

HisMundi

HISTORIA
DEL MUNDO
IBÉRICO

Agentes, familias y redes en el espacio Atlántico

Analítica ARS aplicada al estudio de los entramados mercantiles en la Primera Modernidad

María Inés Carzolio
Víctor Muñoz Gómez
Nahuel Cavagnaro
Rafael Guerrero Elecalde
(Editores)



EDICIONES
DE LA FAHCE

FaHCE
FACULTAD DE HUMANIDADES Y
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE LA PLATA

IdIHCs
CONICET

Instituto de
Investigaciones en
Humanidades y
Ciencias Sociales
CONICET

uc |

Ediciones
Universidad
Cantabria

Agentes, familias y redes en el espacio Atlántico

Analítica ARS aplicada al estudio de los entramados mercantiles en la Primera Modernidad

**María Inés Carzolio
Víctor Muñoz Gómez
Nahuel Cavagnaro
Rafael Guerrero Elecalde
(Editores)**



FACULTAD DE HUMANIDADES Y
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD NACIONAL
DE LA PLATA



Instituto de
Investigaciones en
Humanidades y
Ciencias Sociales
CONICET



Ediciones
Universidad
Cantabria

2025

Esta publicación ha sido sometida a evaluación interna y externa organizada por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata.

Diseño: Federico Banzato

Diseño de tapa: Sara Guitelman

Editor por Ediciones de la FaHCE: Juan Pablo Carrera

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

©2025 Universidad Nacional de La Plata

ISBN 978-950-34-2627-2

© 2025 Editorial de la Universidad de Cantabria

ISBN –EUC–: 978-84-19897-15-2

DOI –EUC–: <https://doi.org/10.22429/Euc2025.021>

Colección HisMundi, 8

Cita sugerida: Carzolio, M. I., Muñoz Gómez, V., Cavagnaro, N. y Guerrero Elecalde, R. (Eds.). (2025). *Agentes, familias y redes en el espacio Atlántico: Analítica ARS aplicada al estudio de los entramados mercantiles en la Primera Modernidad*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación ; Ensenada: IdIHCS ; Santander: Universidad de Cantabria. (HisMundi ; 8).

Disponible en

<https://libros.fahce.unlp.edu.ar/index.php/libros/catalog/book/282>

<https://www.editorial.unican.es/libro/agentes-familias-y-redes-en-el-espacio-atlantico>



Licencia Creative Commons 4.0 Internacional
(Atribución-No comercial-Compartir igual)

**Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación**

Decana

Ana Julia Ramírez

Vicedecano

Martín Legarralde

Secretario de Asuntos Académicos

Hernán Sargentini

Secretario de Posgrado

Fabio Espósito

Secretario de Investigación

Marcelo Starcenbaum

Secretario de Extensión Universitaria

Jerónimo Pinedo

Prosecretaría de Publicaciones y Gestión Editorial

Verónica Delgado

**Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales
(IdIHCS-UNLP/CONICET)**

Director

Juan Antonio Ennis

Vicedirectora

Myriam Southwell

Universidad de Cantabria

Rectora

Concepción López Fernández

Vicerrector de Investigación, Transferencia y Doctorado

Luigi dell'Olio

Directora de la Editorial de la Universidad de Cantabria

Belmar Gándara Sancho

Historia del Mundo Ibérico:

Del Antiguo Régimen a las independencias

Colección de monográficos

Osvaldo Víctor Pereyra (Universidad Nacional de La Plata)

Jacqueline Sarmiento (Universidad Nacional de La Plata)

Benita Herreros Cleret De Langavant (Universidad de Cantabria)

Marina Torres Trimállez (Universidad de Cantabria)

(dirs.)

Consejo editor de la Universidad Nacional de La Plata

D. Luigi dell'Olio (Universidad de Cantabria, España)

Dña. Belmar Gándara Sancho (Universidad de Cantabria, España)

Dña. Berta Casar Martínez (IBBTEC, España)

D. Aurelio Velázquez Hernández (Universidad de Cantabria, España)

D. Miguel Ángel Bringas Gutiérrez (Universidad de Cantabria, España)

D. Jónatan Piedra Gómez (IFCA. Universidad de Cantabria-CSIC,
España)

Dña. Macarena García-Avello Fernández-Cueto (Universidad
de Cantabria, España)

Dña. Eva María Velasco Gil (Centro Oceanográfico de Santander.

Instituto Español de Oceanografía, España)
D. Carlos Marichal Salinas (El Colegio de México, México)
Dña. Sofía Torallas Tovar (Institute for Advanced Study [IAS], EEUU)
D. Luis Sánchez González (Universidad de Cantabria, España)
D. Guillermo Gómez-Ceballos (Instituto Tecnológico
de Massachusetts [MIT], EEUU)
D. Marcelo Norberto Rougier (UBA y CONICET [IIEP], Argentina)
D. Jorge Luis Tomillo Urbina (Universidad de Cantabria, España)

Consejo editorial de la Universidad de Cantabria
Dña. Silvia Tamayo Haya (Universidad de Cantabria, España)
Dña. Belmar Gándara Sancho (Universidad de Cantabria, España)
D. Ramón Agüero Calvo (Universidad de Cantabria, España)
D. Vitor Abrantes (Universidad de Porto, Portugal)
D. Miguel Ángel Bringas Gutiérrez (Universidad de Cantabria, España)
D. Diego Ferreño Blanco (Universidad de Cantabria, España)
Dña. Aurora Garrido Martín (Universidad de Cantabria, España)
D. José Manuel Goñi Pérez (Aberystwyth University, Reino Unido)
D. Carlos Marichal Salinas (Colegio de México, México)
D. Salvador Moncada (University of Manchester, Reino Unido)
D. Agustín Oterino Durán (Instituto de Investigación Marqués
de Valdecilla, España)
D. Luis Quindós Ponceña (Universidad de Cantabria, España)
D. Marcelo Norberto Rougier (Universidad de Buenos Aires/CONICET,
Argentina)
Dña. Claudia Sagastizábal (Instituto Nacional de Matemática Pura
e Aplicada, Brasil)

Secretaría de redacción
Sebastián D. Sisto-Reija (Universidad de Cantabria, España)

Índice

<u>Abreviaturas</u>	<u>9</u>
<u>Presentación</u>	
<u>Carlos Martínez Shaw</u>	<u>11</u>
<u>Agentes, familias y redes en el espacio Atlántico: Analítica ARS aplicada al estudio de los entramados mercantiles en la Primera Modernidad</u>	
<u>María Inés Carzolio, Víctor Muñoz Gómez, Nahuel Cavagnaro, Rafael Guerrero Elecalde</u>	<u>17</u>
<u>Puertos, agentes y negocios en red en la Baja Andalucía y el Atlántico Medio castellano al final de la Edad Media</u>	
<u>Juan Manuel Bello León, Víctor Muñoz Gómez</u>	<u>49</u>
<u>Ad loca regni castelle. Circuitos comerciales, movimientos portuarios y redes marítimas genovesas en Castilla a inicios del siglo XV</u>	
<u>Daniel Ríos Toledano</u>	<u>101</u>
<u>Siguiendo el viento del sur. Portugal y la construcción de un nuevo espacio marítimo al principio de la Edad Moderna (siglos XIV-XV)</u>	
<u>Rodrigo da Costa Dominguez</u>	<u>133</u>

<u>Las redes sinoportuguesas en el siglo XVI: el ejemplo de Diogo Pereira</u>	
<i>James Fujitani</i>	181
<u>Casa, negocios y expansión territorial: Los Bengolea, entre Vizcaya y el Perú (1600-1700)</u>	
<i>Rafael Guerrero Elecalde, Griselda Tarragó</i>	197
<u>Redes comerciales vascas entre Andalucía y el Atlántico durante el siglo XVI. Actividades económicas y dinámicas de grupo</u>	
<i>Montserrat Cachero Vinuesa</i>	229
<u>Las redes transimperiales de los Salvago-Doria: linajes genoveses en la expansión atlántica, 1580-1660</u>	
<i>Nahuel Enrique Cavagnaro</i>	261
<u>“En todos mis negocios de Indias”. Un ejemplo de red de financieros lusos en la América española (1630-1647)</u>	
<i>Cristina Hernández Casado</i>	295
<u>Quienes escriben</u>	343

Abreviaturas

- AGI: Archivo General de Indias
AGN: Archivo General de la Nación, Argentina
AGNM: Archivo General de Notarías de México
AGS: Archivo General de Simancas, España
AHN: Archivo Histórico Nacional, España
AHPG: Archivo Histórico Provincial de Guipúzcoa
AHPM: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid
AHPS: Archivo Histórico Provincial de Sevilla
AHU: Arquivo Histórico Ultramarino, Portugal
ANTT: Arquivo Nacional de Torre do Tombo
APSE: Archivo de Protocolos de Sevilla
ARChV: Archivo de la Real Chancillería de Valladolid
ARS: Análisis de redes sociales
ASG, NA: Archivio di Stato di Genova, Notai Antichi
BNE: Biblioteca Nacional de España
BNRJ: Biblioteca Nacional de Río de Janeiro
CICS.NOVA: Centro Interdisciplinar de Ciéncias Sociais
CNCDP: Comisión Nacional para las conmemoraciones de los descubrimientos portugueses
Mrs: maravedís
Mss: manuscrito
PIMANT: Programa interinstitucional del Mundo Atlántico en la Modernidad Temprana
UMinho: Universidade do Minho
WIC: Compañía Holandesa de las Indias Occidentales

Presentación

Ya es un hecho plenamente aceptado por los especialistas que el estudio de las redes mercantiles es una de las aproximaciones más sofisticadas y productivas a la historia del comercio. De ahí que de entrada resulte estimulante acercarse a un volumen colectivo que pone como principal seña de identidad del conjunto de los trabajos reunidos el común abordaje metodológico justamente en clave de redes mercantiles, lo que permite otorgar una sólida unidad a una serie de temáticas que mantienen su lógica diversidad, con planteamientos que reflejan sensibilidades particulares de los autores, muchas veces motivadas por las distintas geografías o cronologías y otras por la propia cualidad de los documentos manejados.

Esta ha sido la apuesta de los editores de la obra; editores que provienen de distintos centros de investigación ubicados en España e Hispanoamérica: María Inés Carzolio y Nahuel Cavagnaró (Universidad Nacional de La Plata, Argentina), Víctor Muñoz Gómez (Universidad de las Palmas de la Gran Canaria, España) y Rafael Guerrero Elecalde (Universidad de Granada, España). Ellos no solo han coordinado el volumen, sino que además han firmado una introducción que resume perfectamente el contenido del libro, lo cual en puridad hace redundante esta modesta presentación, obligada a repetir los pasos de esas espléndidas páginas.

El trabajo de Juan Manuel Bello (Universidad de La Laguna) y Víctor Muñoz Gómez arranca del análisis de las redes portuarias bajome-

dievales andaluzas y africanas: bahía de Cádiz, eje Sevilla-Sanlúcar de Barrameda, costa onubense (justamente los lugares colombinos de Palos de la Frontera y Moguer), isla de Tenerife y lugares africanos de Santa Cruz de la Mar Pequeña y San Miguel de Asaca. Sigue una inmersión en el comercio marítimo del “Atlántico Medio castellano”, cuyos agentes, castellanos y genoveses (los Centurión, los Grimaldi), crean redes para las transacciones mercantiles y para la gestión de rentas. Un tercer apartado se ocupa monográficamente de la venta de esclavos canarios y africanos en los mercados peninsulares ya bien conocidos de Sevilla, Cádiz, Lisboa, Valencia y Barcelona, terminando con el interrogante del nivel de integración de los mismos en las sociedades donde fueron instalados.

Daniel Ríos Toledano (Universidad de Granada) se interroga sobre las redes genovesas para el comercio marítimo a fines del siglo XV a partir de los contratos de fletamento y de riesgos de mar (en este caso, un total de 258 documentos) para concluir sobre un comportamiento específico: la navegación era libre y las operaciones privadas e individuales, sin participación institucional apreciable. La jerarquización de las escalas se hace sobre sólidas bases cuantitativas: la corona de Aragón (21 %), el reino de Granada con Málaga a la cabeza (37 %), Sanlúcar (14 %) y Cádiz (40 %). Los puertos bajoandaluces dan salida a la producción agraria de la región (aceite en primer lugar), la plaza gaditana es la primera escala en la ruta genovesa a Poniente y los suministros al norte de Europa (donde tiene un papel relevante la alianza con los mercaderes hanseáticos) abren la puerta a la expansión atlántica genovesa.

El trabajo de Rodrigo da Costa Domínguez (University of Utah, Estados Unidos de América) se ocupa monográficamente del proceso de reorientación del comercio portugués hacia el sur durante el periodo final de la Edad Media y el comienzo de la Edad Moderna. El trabajo se divide en dos partes. La primera es una amplia recapitulación bi-

bliográfica de dicho fenómeno, que lleva a los portugueses del Mar del Norte y del Mar Báltico al Mediterráneo, al Atlántico e incluso al Índico. La segunda parte se ocupa de la creación de redes mercantiles en los nuevos espacios mercantiles meridionales, tras la conquista de Madeira y Porto Santo y las Azores, el despegue del comercio del azúcar y de los esclavos (que termina en ambos casos en Lisboa) y la expansión ultramarina (norte de África y Brasil). Todo ello condicionado por las opciones políticas y económicas de la Corona.

El siguiente trabajo lo firman Rafael Guerrero Elecalde (Universidad de Granada) y Griselda Tarragó (Universidad Nacional de Córdoba, Argentina). Aquí, el punto de partida es la Casa —es decir, el núcleo central de una empresa comercial familiar, la de los Bengolea de Vizcaya—, cuya actividad se enmarca en una generalizada expansión vizcaína durante el siglo XVI. El eje del negocio de los Bengolea es la exportación del hierro de sus ferrerías a las Indias, en este caso, especialmente a Potosí, con entrada por el puerto de Buenos Aires. Los Bengolea protagonizan una historia típica de expansión a partir de redes fundamentalmente familiares, que se benefician de conexiones con la corte y la alta administración de la monarquía (Consejo de Indias, Casa de la Contratación, Consulado de Mercaderes) y que se sostienen sobre los tres pivotes de la producción y exportación del hierro, la detención de cargos públicos y el control de los mercados interiores y ultramarinos.

Con el trabajo de Montserrat Cachero Vinuesa (Universidad “Pablo de Olavide” de Sevilla) nos trasladamos de Vizcaya a Guipúzcoa y de ahí a la comunidad guipuzcoana en Sevilla. Su estudio versa esencialmente sobre una sola compañía, la de los azpeitarras Domingo de Goyaz y Juan Martínez de Altuna. En una perfecta división de funciones, este último estaba a cargo de las ferrerías y el primero de la negociación en la capital andaluza. Los socios, por otra parte, también responden al canon típico de los “mercaderes polivalentes del Anti-

guo Régimen”, involucrados en muy distintos ramos: compraventa de productos agrarios andaluces (aceite y vino), intereses en los mercados del bacalao, de los tintes, del azúcar americano, inserción en el mundo financiero... El estudio, finalmente, nos ofrece un perfil de la clientela de la sede sevillana de la compañía y una sofisticada panorámica de sus redes, apoyadas en los contratos (número y frecuencia en la contratación) y en su montante monetario.

Nahuel Enrique Cavagnaro (Universidad Nacional de La Plata) se interesa por las redes genovesas, especialmente a través del estudio de las familias de los Salvago y los Doria y su actividad en los años de la unión de las coronas, tanto en el marco del comercio ultramarino como en el de las tupidas relaciones financieras entre Génova y la monarquía hispánica, lo que nos lleva a analizar sus anclajes en Génova, Madrid, Sevilla, Lisboa y, finalmente, Buenos Aires. El principal objeto de su negocio fue, sin embargo, la distribución y venta de esclavos a través del factor establecido en Buenos Aires (que introducía por esta vía unos 700-800 africanos al año). De esta forma, la capital bonaerense aparece (como ya sabíamos) no solo como el “desaguadero de la plata” potosina, sino como un gran centro de importación y exportación de esclavos; no como un espacio marginal, sino como un área bien conectada con Lima y Potosí. La historia se termina en torno a 1647, con el reemplazo pactado de los Salvago por los conocidos asentistas de esclavos Domenico Grillo y Ambrosio Lomellini, que en su día estudiara Enriqueta Vila.

Por su parte, Cristina Hernández Casado (Universidad Complutense de Madrid) analiza la actuación de los financieros portugueses en la América española durante el periodo final de la unión de las coronas y su disolución (1630-1647). El Atlántico es aquí definido como un espacio imprescindible del comercio internacional seiscentista, mientras los mercaderes y financieros portugueses aparecen como agentes esenciales en su configuración. A partir de aquí se reconstruyen las

redes constituidas, de un lado por Jorge de Paz Silveira y de otro por los hermanos Alfonso y Gaspar Rodríguez Pasariño. Así, primero se nos dan algunos apuntes biográficos de los principales protagonistas: Jorge de Paz de Silveira (al que Carmen Sanz ya había caracterizado como “el asentista de provisiones generales más importante de la década de 1640”) se halla unido familiarmente a los Baeza (estudiados por Juan Ignacio Pulido), tanto a su hermano menor Pedro de Baeza Silveira, como antes a su tío, el conocido arbitrista, autor de seis famosos memoriales (entre 1607 y 1609), nombrado arbitrista real y finalmente factor real en Ternate, en las Molucas —cargo que no pudo ocupar a causa de su fallecimiento—, y los hermanos Pasariño, que pasan de encumbrados asentistas a arruinados fugitivos perseguidos como judaizantes por la Inquisición, como lo fueron por los mismos años otros conversos portugueses al servicio de España. Por fin, se nos proporcionan los hitos de su expansión ultramarina, con anclajes en Guatemala, México, Santo Domingo, Cartagena de Indias y Lima y con una última conexión con Asia, a través no de la ruta portuguesa, sino de la española con base en Manila.

La mención a Pedro de Baeza, cuyos escritos sobre el espacio asiático han sido estudiados por José Antonio Martínez Torres, nos permite enlazar con el último de los trabajos (aunque figure en cuarto lugar en la ordenación del libro), el de James Fujitani (University of Nottingham Ningbo), que nos lleva fuera del Atlántico, a los ámbitos asiáticos, a través de un original estudio sobre la red establecida por el comerciante portugués Diogo Pereira (activo sobre todo en los años 1535-1565) con el mercader chino Lin Xiyuan. Diogo Pereira garantizó la relación entre la India portuguesa y China mediante la conducción de dos embajadas oficiales a China y su nombramiento como capitán mayor de Macao, el enclave lusitano en la región de Fujian, la principal área china de contacto con los comerciantes europeos. La alianza entre los dos poderosos mercaderes hizo posible la constitu-

ción de una red bien organizada y diseñada, apoyada por una verdadera armada mixta, que permitió un intercambio comercial duradero. Diogo Pereira compraba sapán y áloe en Malaca, pimienta en las islas de la Sonda y marfil en Siam y trocaba su variado cargamento por la seda china en Ningbo y otros puertos, controlados por los “patriarcas” (comerciantes chinos asentados en el continente) y por los “expatriados” o mercaderes chinos dedicados al tráfico marítimo. La red abrió camino a otros muchos contactos iniciados por los portugueses en las diversas regiones del Pacífico asiático.

En conclusión, nos hallamos ante un magnífico conjunto de estudios realizados por un grupo de solventes especialistas que nos han revelado muchos aspectos inéditos de las redes comerciales que se entrelazaban en el mundo atlántico (alcanzando excepcionalmente el Pacífico) en el periodo que va desde fines de la Edad Media hasta mediados de Edad Moderna. Sus protagonistas arrancaban de casas o compañías comerciales con sede en Portugal, en España o Génova, para articular un complejo sistema de relaciones que se extendían a uno y otro lado del Atlántico y donde se traficaba con toda clase de productos y se negociaba con todo tipo de efectos financieros (asientos, rentas, préstamos, riesgos marítimos). En suma, nos revela un universo en constante movimiento (un *perpetuum mobile*) que define de algún modo una época de brillante expansión económica a través de las cuatro partes del mundo (Serge Gruzinski *dixit*) en la época que podemos llamar de la primera globalización, de la globalización temprana o incluso de la globalización ibérica. Por ello, las últimas palabras deben ser de agradecimiento para los doctores Víctor Muñoz Gómez, Rafael Guerrero Elecalde, la doctora María Inés Carzolio y el doctor Nahuel Cavagnaro, por una iniciativa que permite ampliar los horizontes de esa imprescindible y prodigiosa disciplina que llamamos historia.

Carlos Martínez Shaw
Real Academia de la Historia

Agentes, familias y redes en el espacio Atlántico: Analítica ARS aplicada al estudio de los entramados mercantiles en la Primera Modernidad

María Inés Carzolio

Universidad Nacional de La Plata

Víctor Muñoz Gómez

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Nahuel Cavagnaro

Universidad Nacional de La Plata

Rafael Guerrero Elecalde

Universidad de Granada

El presente volumen es parte del impulso colectivo de investigadores medievalistas, modernistas y americanistas de nacionalidades y centros universitarios diversos, cuya perspectiva está dirigida hacia el espacio Atlántico, e involucrados en un abordaje metodológico que posee múltiples aristas para el conocimiento de la historia medieval y temprano-moderna: el análisis en clave de red social. Es un testimonio más de la revolución de las comunicaciones, que ha provocado un cambio en la profesión, multiplicando el empleo de los medios informáticos, y que ha permitido una movilidad inédita a los investigado-

res —quienes ya habían incrementado sus posibilidades de trabajar en archivos y congresos en diferentes lugares del mundo— para integrar equipos de investigación con colaboración de estudiosos de diferente origen y tradiciones, participar en foros, debates y publicaciones colectivas. Al mismo tiempo, los trabajos muestran que las investigaciones sobre el mar Mediterráneo y el océano Atlántico continúan siendo un activo campo de indagación.¹

La afinidad de intereses temáticos de los historiadores que aquí presentan sus trabajos permitió intentar el enfoque de un espacio geográfico y temporal entre los siglos XV y XVII que ha sido explorado y designado como Primera Globalización (Gruzinski, 2004; 2010, p. 69; Martínez Shaw, 2015a, pp. 21-46; Conrad, 2017, p. 26, globalización ibérica, origen, fases, pp. 91-92, paradigma, p. 96; Hausberger, 2018; 2019). La mayor parte de ellos lo hace a través del estudio de los agentes sociales que posibilitaron dicha interconexión espacial, por medio de las múltiples relaciones que aglutinaban las comunidades de hombres de negocios que partieron de una geografía concreta, la península ibérica, y que reunidos al servicio de dos entidades políticas de proyección colonial de distinto alcance —la Corona castellana, global y policéntrica pero fragmentada en diversas realidades territoriales; la Corona portuguesa, más modesta pero centralizada y con fuerte experiencia marítima— protagonizaron la expansión atlántica europea a partir de mediados del siglo XV. La monarquía hispánica y la Corona de Portugal encarnarían una aventura conquistadora, mercantil, cultural, humana, en suma, cuya indagación despliega los instrumentos de la historia social y relacional. Como agregado, socio y partícipe necesario de los avances de ambas coronas, cabe recabar la

¹ Desde el grupo que compone el Programa Interinstitucional del Mundo Atlántico en la Modernidad Temprana (Pimant) de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata en Argentina, se incentivó a la colección Hismundi, como expresión del encuentro entre investigadores en historia procedentes de Europa y Latinoamérica.

participación de la República de Génova, que supo rearticular su emporio naval, comercial y financiero desde el Oriente islámico, y luego otomano, al Atlántico luso-castellano.

Fruto del diálogo necesario e irrenunciable que mantiene la historia con otras ciencias sociales ha sido la adopción de nuevos enfoques, paradigmas, conceptos y técnicas provenientes de aquellas. En el último cuarto del siglo XX y en los comienzos del XXI se han marcado varios procesos que dieron lugar al desarrollo de instrumentos especialmente aptos para el enfoque relacional, y que surgieron de la teoría y el análisis de redes.

El resurgimiento del interés por la historia política —la nueva historia política, hoy ya poco novedosa— condujo al rescate de sus agentes y protagonistas, los individuos, pero también a la comprensión de la naturaleza corporativa de las sociedades del Antiguo Régimen, donde aquellos hallaban su significado (Hespanha, 1989; Fernández Albaladejo, 1992; Ruiz Ibáñez y Vincent, 2007, pp. 305-331). Los imperios y reinos se basaron en los lazos interpersonales entre los soberanos y sus vasallos (redes políticas, sociales, familiares). Por consiguiente, los aportes de la sociología y de la antropología fueron importantes en cuanto a la comprensión de las formas de agrupación de los hombres y mujeres durante los siglos medievales y temprano-modernos, cuyo análisis reveló la inoperancia de ciertos postulados estructuralistas para continuar profundizando las investigaciones más allá de ciertos niveles (Imízcoz Beunza, 1996, pp. 14-18; 2004,² pp. 116-118; 2017, pp. 1-9; Imízcoz y Artola, 2017, pp. 73-77; Dedieu, 2000, pp. 13-30; Chacón Jiménez, 2000, pp. 355-362; Carvajal de la Vega, Añíbarro Rodríguez y Vítores Casado, 2011; Martín Romera, 2010 y 2019).

² Traza un breve cuadro de la renovación historiográfica que desde los años 80 permitió el planteamiento de un análisis de la acción social en términos de actores y de redes de relaciones al poner en descubierto la complejidad de lo social, ausente en la historia socioeconómica de los años 60 y 70, intentando superar determinismos. Ver al respecto L. Stone (1979, pp. 3-24) [Trad. en *Debats*, n.º 4, pp. 91-110] y J. Casanova (1991).

Otra importante cuestión que sumó estímulos al proceso de planteamiento de nuevas perspectivas fue la impresión contemporánea del ambiente académico de que el proceso de globalización en marcha se caracterizaba por una reconfiguración del poder y del espacio con perfiles que se asemejan a los de una red. Los Estados complejos habían sufrido una crisis cuyo reverso sería la reaparición de los nacionalismos, pero, en tanto, entre los muchos efectos sociales, culturales y políticos ocurridos en el interior del campo de las investigaciones podemos contar con la necesidad sentida por muchos de desarrollar una perspectiva del pasado menos nacionalista, más inclusiva, que conduciría a la búsqueda de unidades espaciales de análisis que sobrepasasen la del paradigma del Estado nación, adjunto a una concepción eucocéntrica (Conrad, 2017, pp. 7-8; Elliott, 2012, p. 22; Bertrand, 2015, n. 17; Martínez Shaw, 2015b). Así, se intentó sustituir la visión de los Estados nación que controlaban territorios unificados por otra de interconexión, en la cual la transferencia de bienes, información y personas se produce cada vez más entre los nodos del interior de una red.

El empleo del análisis de las redes no es exclusivo del campo de las relaciones interpersonales. Sus opciones, como viene demostrando la investigación histórica de tiempos que abarcan desde la Antigüedad a la Temprana Modernidad para todo el Occidente, la cuenca del Mediterráneo y los fronteras extraeuropeas, también afectan, entre otras cuestiones, los vínculos entre espacios y territorios, sistemas urbanos, formas de ejercicio del poder y la autoridad, participación social y manifestaciones de las creencias y la religiosidad (Goodson, Lester y Symes, 2010), además de, por supuesto, las actividades de producción e intercambio económico. Así, se ha desplegado en las comunicaciones y ha revitalizado el interés por las rutas terrestres (no debe olvidarse la importancia del comercio transfronterizo, que se sustentó en las buenas relaciones entre proveedores y comerciantes) y marítimas, tanto europeas como extraeuropeas —en particular las que van ha-

cia Oriente y las propias del Oriente, tanto cercano como lejano—, y, por supuesto, también por las del Atlántico. No se trata solamente de la ampliación del ámbito geográfico de exploración sino también del cronológico, que ha reactivado tanto el interés por la navegación de los tiempos medievales y temprano-modernos con todo lo que a ella concierne (cartografía, técnicas, naves, rutas, comercio, productos de intercambio, instrumentos, documentación, protagonistas, vestigios arqueológicos), como el interés por las ciudades portuarias y su atractivo para el poder, en tanto puntos geoestratégicos y lugares de recaudación para las arcas reales y señoriales, a la vez que centros activos del comercio y la explotación de recursos. Dichas redes de ciudades relacionadas por el tráfico excedían el control de los países y solían ser usufructuadas por mercaderes y financieros cuya importancia económica y política suele aumentar con el tiempo, a la vez que crece su complejidad y da oportunidad al surgimiento de manufacturas y gremios relacionados con los recursos marítimos (Miranda, 2011, pp. 163-175, en el cual se analizaron los inicios de la red euroatlántica; Añíbarro Rodríguez, 2011, tipos, pp. 180-187, en el que se analizó la evolución del concepto de redes).

El comercio internacional medieval y moderno se basó en sistemas de ciudades portuarias, a veces enclaves aislados de su entorno, necesarios para establecer factores que dinamicen el comercio de larga distancia y se dirijan hacia la configuración de una red primero europea y luego euroatlántica (Christaller, 1995, Hohenberg y Lees, 1995, Añíbarro Rodríguez, 2011).³ En el caso del espacio atlántico, el primer

³ Se considera a W. Christaller —migrante del nazismo al comunismo, de importante intervención política en Alemania y Polonia, escritor de la obra *Los lugares centrales en Alemania meridional* (1933)—, autor de la teoría sobre la distribución y jerarquización de los lugares centrales en un espacio isótropo. Estableció las bases para explicar la organización de las redes urbanas, teorizando las pautas de ordenación de los núcleos urbanos considerados como centros de servicios que equipan a la población circundante. La teoría fue revisada por P. M. Hohenberg y L. H. Lees (1995), que relacio-

paso para la construcción histórica de una red exige la detección y establecimiento de las rutas marítimas, los productos comercializados, las condiciones de las transacciones y los protagonistas del tráfico (genoveses, portugueses, castellanos, flamencos, ingleses, holandeses). Estas investigaciones han conducido a importantes avances metodológicos.⁴

El empleo del análisis de redes en la historia global ha producido lo que algunos historiadores llaman “giro espacial”, que se desarrolla siguiendo las formas de interacción entre individuos y sociedades y que se evidencia en el empleo de metáforas espaciales como territorialidad, geopolítica, circulación y redes. Esta posición expresa una divergencia respecto de la idea de la transformación endógena y la predeterminación del cambio social, así como de la teoría de la modernización (Conrad, 2017, p. 64, metáforas espaciales, y pp. 107-128, unidades espaciales). Tales investigaciones tuvieron un camino previo sobre las rutas europeas, europeo-africanas y europeo-orientales —como nos han mostrado Daniel Ríos Toledano, V. Muñoz Gómez y J. M. Bello León—, y con las portuguesas —que detalla R. da Costa Domínguez—, con la expansión de tempranas rutas en las costas andaluzas que sirvieron de apoyo estratégico tanto a las navegaciones hacia el norte de Europa —los derroteros genoveses hacia Brujas— como hacia los archipiélagos del Atlántico y las costas oceánicas africanas en

nan la ciudad con su *hinterland*, según la teoría de J. H. von Thünen (Añíbarro Rodríguez, 2011, pp. 180-182). Los investigadores mencionados demostraron que la red “no comienza cuando un producto es cargado en un navío, ni termina cuando es vendido en un mercado extranjero” (Miranda, 2011, p. 165).

⁴ Las ciudades “son marañas de redes humanas, organizadas socialmente y sustentadas por sus instituciones”. Para alcanzar el éxito económico, una ciudad-mercado, los elementos que componen esa red deben saber interactuar entre sí, correspondiendo con expectativas, respetando los contratos y asegurando una vinculación funcional entre los sectores de producción (agrícola e industrial), la ciudad de partida y el destino final en otro punto de mercado interno o en una ciudad extranjera, en una articulación de nodos principales con otros locales y periféricos” (Miranda, 2011, p. 157). Estas condiciones valen tanto en la actualidad como para una economía precapitalista.

los siglos XV y XVI. Es interesante notar la atracción que tanto para portugueses como para genoveses y castellanos tuvo a fines de la Edad Media la navegación hacia las plazas mercantiles del norte de Europa, la cual a partir del siglo XV se dirige hacia el sur.

El trabajo de Juan Manuel Bello León y Víctor Muñoz Gómez recoge los desarrollos de tres líneas de investigación “seleccionadas (...) por hallarse muy ligadas a los problemas acerca de las redes mercantiles atlánticas” objeto de su presentación, para atender de forma coordinada a una triple dimensión de la dinámica relacional en red. Con respecto a ello, se valoriza, en primer lugar, los puertos de la Baja Andalucía y de Canarias desde fines del siglo XIV hasta los inicios del siglo XVI y las rutas que los unían, como prolegómeno a la constitución de las redes mercantiles atlánticas, lo que indudablemente debió afectar a la práctica mercantil en la región, si se tiene en cuenta el espacio físico y sus puntos de referencia en un ámbito marítimo que comprende las primeras rutas desde el Mediterráneo (tanto desde las costas peninsulares cuanto desde las africanas) hasta los archipiélagos del Atlántico (Canarias), como puntos de distribución. En segundo lugar, se atiende a los protagonistas del avance del comercio marítimo en el ámbito del Atlántico Medio, espacio de influencia mercantil castellana a fines de la Edad Media, pero con amplia y activa participación de mercaderes de la península itálica —particular, pero no únicamente genoveses—, todos los cuales trataron de alternar sus inversiones comerciales con las actividades financieras. Por último, se observa a la trata de esclavos canarios y africanos en la Europa medieval, como anticipación de la gran trata esclavista de la Temprana Modernidad.

La experiencia investigativa de ambos autores les permitió hacer hincapié en lo que concierne especialmente al archipiélago canario, aunque su ámbito de indagación es más amplio. Esto nos recuerda el extenso campo de investigación que ofrecen las redes portuarias, las condiciones de lo que se entiende por *puerto* durante la Edad Media

en la Andalucía mediterránea y atlántica. Con respecto a ello, plantean la cuestión de las técnicas constructivas, sus costos y las relaciones entre el puerto y su entorno, y hacen notar el deficitario aprovechamiento hasta el momento de las fuentes, particularmente las cartográficas, de la documentación notarial y su cotejo con derroteros y con fuentes arqueológicas, así como con tratados náuticos ligados a las prácticas de navegación hacia Indias y al desarrollo de la Casa de Contratación de Sevilla. El conjunto de las recientes investigaciones permitió un mejor conocimiento de la vertiente mediterránea de la costa andaluza, en contraste con el de su costa atlántica, por la abundancia de fuentes generadas por diversos tipos de navegantes. Esto posibilitó clarificar el panorama acerca de la jerarquía de los puertos y fondeaderos sobre el Mediterráneo y el sur de Portugal. La cartografía refleja el aumento numérico de los puertos de esa vertiente. A ella pertenecen las localidades portuarias más citadas por las fuentes: el estrecho, la bahía de Cádiz, Sanlúcar y la desembocadura del Guadalquivir. Los autores puntualizan la evidente difusión entre los marinos, a finales de la Edad Media y comienzos de la Moderna, de un conjunto de conocimientos que facilitaban la navegación, sin que se conozca a ciencia cierta las formas en que se producían, acaso por la frecuencia con que se utilizaron aquellos puertos por el desarrollo de las rutas africanas, la protección de la Corona o la difusión de la imprenta. Al propio tiempo establecen tres ejes que concentran el mayor flujo del tráfico relacionado con el comercio marítimo europeo-africano y la pesca: la bahía de Cádiz, la desembocadura y el bajo Guadalquivir hasta Sevilla y la costa de Huelva.

A su vez, la importancia de los puertos del archipiélago de Canarias para la carga y descarga de buques quedó reflejada en las investigaciones acerca de los dos principales puertos: Santa Cruz de Tenerife y el de Garachico (elegido por dos grandes familias genovesas). En cuanto a la penetración en la costa africana —limitada por los tratados

de Alcaçovas y Tordesillas a la costa entre los cabos Aguer y Bojador o Berbería de Poniente—, la misma permitió acceder al comercio caravanero, facilitar las correrías esclavistas y proteger la pesca andaluza desde los importantes pero efímeros enclaves de los puertos de Santa Cruz de la Mar Pequeña y San Miguel de Asaca (siglos XV y XVI), donde la arqueología localizó y estudió —por equipos de historiadores hispano-marroquíes— las torres defensivas construidas según el modelo canario, así como el tipo de embarcación que se empleó en Canarias y para el abastecimiento de los puertos citados. Dichas torres defensivas estaban destinadas a ofrecer refugio a los comerciantes y navegantes, y a la posibilidad de atraer el tráfico caravanero transahariano.

Por último, dedican su atención a las rutas del Atlántico Medio para analizar las condiciones que admitían las navegaciones entre Castilla, Portugal y la Corona de Aragón y otros puertos del Mediterráneo con la costa africana y los archipiélagos de Madeira o Canarias, sobre las que se conoce poco. Los autores aportan valiosas indicaciones acerca de espacios de vacancia y de las fuentes que podrían proporcionar materiales a la investigación: documentos notariales, cartas de fletamento registradas por escribanos hispalenses, jerezanos o canarios (desde fines del siglo XV), derroteros que describen viajes de descubrimiento, libros de viajes —como el del comerciante flamenco Eustache de la Fosse que narra sus peripecias entre Brujas y la costa africana hasta la actual Liberia—, portulanos (con topónimos africanos, a partir del siglo XIV), derroteros náuticos (de origen portugués, entre ellos el “Libro de Rotas” de Valentim Fernandes, que detalla innumerables rutas isleñas), y, por supuesto, los productos y bienes transportados. Se sabe que, salvo las de conquista, patrocinadas por las monarquías, estaban libradas a la iniciativa privada de mercaderes y patrones, cuyo objetivo era obtener el mayor lucro posible. Advierten que muy poco se conoce acerca de su duración, ritmo, escalas intermedias, aprovisionamiento, recursos contra la piratería.

Los navegantes genoveses dependieron de la experiencia hecha en los avances sobre las costas africanas, donde contaban con el apoyo de pequeñas comunidades —en especial las italianas— organizadas desde el siglo XIII.

Cádiz y los puertos de la desembocadura del Guadalquivir eran el destino prevalente de una extensa gama de productos, entre los que merecen una consideración aparte el azúcar y los esclavos de trata, que de allí se remitían a Flandes.

J. M. Bello León y V. Muñoz Gómez brindan también ajustada información acerca de los avances logrados en el conocimiento de los protagonistas del comercio marítimo, en especial en el ámbito del Atlántico Medio, de influencia mercantil castellana a fines de la Edad Media, pero con amplia y activa participación de mercaderes de la península itálica —particularmente genoveses, pero también florentinos, venecianos— y de la península ibérica —catalanes, mallorquines, valencianos—, todos los cuales trataron de alternar sus inversiones comerciales con las actividades financieras. Para ello, optaron por el arraigo; erigieron santuarios bajo la advocación de cultos que evocaban sus lugares de origen; crecieron al compás de la economía andaluza y la consolidación de las rutas atlánticas; participaron desde los momentos iniciales de los intercambios con Indias directamente o por intermediarios; se convirtieron en importantes propietarios de bienes raíces y heredades, de ingenios azucareros; asumieron la trata esclavista —sin desdeñar la organización de armadas y la piratería—, y se integraron con las oligarquías locales como vecinos o logrando la naturalización en el reino, de todo lo cual brindan el ejemplo. La culminación de las carreras que permitían acceder al mayor poder económico y el prestigio social se alcanzaba secundando el comercio con las actividades financieras y los negocios fiscales relacionados con las rentas de la Corona en el área atlántica castellana, donde se consolidó una red de compañías y socios que gestionaban, por ejemplo, la alca-

bala del aceite, almojarifazgos o la renta de la orchilla, entre otros. De ninguna manera estaban ausentes los mercaderes y financieros castellanos con trayectorias semejantes. Se trata de un campo de estudios de continua ampliación en la actualidad.

Por último, después de la consideración de las redes portuarias y de los entramados mercantiles del Atlántico Medio castellano, pasando revista a las investigaciones recientes, en un apartado que merece por sí mismo un estudio específico, los autores ofrecen sus reflexiones e interrogantes acerca del comercio de esclavos canarios, europeos, africanos y subsaharianos. Hacen presente que existen noticias de la trata esclavista ya a finales del siglo XIV y repasan los interrogantes que permanecen en pie acerca de la cuantificación y de las consecuencias que pudo tener la afluencia considerable de estas presas humanas cuando se conocen las cifras aisladas que ofrecen de ellos algunos lugares (Canarias, la portuguesa Madeira, Sevilla, Barcelona) en el siglo XVI. La captura y venta de cautivos turcos, tártaros, griegos o moros de los siglos XIV y XV fue reemplazada y sobrepasada largamente por la procedente del África subsahariana. No obstante, poco se sabe del efecto demográfico en los lugares de origen y de llegada, y los de su posible inserción o de su integración en la península ibérica —por ejemplo, en Palos de la Frontera, donde alcanzaron a constituir el 25% del censo de vecinos— y otros lugares del Mediterráneo. Otro tanto se puede decir acerca de su comportamiento demográfico, y tampoco parecen haber dejado rastros lingüísticos, topónimicos o en la alimentación, aspectos que merecerían ser profundizados.

También Daniel Ríos Toledano, investigador que posee un rico historial investigativo acerca del tema de los circuitos comerciales y de la participación de los navegantes italianos en el espacio económico castellano y europeo, se refiere al comercio marítimo del período bajomedieval castellano, particularmente el desarrollado hacia y desde los puertos del sur ibérico, Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y

Sevilla, puntos importantes del intercambio internacional como abastecedores de los mercados del norte de Europa y del Mediterráneo Occidental, y de la participación en él de los ligures. Su objetivo expreso es el de “examinar la navegación y el comercio marítimo europeo desde el observatorio de la Corona de Castilla en las primeras décadas del siglo XV”, y hacerlo a través de las redes marítimas genovesas y de la documentación ligur entre 1400 y 1410, para evitar el enfoque exclusivamente iberocéntrico que implicaría la utilización de fuentes provenientes solo de archivos peninsulares. Despliega los circuitos comerciales valiéndose de las noticias sobre la integración de los puertos ibéricos como escalas intermedias, dentro de los circuitos genoveses y desde fuentes documentales ligures, con el propósito de adquirir una visión más amplia y global de las conexiones entre el Mediterráneo y el Atlántico durante la Baja Edad Media, pero sin desdeniar tampoco la documentación castellana.

Como J. M. Bello León y V. Muñoz Gómez, D. Ríos Toledano establece una jerarquía de puertos ibéricos, en la cual Cádiz por un lado y Sevilla y su antepuerto Sanlúcar de Barrameda por el otro, constituyen escalas obligadas, en su caso de los circuitos comerciales de los genoveses entre Brujas (La Esclusa) y Génova (o Quíos). Pero la presencia de Cádiz en la navegación genovesa fue superior en comparación con el eje Sevilla-Sanlúcar de Barrameda, por su privilegiada posición geoestratégica entre el Mediterráneo y el Atlántico, por su mayor calado y por su fácil acceso, porque era adecuado para realizar paradas técnicas antes de enfrentar la travesía oceánica, completar la carga con productos castellanos, de Canarias o de Berbería de Poniente, descargar e intercambiar productos de Oriente o reclutar pilotos expertos en navegación atlántica. De este modo, las naves genovesas integran a los puertos ibéricos —y en especial a Cádiz— en las rutas internacionales. La tabla mediante la cual sistematiza los datos sobre las expediciones consigna la fecha, el tipo de embarcación, el nombre

del o los patrones, los puertos abordados y la referencia archivística del documento o la referencia bibliográfica, cuando fue tomado de otro autor. En ella puede comprobarse la presencia de apellidos que van a tener una relación secular de negocios en la península ibérica.

A las tempranas rutas medievales de castellanos, genoveses y otros marinos italianos deben sumarse necesariamente las portuguesas, que releva Rodrigo da Costa Domínguez y que avanzan sobre la construcción de un nuevo espacio marítimo comercial asimismo a fines de la Edad Media y principios de la Moderna, el cual produjo “el desplazamiento del eje económico mercantil desde los mares del Norte y Báltico hacia el Mediterráneo, Atlántico Sur e Índico” e implicó “un redireccionamiento de las aspiraciones e intereses económicos que obedecieron a una nueva lógica y política económica creada en torno a la ascensión de un nuevo linaje dinástico en Portugal y la consolidación de redes mercantiles modernas en las cuales Portugal es un punto fundamental”. Durante este desarrollo, el reino peninsular se convierte en un protagonista relevante del proceso de creación del nuevo espacio económico en el Atlántico Sur, cuyo estudio renueva las posturas historiográficas del siglo XX, iniciado por A. H. de Oliveira Marques, quien se preocupó por comprender cómo se construyeron las redes del comercio portugués, identificar los protagonistas y agentes dinamizadores de la actividad comercial y medir la intensidad de los flujos de mercancías entre la Corona de Portugal y otros reinos europeos. La sintética pero precisa reseña historiográfica del autor se detiene brevemente en sus principales hitos.

Sin embargo, la historiografía portuguesa, que no había reconocido el papel desempeñado por los comerciantes particulares —a quienes solía atribuirse una acción negativa sobre las iniciativas de los monarcas— en la formación de los imperios marítimos, trató a las redes mercantiles con nuevas técnicas de estudio. Se aplicó la cliometría en los estudios de historia económica y profundizó en áreas poco

exploradas, como el tráfico negrero en África Occidental (F. Ribeiro da Silva) desde una perspectiva integrada a partir de Portugal y Holanda, con la construcción de redes y agentes inter o transimperiales que actuaron en Europa y América y su ligazón con la red del negocio del azúcar. Además, se examinó la contextura de los grupos financieros y comerciales, las formas de asociación y operación, las estrategias de inversión y de reducción del riesgo, así como ramas y áreas de inversión, pero sin profundizar en las relaciones establecidas entre sujetos privados. Así, nuevas tesis trataron la metodología de construcción de las redes a partir del estudio de caso, como el del mercader Simón Ruiz (A. S. Ribeiro), que comerciaba dentro de los límites de los imperios de ultramar español y portugués. A partir de dicho caso se desmonta lo establecido acerca de los mecanismos y criterios de cooperación (reciprocidad, confianza, reputación), pero también de control, vigilancia y castigo dentro de un grupo de socios en las primeras redes comerciales modernas, con enfoque interdisciplinario y utilizando la metodología de análisis de redes, en combinación con datos cualitativos y cuantitativos.

Sin abandonar las indagaciones en torno a los protagonistas, se pasó a estudios complejos acerca del modo como la producción autóctona de paños contribuyó a alimentar el comercio portugués con otras redes mercantiles internacionales (J. Sequeira), o visualizar a través de los libros de cuentas las rutas de ciertos mercaderes pisanos, cuyos agentes se organizan en distintas capas entre los productores de paños y los hombres de negocios que los transportan (A. C. Cardoso), o de qué manera la ideología caballeresca portuguesa del siglo XV, próxima al ideal de Cruzada, favoreció la expansión territorial y la conquista del norte de África por la dinastía Avis, al mismo tiempo que la ampliación de las redes mercantiles portuguesas (M. Aguiar). La imbricación de estos aspectos estructura la *Historia Económica de Portugal* (Freire Costa, Lainz y Münch Miranda, 2011) junto con

otros como la reexportación de productos exóticos y la falta de metales preciosos (obtenibles en África y América). También intentan explicar el cambio del eje económico desde la perspectiva política de la guerra y la peste como barreras naturales a la actividad mercantil, pero sin interrumpir la integración de los mercados interregionales que unieron a la península ibérica al norte de Europa, con un enfoque de producción y distribución, y asimismo aspectos fundamentales sobre las redes mercantiles relacionadas con redes formales e informales en el ámbito interimperial desde Europa hasta el Extremo Oriente en distintos segmentos de la actividad económica (Münch, Miranda, Miranda y Serafim). Es indudable que, como sostiene Da Costa Domínguez, la vitalidad de la historiografía portuguesa acerca del comercio y de las redes mercantiles ha hecho aportes importantes al conocimiento de la participación del Imperio portugués en las redes internacionales y en el proceso de globalización de los mercados entre las épocas medieval y moderna.

En apretada síntesis, R. da Costa Domínguez amalgama los distintos factores mencionados para delinejar el nuevo espacio y la constitución de las nuevas redes mercantiles portuguesas entre los siglos XIV y XVI. A mediados del siglo XIII, la intensificación de la actividad comercial produjo una densificación de las relaciones y la construcción de redes con el Atlántico Norte y el Báltico con participación de genoveses, gallegos, aragoneses, catalanes, alemanes (hanseáticos) e ingleses. Algunas de estas comunidades, por el número de sus individuos, lograron una necesaria factoría permanente que defendiese sus intereses. En el segundo tercio del siglo XV, con Alfonso V, las Cortes de Lisboa de 1439 alumbran un acuerdo político con las burguesías urbanas mercantiles y artesanales, pero el rey —menor de edad— continúa bajo la tutoría de su tío, el infante Pedro. A la muerte de este se adopta una política distinta, favorable a la élite mercantil, artesana y financiera de las ciudades, lo que implica un

cambio drástico de perspectiva desde 1449 en adelante. Se redefine la costosa política africana, y se impulsa la exportación de productos de calidad internacionalmente reconocida. Eso permitió la articulación de una red que conectaba Lisboa, la Hansa, Irlanda, Inglaterra y Toscana, además del fortalecimiento de las relaciones en el Mediterráneo con Aragón e Italia. Simultáneamente tenía conexiones con el Magreb. En el siglo XV se va a multiplicar la participación alemana en las actividades productivas y mercantiles en Lisboa. Sin embargo, para los alemanes el comercio con Portugal era, aunque rentable, extraordinariamente caro, y solo podían permitírselo los mercaderes y financieras más poderosas.

Con la conquista de Madeira y Puerto Santo (1418 y 1419) la producción de azúcar refuerza la posición de Lisboa en una nueva reconfiguración de redes mercantiles, además de crear la cuestión de la mano de obra necesaria para aquella. El desarrollo de la economía azucarera de Madeira contribuyó al desarrollo de las redes mercantiles hacia el sur del Atlántico, y del transporte de esclavos africanos hacia las islas, desde donde se remitían a Europa y América, tráfico en el que participaban mercaderes de ciudades italianas como el florentino Marchionni y la familia pisana de los Salviatti. La trata de esclavos contribuiría al éxito de la expansión hacia el sur y la colonización de Madeira, Azores y Brasil y creó a largo plazo cambios en las redes comerciales transcontinentales que se extenderían hasta Valencia y Sevilla, la economía, la sociedad y la cultura del Imperio y sus colonias.

La expansión hacia el sur contó con privilegios fiscales y comerciales —es decir, con el favor de una política más amplia— para hacer viables operaciones que no podían sostenerse con la sola inversión de la Corona, que además proporcionó la mano de obra de criminales y huérfanos, compulsivamente desplazados a las colonias. A partir del siglo XVI, la Corona adoptó una política general de pasaje de la administración privada a la real, con el propósito de reforzar su poder en

Portugal al igual que en las colonias. Tanto las redes mercantiles formales como las informales fueron fundamentales para construir una base importante de operaciones transnacionales o transimperiales de composición étnica heterogénea.

La monarquía hispánica y la Corona de Portugal desempeñaron una aventura conquistadora, mercantil, cultural, humana, en suma, cuya indagación despliega los instrumentos de la historia social y relational. Uno solo de ellos nos remite al espacio asiático, destino anhelado, obturado por la expansión turca hacia Occidente, que en los últimos años ha sido objeto de valiosas investigaciones.

Yves Renouard (1949) definía un hombre de negocios medieval y renacentista como imbuido en un clima particular, amparado, formado y educado por el gremio, cuyas relaciones trascendían su hábitat urbano, que abarcaba e integraba la ruralidad. De allí se empezó a entender al mercader dentro de su red de contención, fuera esta familiar, social, política o financiera. Sin dejar de lado que, en la mentalidad de los actores mercantiles, existía la idea de que era necesario disponer de vínculos de solidaridad y sentido de pertenencia a una región o comunidad. Estos se aglutinaban en virtud de una historia común, lenguas, culturas autopercebidas como propias, es decir, historias conectadas (Renouard, 1949; 1955; Pellegrini, 2012, Ben Youssef Garfia, 2013; 2015), pero también eran capaces de constituir redes multiculturales, como es el caso de los castellanos, genoveses y portugueses, a menudo asociados en el tráfico atlántico, o de los chinos y portugueses, como muestra el trabajo de James Fujitani, con la recreación de la red sino-portuguesa construida por el famoso mercader portugués Diogo Pereira entre 1535 y 1565.

Tal red coordinaba dos poderosos consorcios de mercaderes —chinos y portugueses— localizados en orillas opuestas del Mar de la China, en una alianza política, comercial y militar, aprovechando y desafiando las severas penas de la “ley de prohibición marítima” o ley Ming, para inhibir la competencia de pequeños mercaderes. Fujitani cuestiona

la idea de la espontaneidad, informalidad y duración efímera de tales redes instalada por Charles Boxer (2010), ya que llevó a la adaptación del sistema familiar y de las redes comerciales chinas protagonizadas por los ricos y poderosos padres de familia denominados “patriarcas”, que no abandonaban el territorio chino, para dividir así su casa entre un ala doméstica bajo su dirección inmediata, y otra ala liderada por un hijo o un sobrino “expatriado” que navegaba libremente en el Mar de la China Meridional y comerciaba legalmente en puertos extranjeros, cumpliendo funciones de intermediación y de minimización de enfrentamientos con los ejércitos de la dinastía Ming, así como de extensión de las redes —de allí la relación con Diogo Pereira— y ampliación de las comunicaciones. La red misma se construía por sus protagonistas para obtener un efecto duradero: dominar militar y políticamente la ruta marítima comercial, conectando a los comerciantes más poderosos de las dos costas, para desalojar la competencia de menor calibre.

En la actualidad, un ámbito más dinámico de los estudios sobre las actividades mercantiles comprende a los que parten de un enfoque metodológico preferente —aunque no exclusivo—: el análisis en clave de red. Estos estudios se sirven, por un lado, de dos elementos concretos que amalgaman los trabajos: los vínculos interpersonales y las relaciones sociales, y las estrategias de comportamiento empleadas por los sujetos históricos colectivos e individuales (familias, compañías y emporios mercantiles, pero también individuos de variada extracción social como mercaderes, financieros, traficantes, etc.). Por el otro, se valen del análisis sistémico que se puede hacer de ellos (su distinción, ordenamiento y clasificación, a través de gráficos y sociogramas, mediante la herramienta de red).

En la sistematización metodológica y en la aplicación a diversos grupos de fuentes ha sido notable la labor de J. M. Imízcoz y su equipo de investigación, que ha tenido proyección no solo en la Península, sino también en Francia y en Latinoamérica. Los trabajos que se reú-

nen en sus varias obras colectivas representan un cambio drástico de perspectiva respecto de otros momentos⁵ en los cuales predominaba la indagación de las redes de comercialización por encima de sus protagonistas —los mercaderes— como sus constructores y elaboradores de las estrategias políticas y sociales que en ellas se plasman.⁶

Es imprescindible recordar que los análisis en clave de red no se limitan al estudio social de la filiación de parentesco o de grupo, sino que parten de la inversión de esta fórmula, definida como la interacción efectiva entre actores conectados de un modo u otro en un momento dado (Imízcoz Beunza, 2011). Se ordenan de este modo relaciones empleadas para valorar la libertad de la agencia a través de su conjunto de pertenencia familiar, clientelar, profesional, cultural, religiosa, política y económica; es decir, la totalidad de los vínculos que construye en su movilidad. Sirve para vincular a las personas reales con procesos igualmente reales, rehabilitando la agencia individual frente al determinismo muchas veces atribuido a las estructuras mayores, lo cual no debe hacer olvidar que las redes son virtualidades construidas y partes de estructuras de poder más amplias. Por este motivo, debemos reconocer que, aplicada esta metodología a los entramados mercantiles, se hizo visible en la historiografía medieval y moderna una tendencia a dejar de lado las iniciativas individuales, para ubicar a los hombres de negocios dentro de su pertenencia relacional, política, económica y familiar. Un buen ejemplo de ello es el uso que hicieron R. Guerrero Elecalde y G. Tarragó en las sendas marcadas por J. M. Imízcoz Beunza (2008, pp. 89-119). Parten de

⁵ Algunas de sus investigaciones figuran en la bibliografía, pero en cuanto a las bases teóricas y metodológicas del análisis relacional son especialmente clarificadores sus artículos “Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen” (1996, pp. 13-64) y “Las redes sociales de las élites. Conceptos, fuentes y aplicaciones” (2009, pp. 77-111) y su versión abreviada, 1. “Actores y redes sociales en Historia” (2011, pp. 19-54).

⁶ Carvajal de la Vega (2011, p. 82), con referencia a B. Yun Casalilla (1995).

la contextualización del linaje mercantil vasco de los Bengolea, y, a partir de la conceptualización interdisciplinaria de la casa dentro del complejo de valores y mecanismos desarrollados desde el siglo XVI, explican su avance, que va desde la producción ferrona, los astilleros y el comercio de la lana hacia el intercambio internacional y atlántico y, a pesar de las crisis, la consolidación del tráfico comercial desde Sevilla con Indias. Muchas familias vascas fueron conquistando espacios y consolidando redes familiares y clientelares a la sombra del servicio real y del patronazgo de importantes personajes de la corte. Bajo el poder de los *paterfamiliae*, desde la segunda mitad del siglo XVI los Bengolea —comerciantes en Manila— amplían sus negocios relacionados con los productos ferrosos a Guatemala, México y Perú, donde la minería de la plata aumenta la demanda. El Río de la Plata, como espacio periférico, cambia en el contexto macroespacial del virreinato y en la refundación sobre bases diferentes del sistema de navíos de registro que operaba desde 1623. El sistema de registros abrió una salida a un espacio cada vez más extenso y se amplifica en su abundancia de flujos económicos. Las familias que desarrollan los negocios americanos construirán y se insertarán en circuitos comerciales y políticos, como lo hicieron los Bengolea. De Lima y Charcas, llegarían a Córdoba principios del XVIII y conectarían el territorio central del virreinato del Perú con la puerta del Río de la Plata por medio de sus parientes Ibáñez de Zavala, instalados allí desde el siglo XVII. Al compás de la expansión territorial de los negocios (ampliación de ferrerías, molinos; ampliación y diversificación de los géneros comercializados en Nueva España y Tierra Firme), los miembros de la casa multiplicaban su participación en cargos (militares, en la Armada), se introducían en negocios financieros tanto en América como en España, consolidaban la cohesión familiar con prácticas políticas de enlace matrimonial y participaban en la corte virreinal con grandes resultados. Todo ello fue posibilitado por la

posesión de adecuadas conexiones en la corte y la alta administración de la monarquía, donde puestos influyentes fueron alcanzados por parientes y amigos que favorecieron las políticas y estrategias de la casa. Toda la trayectoria de Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz, esposo de Mariana Rosa de Bengolea —la heredera única del linaje—, estuvo dedicada a la explotación de las diferentes vías de su engrandecimiento, unificando, en una estrecha trama de intereses y formas de autoridad reconocidas, el control de un espacio virreinal —desde su núcleo original de Vizcaya— mediante el comercio del hierro, la obtención de cargos políticos y judiciales y el monitoreo de mercados atlánticos.

Otro ejemplo del análisis de redes sociales para reconstruir y medir las interacciones económicas, en este caso, de un grupo de comerciantes de origen guipuzcoano que actuaron en Sevilla entre 1568 y 1589, es el de Monserrat Cachero Vinuesa. Si bien el período es breve, se vale de la documentación obtenida en archivos históricos provinciales de Sevilla para individualizar mecanismos y dinámicas sociales, y también analiza la variabilidad y dispersión de los mecanismos detectados para señalar las categorías oportunas en cada situación. En la peculiar circunstancia del descubrimiento de América, los productos de las manufacturas vascas del hierro se enfrentan a fines del siglo XV a un aumento de la demanda de sus productos, y los efectos de ello se expanden en un abanico de posibilidades que se abren a los grupos productores en origen en cuanto a innovaciones tecnológicas, calidad y cantidad, y a los grupos mercantiles y financieros vascos asentados en Sevilla. El trabajo parte del estudio de algunos linajes guipuzcoanos que constituyen empresas cuya actividad principal es la venta de hierro al peso y la venta de artículos derivados de dicha materia prima. En relación con ellos, se explora la variedad de sus productos a través de sus inventarios de mercancías. A partir del comercio local acrecentado, se dirigen al mercado americano, pero diversifican sus negocios

con el vino de Jerez de la Frontera y el aceite andaluz enviados hacia el norte y más tarde hacia Nueva España, y de ello pasan al mercado financiero, muy dinamizado por la llegada de la plata. El mercado de crédito alcanza a casi todos los sectores sociales y se refleja en los contratos de cesión y de cesión y poder ante notarios, a través de los cuales es posible conocer el vasto perfil de la clientela y la variedad de los profesionales, artesanos y trabajadores involucrados.

La autora da cuenta de los elementos teóricos que aplica a su análisis para definir la estructura y componentes de la red. Reconstruye la red de contratos urdida por los socios de la compañía a través de los libros de cuentas de sus agentes, en una base de datos. Los elementos fundamentales de dicha red —los actores— son articulados en torno a los nodos (personajes importantes) por los arcos (vínculos entre los nodos) teniendo en cuenta la doble importancia de las relaciones y de los individuos participantes, y marcando las interacciones y rasgos que determinan la arquitectura de la red. Propone determinar la intensidad de la contratación por medio de la frecuencia (grado), plasmada en un grafo que redimensiona los nodos de acuerdo con su grado. Aparecen así grupos compactos, explicados por probables lazos familiares, y conjuntos autónomos, desconectados del resto, definidos por una relación comercial puntual. El problema de entender en el elevado número de nodos cuáles fueron los más importantes de la red se esclarece a través de tres medidas de posicionamiento diferentes: el grado (número de contratos en los que interviene un individuo), la intermediación (número de veces en que un nodo actuó de conector de otros dos) y la relevancia (el poder de sus contactos directos). Esas consideraciones le permiten representar en un cuadro las posiciones de los individuos en la red, a partir de lo cual analiza los factores que los condujeron a ellas.

Pero la investigadora duplica el análisis introduciendo la variante monetaria en la red, dimensión que pone de manifiesto que no necesariamente los individuos que intervienen en mayor número de trans-

sacciones, o que están mejor relacionados, son quienes tienen mayor peso en la red; los de mayor peso son aquellos cuyas transacciones alcanzan los valores más elevados (relacionados con la Carrera de Indias). Ese análisis pone en claro que los mercaderes que alcanzaban mayores ganancias eran los que corrían los riesgos del comercio americano, diversificado con la compra y venta del mercado andaluz, del bacalao, del azúcar y de las plantas tintóreas.

En otro orden de cosas, han sido particularmente numerosas las investigaciones acerca de los linajes genoveses que desde el siglo XIII se organizaron en instituciones, las *maone*, y más tarde en las *compere* para conducir expediciones comerciales hacia oriente —apoyadas en la colonia de Quíos, isla de la cual obtuvieron pleno dominio— mediante las cuales la República se implicaba en el respaldo de los negocios particulares. La culminación sería la creación de la Casa de San Giorgio (1407), primera banca de la Edad Moderna. Como partícipes de los negocios de mayor calibre impulsados por los grandes mercaderes y financieros genoveses, y muy representativos del grupo mercantil de la primera modernidad, los Doria, por medio de sus diversas ramas —particularmente los Doria-Salvago— y clientelas, impulsaron también sus negocios hacia el tráfico atlántico sin abandonar sus posiciones políticas en el seno de la aristocracia genovesa, sobre todo a partir de que la caída de Constantinopla afectó sus operaciones comerciales hacia oriente. La investigación de N. Cavagnaro muestra la expansión de una red constituida en torno a una rama del linaje Salvago-Doria por medio de la contextualización de la documentación referida al período 1580-1680, que los liga a excepcionales operaciones de trata hacia el puerto de Buenos Aires. La reconstrucción de sus transacciones requirió, dada la trama transnacional y transimperial de sus operaciones, la revisión de una documentación depositada en varios archivos europeos.

Los Salvago se introdujeron tempranamente en los negocios de transporte y comercialización en Portugal y en Canarias. Construye-

ron una red entre Génova, Madrid, Sevilla, Lisboa y América, y concluyeron con el desarrollo de una estructura que abarcaba la participación en el transporte y la venta de azúcar, esclavos, madera y plata. Para ello, se beneficiaron de privilegios reales, a la par que de una trama de parientes, apoderados y factores, tanto castellanos como portugueses, gracias a los cuales lograron sortear serios problemas suscitados por la guerra de los Treinta Años –vinculados a actividades sospechosas de contrabando– por medio de vías legales. Por su trayectoria, de grandes mercaderes pasaron a financieros de la Corona, y alcanzaron un prestigio que les permitía llegar hasta encumbrados personajes de la corte de Felipe IV, como mediadores en importantes transacciones.

En los Salvago no solo se percibe el carácter de amplitud de una red financiera, comercial y mercantil, sino también la perdurabilidad y continuidad de sus intereses en la siguiente generación de hombres de negocios. La relación familiar con los Grillo y el peso de estos genoveses en el asiento de esclavos de 1662, con nuevas prerrogativas y condiciones de la trata atlántica, es un componente fundamental para entender la sofisticación y el reciclaje de viejas rentas en nuevos servicios.

Para finalizar nuestro repaso, vemos que ya desde mediados del siglo XVI, como para el resto de los navegantes y mercaderes peninsulares, la América española se había convertido en uno de los mercados más atractivos para los hombres de negocios lusos que en ese momento actuaban en la monarquía hispánica, y que se implicaron en la unión de las coronas. También ellos exploraron las costas occidentales de África y desembarcaron en los archipiélagos atlánticos. Algunos pertenecían a linajes cristianos nuevos –no pocos de ellos son registrados en documentos inquisitoriales–, y alcanzaron notoriedad como asentistas en tiempos de Felipe IV. Entre esos linajes, Cristina Hernández Casado despliega brevemente la red de Jorge de Paz Silveira –el mayor asentista de la Corona en la década de 1640– y de los hermanos Alfonso y Gaspar Rodríguez Pasariño, asociados en

múltiples negocios durante décadas y finalmente enfrentados. Para ello, realiza un importante trabajo de localización de materiales en el Archivo Histórico Nacional, el Archivo Histórico Provincial de Sevilla y el Archivo General de Indias, entre los cuales se cuentan cartas personales, registros notariales y documentos inquisitoriales a causa de los antecedentes familiares conversos de algunos de ellos, asientos para el aprovisionamiento de naves, arrendamiento de rentas reales, adquisición de administración de puertos secos y aduanas en las fronteras entre Castilla y Portugal y entre Castilla, Navarra, Aragón y Valencia, y de la Saca de la Lana, así como en la administración de la Alfandega de Lisboa, el financiamiento de armadas, empréstitos, préstamos a la Corona española, comercio de piedras preciosas, trata negrera, comercio de textiles, azúcar, materias tintóreas y canela. Además, se sirve de una amplia bibliografía que se ocupa de sus trayectorias de manera ocasional y fragmentaria. Acompaña el detalle de los agentes y colaboradores de los tres hombres de negocios y de las redes de las cuales eran los principales actores en la América hispánica (Guatemala, Santo Domingo, Cartagena de Indias, Lima) con sus nombres, localización y fecha de las operaciones, las actividades que cumplían y otros contactos complementarios. Sus actividades comerciales y financieras cubren Europa, el norte y oeste de África y el centro y sur de América.

Estas actividades redundaron no solo en la acumulación de fortunas, sino también —en especial en el caso de Jorge de Paz— en un capital social de peso que se tradujo en la obtención de naturalezas de Indias, hábitos de órdenes militares, y el feudo de Albito en Nápoles, así como en la fundación de mayorazgos para los presuntos sucesores, y patronazgos y fundaciones religiosas por parte de su esposa. En el caso de los Pasariño, se destaca también la importancia de su estrategia matrimonial. Además, Jorge de Paz Silveira tuvo una actuación importante en el campo de las finanzas de la monarquía hispánica en la primera mitad del siglo XVII (Sanz Ayan, 2013, p. 228) como el

asentista de provisiones generales más importante de la década de 1640, en tanto los hermanos Pasariño —sus mayores colaboradores—, amén de estar relacionados con la mayoría de los banqueros portugueses y algunos genoveses, habían conformado un conglomerado de negocios vinculados a América y de operaciones financieras en el norte de Europa. Así pues, la autora muestra de qué modo la importancia, extensión y dispersión geográfica de sus redes permitió a los Pasariño eludir en gran medida los efectos económicos de la persecución y condena por judaizar de la Inquisición.

En síntesis, si integramos los ejes temáticos de los trabajos reunidos en este volumen, es de destacar la afinidad metodológica de los autores por el Análisis de Redes Sociales (ARS), sea en su faceta cuantitativa o en su estudio cualitativo, pero sin olvidar el cimiento de los vínculos interpersonales con el poder político, fundamentales para vertebrar contactos duraderos y rentables. Casi todos los capítulos perciben una agencia móvil y dinámica sin obviar las condiciones jerárquicas del entramado del Antiguo Régimen, pues en esta jerarquía es donde reside el afán de progreso, intereses y ambiciones de las élites mercantiles. Es a través de la lógica clientelar de deuda, servicio, honor y privilegio donde se encontraban muchos de los atributos que componían el círculo de hombres y mujeres de negocios cercanos a la corte real. El acto de servicio financiero estaba alterado por una serie de pautas y comportamientos simbólicos, que trascendían la mera relación especulativa y contribuían a la construcción de capital social. Justamente, el objetivo unificador de esta obra es profundizar en el entramado de contactos y vínculos que hacían a las redes comerciales sin aislarlas del contexto social en el cual se desarrollaban.

Bibliografía

- Añíbarro Rodríguez, J. (2011). Las redes portuarias en las Cuatro Villas de la Costa de la Mar durante la Baja Edad Media: avances de su estudio. En D. Carvajal de la Vega, J. Añíbarro Rodríguez e I.

- Vitores Casado (coords.), *Redes sociales y económicas en el mundo bajomedieval* (pp. 177-196). Valladolid: Castilla Ediciones.
- Ben Yessef Garfía, Y. (2013). Bautista Serra, un agente genovés en la Corte de Felipe III: Lo particular y lo público en la negociación política. *Hispania: revista española de historia*, 73(245), 647-672. Recuperado de <https://hispania.revistas.csic.es/index.php/hispania/article/view/409/405>
- (2015). *Una familia genovesa entre la república y la monarquía hispánica: Battista Serra como modelo de red transnacional en un sistema policéntrico (finales del s. XVI-mediados del s. XVII)* (Tesis doctoral). Sevilla: Universidad Pablo de Olavide.
- Bertrand, R. (2015). Historia global, historias conectadas: ¿un giro historiográfico? [Trad. D. Barriera]. *Prohistoria*, XVIII(24), 3-20. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5460312>
- Boxer, Ch. R. (ed.) (2010). *South china in the sixteenth century (1550-1575): Being the narratives of galeote Pereira, fr. Gaspar da cruz, o. p.fr. Martin de rada a. e. s. a., (1550-1575)*. Londres: Taylor y Francis Group.
- Carvajal de la Vega, D., Añíbarro Rodríguez, J. y Vitores Casado, I. (coords.) (2011). *Redes sociales y económicas en el mundo bajomedieval*. Valladolid: Castilla Ediciones.
- Casanova, J. (1991). *La historia social y los historiadores ¿Cenicienta o princesa?* Barcelona: Crítica.
- Chacón Jiménez, F. (2000). Estructuración social y relaciones familiares en los grupos de poder castellanos en el Antiguo Régimen. Aproximación a una teoría y a un método de trabajo. En J. L. Castellano, J. P. Dedieu y Ma. V. López-Cordón (eds.), *La pluma, la mitra y la espada, estudios de historia institucional en la Edad Moderna* (pp. 355-362). Barcelona: Temiber-Marcial Pons HISTORIA.

- Christaller, W, (1995). *Le località centrali della Germania meridionale: un'indagine economico-geografica sulla regolarità della distribuzione e dello sviluppo degli insediamenti con funzioni urbane / Walter Christaller; traduzione di Elisa Malutta e Paola Pagnini; introduzione di Paola Pagnini.* Milán: F. Anfeli.
- Conrad, S. (2017). *Historia global. Una nueva visión para el mundo actual.* Barcelona: Crítica.
- Dedieu, P. (2000). Procesos y redes. La historia de las instituciones administrativas de la época moderna hoy. En J. L. Castellano, J. P. Dedieu y Ma. V. López-Cordón (eds.), *La pluma, la mitra y la espada, estudios de historia institucional en la Edad Moderna* (pp. 13-30). Barcelona: Temiber-Marcial Pons HISTORIA.
- Elliott, J. H. (2012). Reflexiones sobre una unión fracasada. *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie IV, Historia Moderna, t. 25, 21-36. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4661239>
- Fernández Albaladejo, P. (1992). *Fragmentos de Monarquía.* Madrid: Alianza Universidad.
- Freire Costa, L., Lainz, P. y Münch, S. (2011). *Historia Económica de Portugal.* Lisboa: A Esfera dos Livros.
- Goodson, C., Lester, A. E. y Symes, C. (eds.) (2010). *Cities, Texts and Social Networks, 400-1500: Experiences and Perceptions of Medieval Urban Space.* Farnham: Ashgate Publishing.
- Gruzinski, S. (2004). *Les Quatre parties du monde. Histoire d'une mondialisation.* París: La Martinière.
- (2010). *What Time Is It There? America and Islam at the Dawn of Modern Times.* Cambridge: Polity Press.
- Hausberger, B. (2018). *Historia mínima de la globalización temprana.* México: El Colegio de México.
- (2019). La globalización temprana. Réplica a Mariano Bonalían. *Historia Mexicana*, 68(4), 1831-1839. Recuperado de <https://biblat.unam.mx/pt/revista/historia-mexicana/articulo/la-globalizacion-temprana-replica-a-mariano-bonalian>

- Hespanha, A. (1989). *Vísperas del Leviatán. Instituciones y poder político (Portugal, siglo XVII)*. Madrid: Taurus Humanidades.
- Hohenberg, P. M. y Lees, L. H. (1995). *The making of urban Europe, 1000-1994*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Imízcoz, J. M. (dir.) (1996). Comunidad, red social y elites. Un análisis de la vertebración social, en el Antiguo Régimen. En J. M. Imízcoz (dir.), *Elites, poder y red social* (pp. 13-50). Bilbao: U.P.V.
- (2004). Actores, redes, procesos: reflexiones para una historia más global. *Revista da Faculdade de Letras*, HISTORIA, Porto, III Série, 5, 115-140. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2322076>
- (2008). Las elites vasco navarras y la Monarquía hispánica: construcciones sociales, políticas y culturales en la Edad Moderna. *Cuadernos de Historia Moderna*, 33, 89-119. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3082544>
- (2009). Las redes sociales de las élites. Conceptos, fuentes y aplicaciones. En E. Soria Mesa, J. J. Bravo Caro y J. M. Delgado Barrado (eds.), *Las élites en la época moderna: La Monarquía española*, t. I, *Nuevas perspectivas* (pp. 77-111). Córdoba: Universidad de Córdoba.
- (2011). Actores y redes sociales en Historia. En D. Carvajal de la Vega, J. Añíbarro Rodríguez e I. Vitores Casado (coords.), *Redes sociales y económicas en el mundo bajomedieval* (pp. 19-54). Valladolid: Castilla Ediciones.
- (2017). Presentación. Por una historia conectada. Aplicaciones del análisis relacional. *Magallánica*, 4(7), 1-9. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6393818>
- Imízcoz, J. M. y Artola, A. (2017). Dossier: Redes sociales, procesos de cambio cultural y conflicto en las provincias vascas y navarras (1700-1839). *Historia Social*, 89, 73-77.
- Martín Romera, M. A. (2010). Nuevas perspectivas para el estudio de las sociedades medievales. El análisis de redes sociales. *Studia*

- Histórica. Historia Medieval*, 28, 217-239. Recuperado de https://revistas.usal.es/uno/index.php/Studia_H_Historia_Medieval/article/view/7669
- (2019). *Redes de poder. Las relaciones sociales de la oligarquía de Valladolid a fines de la Edad Media (1450-1520)*. Madrid: CSIC.
- Martínez Rueda, F. (2010). Casa, familia y poder local en Bizkaia a fines del Antiguo Régimen. En J. M. Imízcoz Beunza (coord.), *Casa, familia y sociedad: (País Vasco, España y América, siglos XV-XIX)* (pp. 159-174). Madrid: Sílex.
- Martínez Shaw, C (2015a). La plata española, catalizador de la primera globalización. En J. J. Iglesias Rodríguez, R. M. Pérez García y Fernández Chaves (coords.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna. Actas de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, 2 Vols. (pp. 21-46). Sevilla: Universidad de Sevilla.
- (2015b). *De la historia local a la historia global*. Discurso de ingreso. Comité Científico de la Fundación Centro de Estudios Históricos e Investigaciones Locales de la Región de Murcia.
- Miranda, F. (2011). Portugal y las redes mercantiles en la Europa atlántica a finales de la Edad Media. En D. Carvajal de la Vega, J. Añíbarro Rodríguez e I. Vidores Casado (coords.), *Redes sociales y económicas en el mundo bajomedieval* (pp. 155-175). Valladolid: Castilla Ediciones.
- Pellegrini, A. (2012). Los genoveses se instalan en Andalucía. Las Palmas. *Coloquios de Historia Canario Americana*, 220-230. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7341567>
- Renouard, Y. (1949). *Les hommes d'affaires italiens du Moyen-Age*. Diderot multimedia.
- (1955). Lumières nouvelles sur les hommes d'affaires italiens du Moyen Age. *Annales. Histoire, Sciences Sociales* Paris EHESS, 10(1), 63-78.

- Ruiz Ibáñez, J. J. y Vincent, B. (2007). Estado de la cuestión. En J. J. Ruiz Ibáñez y B. Vincent (eds.), *Los siglos XVI-XVII. Política y sociedad* (pp. 305-331). Madrid: Editorial Síntesis.
- Sanz Ayan, C. (2013). *Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640*. Madrid: Marcial Pons.
- Stone, L. (1979). The Revival of Narrative: Reflections on a New Old History. *Past and Present*, 85, 3-24. (Trad. en *Debats*, 4, 91-110).
- Yun Casalilla, B. (1995). Perspectivas para la investigación en historia económica y social de Palencia: consumo y redes de comercialización. En M. V. Calleja González (coord.), *Actas del III Congreso de Historia de Palencia*, Vol. 3 (pp. 51-70). Palencia: Diputación Provincial de Palencia.

Puertos, agentes y negocios en red en la Baja Andalucía y el Atlántico Medio castellano al final de la Edad Media¹

Juan Manuel Bello León

Instituto de Estudios Medievales y Renacentistas.
Universidad de La Laguna

Víctor Muñoz Gómez

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Introducción

Pese a las dificultades que presentan las fuentes conservadas, pocas regiones han merecido una atención mayor por parte de los medievalistas hispanos y extranjeros que las de la Baja Andalucía y el Atlántico Medio en los siglos finales del Medievo (*grosso modo*, final del siglo XIV-inicios del siglo XVI). Sin dejar de reconocer que otros ámbitos también cuentan con un aluvión de trabajos que analizan todos los aspectos posibles de su comercio marítimo, no creemos excedernos si afirmamos que el comercio —y todas las manifestaciones en torno a él— que se dio en Sevilla, distintas localidades de la bahía de Cádiz, Jerez de la Frontera, la costa atlántica africana y Canarias, jus-

¹ Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación *El mar como frontera. Transgresiones legales en el Atlántico bajomedieval* (PGC2018-095719-B-I00), financiado por FEDER/ Ministerio de Ciencia e Innovación-Agencia Estatal de Investigación del Gobierno de España.

tamente en conexión con las primeras proyecciones europeas desde el Mediterráneo hacia el Atlántico, han centrado el interés de centenares de investigadores y han producido una bibliografía ingente.

Nuestro objetivo aquí es modesto: sintetizar algunos de los principales aportes de aquellas líneas de investigación que han contribuido a enriquecer nuestro conocimiento científico sobre estas temáticas en los últimos años para este marco espaciotemporal. A primera vista, no va más allá de un estado de la cuestión. No obstante, la propuesta que presentamos no suscribe este esquema, al no pretenderse como una puesta al día exhaustiva de la situación actual de la investigación sobre comercio y mercaderes en estas regiones bajo el dominio o la influencia de la Corona de Castilla al final del Medievo. Así, nos concentraremos en exponer los desarrollos de solo tres líneas de investigación relativas a esta dinámica y contexto, seleccionadas, en efecto, por hallarse muy ligadas a los problemas acerca de las redes mercantiles atlánticas que nos ocupan en esta obra. Es en este sentido que se propone la aportación quizá más sugerente. Esta selección temática ha tratado no solo de ocuparse de problemáticas de investigación significativas en las últimas décadas sino de atender de forma coordinada a una triple dimensión de la dinámica relacional en red que sin duda afectó a la práctica mercantil en la región estudiada: el espacio físico, el territorio humanizado y sus hitos en un medio marítimo, insular y costero; las actividades de negocio desplegadas y los agentes implicados en ellas en papeles diversos.

Así, por una parte, se comenzará tratando el estudio de los puertos y las rutas marítimas que conectaban dichos nodos, vitales para el desenvolvimiento del tráfico mercantil. En ese sentido, se atenderá a los caracteres de la red de puertos del reino de Sevilla, pero también a los perfiles de los centros portuarios establecidos por los castellanos en las Canarias y la costa africana hasta inicios del siglo XVI para, al fin, atender al conocimiento actual de las principales rutas abiertas en el Atlántico Medio en esta época. Por otra parte, seguiremos ocu-

pándonos de los protagonistas del auge del comercio marítimo que se dio en todo este ámbito del Atlántico Medio bajo influencia castellana a finales de la Edad Media. Aquí será importante poner de relieve cómo la investigación más actualizada dedicada a estos hombres de negocios y sus compañías ha puesto de relieve su destacada implicación no solo en actividades mercantiles sino también en el negocio fiscal, esto es, en la participación en el arrendamiento de rentas de la Corona, en Andalucía y vinculadas al tráfico mercantil atlántico. Por último, dedicaremos unas páginas finales a poner en valor los estudios sobre la captura y tráfico de esclavos canarios y africanos hacia la Europa ibérica y mediterránea al final de la Edad Media. En esos “prolegómenos” de lo que sería la gran trata esclavista en la Temprana Modernidad, nos interesaría atender algunas cuestiones que han preocupado especialmente a la comunidad investigadora: el volumen de esos colectivos humanos esclavizados y su inserción en los territorios y sociedades europeas a los que fueron trasladados.

Fundamentalmente, se pretende aportar un comentario crítico sobre estas temáticas, que sirva para enmarcar un cuadro general del conocimiento actual relativo a actividades, agentes y redes mercantiles en la Andalucía Atlántica y el Atlántico Medio castellano al final de la Edad Media. Sin duda, han quedado valoraciones y referencias en el tintero. También, el haber tratado cuestiones de investigación de relevancia. Es el caso del negocio del azúcar en las islas de la Macaronesia, por citar apenas un ejemplo (Vieira y Viña Brito, 2006). En cualquier caso, valga esta propuesta tripartita como lectura de conjunto para futuros trabajos, en la que se privilegia la conceptualización del establecimiento de redes en torno al espacio, los agentes y las actividades.

Redes portuarias

La Andalucía atlántica: una red portuaria

Cualquier trabajo de historia marítima al que los investigadores se puedan acercar pondrá de manifiesto en sus páginas la importan-

cia que los puertos —con distintos grados de desarrollo— pudieron tener en el crecimiento económico que experimentaron los enclaves costeros o fluviales que se crearon en Europa a lo largo de la Edad Media. El estudio de los puertos en la Edad Media se ha abordado desde múltiples perspectivas. Así, se ha insistido en el análisis de lo que se entiende por un puerto en aquel periodo, es decir, qué condiciones debe reunir un emplazamiento para que sea considerado como puerto y si este era considerado como un lugar idóneo para las operaciones de carga y descarga; el estudio de las instalaciones que tenía, las técnicas y dificultades para realizar las obras necesarias, el coste de las mismas, las relaciones entre el puerto y su entorno o el estudio de las condiciones de vida del numeroso grupo de personas (pilotos, marineros, grumetes, comerciantes, etc.) que desarrollaban su actividad en torno al puerto. En el caso andaluz esta circunstancia se ha hecho visible en los numerosos trabajos dedicados al estudio de distintos aspectos del mundo marítimo de los siglos XIII al XVI, así que no parece necesario que volvamos a insistir en esa realidad.² Para el caso de Canarias o la costa occidental africana, la escasez de fuentes y lo tardío de su desarrollo no han impedido que también contemos con abundante bibliografía dedicada a los progresos de las infraestructuras necesarias para el crecimiento de cada uno de ellos. En cualquier caso, la novedad para todos hay que buscarla en el análisis que se está haciendo en los últimos años sobre fuentes escasamente conocidas, o fuentes que, aunque conocidas, no habían sido tratadas para conseguir nuevos resultados. Me refiero, fundamentalmente, al análisis que en

² Un panorama general sobre los puertos andaluces medievales se puede rastrear en varios trabajos de autores como Florentino Pérez Embid, Manuel González Jiménez, Miguel Bernal y Antonio Collantes o Miguel Ángel Ladero, todos ellos considerados como obras imprescindibles en esta temática. Más recientes y vinculados a los proyectos de investigación que se han desarrollado en la Universidad de La Laguna son los trabajos de Aznar Vallejo (2001); Aznar Vallejo y González Zalacain (2015); Bello León y Martín Perera (2012); Collantes de Terán Sánchez (2008).

los últimos tiempos se ha hecho de las numerosas fuentes cartográficas, combinándolas con la documentación notarial, las descripciones o derroteros elaborados en Italia y Portugal o las fuentes arqueológicas. Como más adelante veremos, estas últimas son las que, quizás, estén aportando ahora mismo más y mejores resultados al análisis de nuestro conocimiento de los puertos medievales. A todos ellos se les han unido la descripción y análisis de las costas meridionales ibéricas y los tratados náuticos de origen hispano ligados a las prácticas de la navegación hacia Indias y al desarrollo de la Casa de la Contratación sevillana (Fábregas García, 2010; González Arévalo, 2008, 2010, 2016a; Malpica Cuello y Fábregas García, 2012, pp. 75-109; Muñoz Gómez, 2013, 2014, 2015, 2016).

Del conjunto de trabajos que se han realizado en los últimos años, se pueden destacar varias circunstancias de gran alcance. Primero, que, en general, nuestros conocimientos sobre los espacios costeros andaluces a finales de la Edad Media son mejores para la vertiente mediterránea de la región que para la costa atlántica. La abundancia de fuentes generadas por mercaderes, viajeros, embajadores o corsarios que frecuentaban el litoral del reino granadino ha hecho posible elaborar una distribución y jerarquía de los puertos que nos permite valorar el peso que cada uno de ellos tuvo en las rutas trilladas por maestres y navegantes de toda la cuenca mediterránea. Y, en segundo lugar, que era necesario volver sobre las fuentes conocidas —ampliando el espectro de las mismas— para conseguir un panorama más nítido sobre la jerarquía de puertos y accidentes geográficos que se utilizaron como puertos y fondeaderos en la parte occidental de la región, es decir, en la costa gaditana, onubense y del sur de Portugal, asunto ya abordado en los trabajos citados más arriba. Remitimos a ellos, con especial atención a las conclusiones planteadas por uno de los que suscribe estas páginas para situar mejor la síntesis que se expone al respecto en las siguientes líneas.

En primer lugar, se ha podido demostrar que la cartografía fue reflejando cada vez mejor el incremento de puertos, desembarcaderos o surgideros que se fueron creando en la Andalucía Occidental a medida que esos mismos lugares crecían o ejercían un papel aglutinador del comercio local e internacional. En segundo lugar, son el Estrecho de Gibraltar, la bahía de Cádiz, Sanlúcar y la desembocadura del Guadalquivir, las zonas que cuentan con las localidades portuarias más citadas y utilizadas durante los siglos medievales. Aparecen en la cartografía de forma más tardía los distintos puertos que se crean o renuevan en los estuarios y marismas del condado de Niebla o la *tierra llana* de Huelva. Por el contrario, llama la atención la escasa mención a lugares que sabemos que fueron grandes puertos en aquel momento; son los casos de la propia Sevilla, El Portal —considerado como el principal puerto de Jerez de la Frontera y situado a pocos kilómetros de la ciudad— o Puerto Real, si bien es verdad que este último no se creó hasta finales del siglo XV. En tercer lugar, el análisis efectuado hasta la fecha de la extensa cartografía de los siglos XIV-XV y de los roteros, memoriales y descripciones de la costa andaluza, conocidos para el final del siglo XV y el siglo XVI, permitió comprobar que entre marineros y navegantes se fue difundiendo y normalizando a lo largo de las décadas finales de la Edad Media y comienzos de la Moderna un conjunto de detalles y particularidades de la costa (accidentes geográficos, escollos, dirección de vientos, etc.) que facilitaban el ejercicio de la navegación en aquel ámbito. Cómo se difundieron esos conocimientos y *cuál fue el ritmo de expansión* de los mismos entre los navegantes es algo que resulta difícil de discernir, pero parece evidente que la frecuencia con la que se utilizaron estos puertos, el desarrollo de las rutas africanas, la protección de la Corona y la difusión de la imprenta, entre otros, fueron elementos que hay que ponderar para comprender mejor la transmisión de esas experiencias (Muñoz Gómez, 2013, 2014, 2015, 2016).

Luego de considerar todo esto, estamos en condiciones de establecer una jerarquía portuaria en el litoral del reino de Sevilla durante la Baja Edad Media. Así, se puede distinguir un amplio espacio formado por la bahía de Cádiz (con la propia ciudad, el puerto de Santa María y Jerez de la Frontera), la desembocadura y el curso bajo del Guadalquivir (Sanlúcar y Coria) hasta Sevilla y la costa de Huelva (Moguer, Palos, Lepe). Estos ejes que concentraron el mayor volumen de tráfico, sin olvidar que, como sucedía en otros espacios litorales europeos, cualquier surtidero o punto de embarque y desembarque podía ser utilizado para diferentes tipos de negocios. Recientes aportaciones interdisciplinarias, a partir de estudios documentales y arqueológicos, han puesto de relieve el peso de las infraestructuras portuarias en lugares como Palos de la Frontera (Campos Carrasco, 2014) y de las actividades ligadas a la pesca y el comercio marítimo hacia diferentes puertos europeos y africanos desarrolladas en la ciudad de Jerez de la Frontera y su puerto fluvial en el río Guadalete de El Portal (Abellán Pérez, 2014; Bello León, 2008, 2017; González Zalacain, 2015; Martín Gutiérrez, 2006; Ruiz Pilares, 2018; Ruiz Pilares y Bello León, 2019; Ríos Toledano, 2019).

Como hemos señalado en las primeras líneas de este trabajo, no es el momento ni el lugar para ocuparnos del desarrollo de cada uno de los enclaves portuarios que se desarrollaron en los siglos finales de la Edad Media en la extensa costa occidental andaluza. Por ello, para cumplir con el propósito que aquí nos ha reunido, escogeremos la descripción de los casos de tres puertos andaluces y dos enclaves de la costa africana. No son ni los más grandes ni los más importantes por su volumen de tráfico, pero para todos ellos la investigación documental y arqueológica está ofreciendo resultados que nos permiten conocer un panorama más heterogéneo sobre los puertos utilizados en la región a finales del Medievo. Nos referimos a los casos de Palos de la Frontera, el complejo portuario de Cádiz con Jerez y Gibraltar en la costa andaluza, y Santa Cruz de la Mar Pequeña y San Miguel de Asaca en la africana.

Puertos en Canarias: el ejemplo de Tenerife

Desde los inicios del “redescubrimiento”, conquista y colonización del archipiélago canario, los europeos intentaron localizar y aprovechar —en una orografía difícil como es la de las Islas— aquellos lugares que pudieran ser idóneos para desarrollar las infraestructuras —muchas veces efímeras— que facilitaran la carga y descarga de los navíos que navegaban por sus costas. La importancia de este fenómeno en nuestra historiografía ha quedado reflejada en el amplio número de investigaciones que se han realizado, tanto para los principales puertos insulares como para los considerados como secundarios dentro del Archipiélago (Bello León, 2008; Ruiz Pilares y Ríos Toledano, 2018).

Aquí solo nos detendremos en el caso de la isla de Tenerife, por otra parte, uno de los mejor estudiados, y que puede ser ejemplificativo de las dinámicas portuarias desarrolladas en torno al archipiélago. Así, de los más de 40 fondeaderos conocidos desde el siglo XVI, hay que destacar los dos lugares que la documentación conservada y la tradición histórica han situado como principales embarcaderos a lo largo del periodo aquí analizado: Santa Cruz de Tenerife y la caleta de Daute-Garachico.

La elección del primitivo enclave situado junto al barranco de Santos, que sirvió como lugar de desembarco de las tropas que participaron en la conquista de Tenerife, y que hoy conocemos como Santa Cruz de Tenerife, fue una decisión del concejo insular motivada por la cercanía de la costa a la comarca de La Laguna —sede del concejo y de la oligarquía insular— y por la existencia en esa zona de varios embarcaderos útiles (Bufadero, Puerto Caballos, Caleta de Blas Díaz, etc.). Las primeras obras para acondicionar el lugar se documentan desde 1508, pero fue entre los años 1521 y 1525 cuando culminó la decisión que había tomado Cabildo para que Santa Cruz fuera el principal puerto de la isla. Para ello desplegó toda su influencia política enviando a un mensajero a la Corte para insistir —entre otras cosas—

en la necesidad de hacer un muelle para el reparo de los navíos y el control de tráfico con Indias.³ La obra, de la que ignoramos su factura, se debió realizar, ya que se conocen referencias a reparaciones efectuadas en años posteriores.

En el norte de la isla se encontraba el otro “gran” enclave portuario elegido por los vecinos de Tenerife para sus exportaciones e importaciones. A lo largo de los primeros años del siglo XVI el lugar se conoció bajo distintas denominaciones —Caleta del Genovés o Caleta de San Pedro de Daute— hasta que se consolidó el nombre que lleva hasta la actualidad: puerto de Garachico. La localidad contaba con dos circunstancias que favorecieron su puerto y su aumento demográfico. La primera, que disponía de una excepcional rada natural que le permitía acoger a todo tipo de navíos en una costa, como es la del norte de Tenerife, caracterizada por los grandes acantilados y las inclemencias meteorológicas. Y, en segundo lugar, Garachico fue elegido por dos importantes familias de mercaderes genoveses que condicionaron el desarrollo de toda la comarca desde los inicios de la colonización. Me refiero a los grupos ligados a las parentelas de los italianos Cristóbal de Ponte y Mateo Viña. El primero se estableció en la isla desde 1497 y, tras contraer matrimonio con la hermana de uno de los conquistadores, comenzó a formar un amplio patrimonio que lo llevó a acumular cañaverales, un ingenio azucarero y grandes extensiones de tierras de viña y cereal. El segundo —Mateo Viña— ya gozaba de cierta preeminencia social en el Puerto de Santa María y en Cádiz (donde llegó a ser regidor) antes de participar en la conquista de Gran Canaria y de financiar la toma de Tenerife. Por su participación en las campañas militares y por su condición de mercader fue recompensado con otra gran hacienda dentro del término de Garachico, en

³ R. Olivera y M. Marrero (1996, p. 414) (peticiones presentadas ante el rey por el regidor Juan de Aguirre, con fecha de 24 de abril de 1526); p. 419 (con fecha de 1527, en parecidos términos).

la que también llegó a construir su propio ingenio azucarero (Bello León y González Marrero, 1997; 1998).

Enclaves castellanos en la costa africana atlántica

Es bien conocido que las opciones castellanas de influencia y penetración en la costa africana quedaron limitadas, tras la firma de los tratados de Alcaçovas (1479) y de Tordesillas (1494), a la llamada Berbería de Poniente, entre los cabos Aguer y Bojador. En cualquier caso, la implantación en esta zona tenía claros objetivos: acceder al comercio caravanero, facilitar las incursiones esclavistas, y proteger y preservar la importante actividad que realizaba en la zona la flota pesquera castellana, mayoritariamente andaluza (Rumeu de Armas, 1996; Aznar Vallejo, 1997). Pese a las dificultades para llevar a cabo este esfuerzo, dos emplazamientos, aunque modestos y de efímera durabilidad en el tiempo, tuvieron una importancia extraordinaria para la navegación de los castellanos hacia Canarias o el Golfo de Guinea. Me refiero a Santa Cruz de la Mar Pequeña y San Miguel de Asaca, próximo a Sidi Ifni, a los que dedicaré mayor atención aquí.

El primer caso, el de la Mar Pequeña, se trata de un conocido enclave en la costa occidental africana cuya construcción y mantenimiento ha suscitado numerosos debates historiográficos. Controversias que desde el momento en que se iniciaron (siglo XIX) trascendían el ámbito académico, ya que la búsqueda y localización de su emplazamiento corroboraban o desmentían las pretensiones de quienes reclamaban el dominio colonial de la zona. Afortunadamente, desde hace unos años contamos con abundante documentación y con las campañas arqueológicas que han permitido resolver las dudas que durante mucho tiempo rodearon la construcción de esta fortaleza.⁴ Así, por ejemplo,

⁴ Aunque los trabajos dedicados a la torre realenga de Santa Cruz de la Mar Pequeña pueden rastrearse ya desde el siglo XVIII, fue Antonio Rumeu de Armas quien le dio el mayor impulso en los años cincuenta del pasado siglo. A Rumeu le han seguido muchos otros historiadores, de tal forma que hoy tenemos una amplia bibliografía

la documentación nos permite conocer el tipo de embarcación que se utilizó para conectar a las Islas con el continente africano, el aparejo que las acompañaba, el número de tripulantes, o los sueldos que se abonaron en cada flete. También nos permite precisiones sobre el transporte en el interior de las Islas (en este caso, Gran Canaria) y los lugares de abastecimiento y embarque de alimentos y materiales destinados a la torre. Las cuentas también detallan con profusión los precios y cantidades de productos alimenticios asignados al bastimento de las armadas, a los trabajadores que las prepararon y a los utilizados para el rescate. Por su parte, la arqueología ha podido demostrar, además de su ubicación exacta, que el lugar contó con un recinto cuadrado de poco más de ocho metros de lado —semejante a la torre que el gobernador de Gran Canaria mandó construir en la misma época en la Isleta (hoy Castillo de la Luz)—, que tenía muros con grandes bloques de sillería extraídos de canteras del entorno (en la actualidad solo se conserva la zapata de cimentación) y que cuenta con características definidas como “singulares y enigmáticas”; a saber, una serie de aberturas en el cuerpo del edificio, que los arqueólogos inicialmente interpretaron como saeteras, aunque ahora defienden que no son más que oquedades que sirvieron para colocar grandes maderos para afianzar la construcción (Onrubia Pintado y González Marrero, 2018).

En cualquier caso, lo más importante del enclave es que la construcción de la torre buscaba ofrecer a los comerciantes y navegantes un lugar que sirviera de refugio en sus rutas por la costa africana y que, además, les brindara la posibilidad de atraer hacia la zona el tráfico caravanero transahariano y que tenía a la cercana ciudad de Tagaos como centro neurálgico de la región. Los acuerdos que firmaron los representantes de los Reyes Católicos con los jefes tribales de la zona y el interés de la monarquía por afianzar el control de las rutas africanas llevaron a

dedicada a la construcción, mantenimiento y características de la torre (Bello León y Muñoz Gómez, 2014).

que los castellanos intentasen ampliar su presencia en el litoral africano con la construcción de otras fortalezas. De todos los proyectos que se propusieron, solo se consolidó el de la torre de San Miguel de Asaca.

Desde finales del siglo XX, un equipo de arqueólogos e historiadores hispano-marroquíes viene desarrollando un conjunto de trabajos en el litoral presahariano marroquí que ha conseguido localizar a decenas de enclaves que pudieron ser utilizados como lugares de asentamiento mercantil y artesanal. Uno de ellos se encuentra situado en la desembocadura del ued Asaca, ubicado a 35 kilómetros al suroeste de Sidi Ifni; el lugar se ha identificado con la torre que construyeron a principios del siglo XVI los castellanos y que conocemos como San Miguel de Asaca (Onrubia Pintado, Bokbot *et alii*, 2016). Las excavaciones han revelado la existencia de un posible foso o cerca que protegía parte de las construcciones de tapial y mampuesto, de un cementerio islámico de cronología incierta, de unas estructuras de habitación, de restos cerámicos del siglo XV y XVI procedentes de talleres andaluces, así como de abundantes concheros generados por el consumo de moluscos durante mucho tiempo. Los investigadores han llegado a la conclusión de que el lugar fue ocupado en la antigüedad pero que, tras permanecer despoblado durante siglos, el emplazamiento fue nuevamente ocupado en el tránsito entre los siglos XV y XVI. Coincidén las fechas con la expedición a la costa africana que a finales de 1500 encabezó Alonso Fernández de Lugo, gobernador de Tenerife y La Palma (futuro adelantado de Canarias) con el objetivo de consolidar los contactos con las rutas caravaneras y especialmente con Tagaos, por entonces importante centro comercial y receptora de esas rutas caravaneras saharianas. Y aunque los resultados de la ocupación fueron efímeros, los navegantes castellanos e isleños siguieron utilizando este enclave durante muchas décadas, tal y como lo demuestran las distintas expediciones que se organizaron hacia la zona a lo largo de la primera mitad del siglo XVI.

Las rutas del Atlántico Medio

Como es bien conocido por todos los historiadores que se han dedicado al análisis de la navegación por los puertos atlánticos y mediterráneos durante el Medievo, las embarcaciones que partían desde cualquier puerto europeo hasta otro enclave utilizaban las rutas y las escalas que consideraban necesarias en función del tipo de navío, de las condiciones meteorológicas, del tipo de productos que transportasen, de la posible amenaza de piratas y corsarios y, desde luego, de los posibles beneficios que le pudiera proporcionar al maestre y a los mercaderes la elección de una u otra ruta. Con relación al caso de las que se utilizaron en las navegaciones entre Castilla, Portugal, la Corona de Aragón y otros puertos mediterráneos con la costa atlántica africana y los archipiélagos de Madeira o Canarias, no es mucho lo que conocemos. Salvo las expediciones de conquista patrocinadas por la distintas monarquías, los viajes fueron siempre por iniciativa privada de mercaderes y patrones que buscaban el mayor beneficio posible. No hubo nunca una fecha concreta para partir desde los puertos europeos, aunque siempre se prefirió los meses de primavera y verano para aprovechar mejor las condiciones atmosféricas; tampoco hay un criterio específico para determinar la duración del trayecto, ya que el ritmo del mismo dependía, como hemos dicho, de las escalas intermedias, del tiempo que les llevase cargar o aprovisionarse en dichas escalas y de las dificultades derivadas de las acciones piráticas. Por último, estas rutas dependieron mucho de la experiencia que fueron adquiriendo los marinos y mercaderes portugueses, italianos o de la corona de Aragón a medida que avanzaban por la costa africana, donde además contaban con pequeñas comunidades —sobre todo italianas— organizadas desde el siglo XIII.

Para profundizar en el conocimiento de los puertos y, sobre todo, en el establecimiento de las rutas que se emplearon en la navegación entre las costas europeas y las africanas, contamos con una destacada

diversidad de fuentes de utilidad más que notable para este fin. Así, nos referiremos a la documentación notarial, a algunos derroteros descritos en viajes de descubrimiento y a los portulanos que, a partir del siglo XIV, recogen la toponimia de los enclaves que se van conociendo a medida que avanzan las rutas por la costa africana. Veamos algunos ejemplos de todos ellos.

Como sucede para otros ámbitos europeos, uno de los tipos documentales que pueden ofrecernos mejores indicios sobre las rutas y los trayectos que se emplearon para conectar los puertos europeos con la costa africana y los archipiélagos atlánticos son las conocidas en Castilla como cartas de fletamento (Bello León, 2020). Con distintos matices según el ámbito y la época en que se los emplee, este tipo de documento suele especificar las características del navío que se contrata, el propietario o el maestre del mismo, el precio a pagar por el transporte de la mercancía, el nombre del contratante, el producto que se exporta y el destino final con sus respectivas escalas, si es que estas se prevén durante el trayecto. Hasta ahora conocemos centenares de escrituras de fletamento registradas ante los notarios hispalenses, jerezanos o canarios desde finales del siglo XV hasta las primeras décadas del XVI, lo que nos permite obtener algunos indicios sobre las rutas y los puertos que se frecuentaron con mayor intensidad.⁵

Del análisis del caso canario —que es el que conocemos mejor— Cádiz y distintos puertos ligados a la desembocadura del Guadalquivir fueron el destino final de muchos fletes concertados en las islas. Esa circunstancia no es extraña si tenemos en cuenta los vínculos económicos y sociales de Canarias respecto a Andalucía desde los primeros viajes de redescubrimiento de las Islas (Aznar Vallejo, 1982; Lobo

⁵ Junto a otros trabajos ya citados en relación con fletes contratados entre núcleos portuarios de la Baja Andalucía, Canarias y la costa africana, conviene señalar, para los fletes concertados en Sevilla, Otte Sander (1997) (especialmente pp. 113-114 y apéndice n.º VI), y para Canarias, Clavijo Hernández (1982).

Cabrera, 2008; Rivero Suárez, 1988; 1994). La lista de productos que iban y venían era muy extensa: loza, alfarería, vidrio, jabón, paños, mantas, calderas, armas, lienzos, hierro, manteles e incluso obras de arte llegaban desde los puertos andaluces y, a cambio, las Islas les enviaban cereales y, sobre todo, azúcar y esclavos. Más adelante apuntaremos algo más sobre esa trata esclavista, pero es notorio cómo, durante la primera mitad del siglo XVI, más de un millón y medio de kilos de azúcar fueron despachados solo desde Tenerife a Europa, prioritariamente con dirección a Cádiz y Flandes para su posterior redistribución (Rivero Suárez, 1990; Bello León, 2020, pp. 107-108). El balance de estos intercambios, una vez superados los primeros años de la colonización, fueron sin duda favorables a las Islas, ya que el valor de compra de su producto más importante —el azúcar— era muy superior al de los paños u otros productos manufacturados que ofrecía Andalucía.

En cuanto a los libros de viajes de finales de la Edad Media que mejor describen las rutas empleadas para navegar hacia la costa africana, quizás sea la obra del comerciante flamenco Eustache de la Fosse la que puntualiza mejor los trayectos empleados y las circunstancias azarosas que había que enfrentar en la singladura. Su periplo por tierras de Castilla y africanas estuvo jalornado de numerosas dificultades y peripecias: salió de Brujas en la primavera de 1479 y desde allí se dirigió a Laredo y más tarde a Burgos, donde permaneció tres meses. Desde aquella ciudad castellana el mercader se dirigió hacia el sur, pasando por Toledo y Córdoba hasta llegar a Sevilla, donde conoció los preparativos que estaban haciendo los factores que estaban al servicio de su patrón para el viaje que iban a realizar hacia la Mina de Oro. Es a partir de entonces cuando Eustache de la Fosse narra su itinerario, que —en síntesis— demuestra muy bien las dificultades de un viaje de este tipo y la influencia que las condiciones meteorológicas imponían a estas rutas (Aznar Vallejo y Pico Graña, 2000).

Así, tras salir de Sevilla se dirigieron hasta el puerto de Sanlúcar para, posteriormente, ir a buscar al piloto de la expedición en alguna de las ciudades del condado de Niebla. Regresaron a Cádiz, donde sufrieron un grave percance debido a las tormentas y a los desperfectos que las mismas ocasionaron en el barco. Finalmente, después de pasar varios días en Cádiz iniciaron su travesía hacia la costa africana el 2 de octubre de 1479. Durante ocho días apenas avanzaron debido a la “calma chicha”, lo que les obligó a regresar a Cádiz; de nuevo volvieron a emprender la ruta cuando mejoraron los vientos y tras varios días de navegación (que el autor no especifica) llegaron a Safi. Allí se encontraron con dos carabelas portuguesas y, ante la posibilidad de ser atacados, decidieron continuar hasta que otra terrible tormenta los obligó a regresar a Cádiz. El 1 de noviembre retomaron la travesía y al día siguiente (es decir, muy rápido) llegaron nuevamente a Safi, estimando que habían recorrido hasta 180 leguas. Desde el puerto africano —que el autor no consideraba muy seguro para el atraque de los navíos— se dirigieron directamente hacia Canarias, y llegaron, en primer lugar, a Lanzarote. Navegaron durante varios días entre las islas para encaminarse luego hacia el Río de Oro pasando antes por Cabo Barbas y Cabo Blanco. Llegaron a Cabo Verde, donde se encontraron con otra carabela que había partido del puerto de Cádiz, y continuaron hasta Sierra Leona, Costa de la Grana (actual Liberia) hasta que finalmente llegaron a la Mina de Oro el 17 de diciembre de aquel mismo año. Es decir, la ruta con sus distintas escalas —ninguna de ellas estuvo destinada al intercambio comercial— tardó en completarse más de 75 días, aunque, si tenemos en cuenta que la partida definitiva desde Cádiz se hizo el 1 de noviembre, tardaron poco más de mes y medio en llegar a su destino.

Por lo que toca a los derroteros náuticos, entre finales del siglo XV y las primeras décadas del XVI existen varios de factura portuguesa (Duarte Pacheco, Eanes de Zurara, João de Lisboa, etc.) que describen

la costa africana hasta el Ecuador (Peres, 1952). Entre los más conocidos y utilizados se encuentra el “Libro de Rotas”, contenido en el manuscrito de Valentim Fernandes (Fernandes, 1940, pp. 209-240). La obra describe los puntos que se seguían en diversos itinerarios por las costas portuguesa, gallega, cántabra y africana, con un apartado especial dedicado tanto a las rutas y distancias que unían Portugal y los archipiélagos atlánticos, como a la que unía Portugal con Andalucía a través del Cabo de San Vicente con el Cabo de Santa María, y desde aquí con Sanlúcar y Cádiz. Una primera ruta que unía el Continente con el Atlántico Medio era aquella que enlazaba Alcazaba con Gran Canaria, La Palma y el Hierro, y el Cabo de San Vicente con Lanzarote y Tenerife. El segundo grupo que se puede distinguir es aquel que unía a Azores, Madeira y Canarias, para las que se daban las siguientes rutas: desde la Punta de San Lorenzo hasta La Palma y El Hierro, y desde la Punta de Garjano hasta Tenerife; las de Madeira con Lanzarote y Fuerteventura; las de Salvaje con La Palma y El Hierro; y las del archipiélago de Azores con La Palma, El Hierro, Tenerife, Gran Canaria y Lanzarote. Otro grupo de rutas corresponde a las que se daban entre las Islas Canarias y Cabo Verde, destacando las que unían a La Palma y El Hierro con Santiago, San Antón y San Vicente, y a Tenerife con Santiago do Sal, San Antón, San Vicente y Antonio. Canarias y la costa africana mantenían las siguientes rutas: de Cabo Cantin a las islas de Lanzarote y Fuerteventura; desde Lobos a Tierra Alta, y desde Fuerteventura a Punta Dondía. El último derrotero descrito es el correspondiente a las rutas que relacionaban distintas islas del archipiélago canario entre sí: la de Alegranza con Graciosa, la de esta con El Roque y la del Roque con el puerto de Arrecife. En todos los casos se indica la distancia en leguas y las direcciones en las que se debía gobernar, evidenciando el alcance del conocimiento práctico de la navegación en estas aguas y su normalización y difusión a través de la puesta por escrito.

Al fin, no se puede desdeñar tampoco la información extraída acerca de la toponimia de la costa africana de las llamadas cartas portulanas a la hora de profundizar en el conocimiento de estas rutas de navegación comercial. De los portulanos queremos destacar el de Gabriel de Vallseca, confeccionado en 1439, cuando ya hacía décadas se navegaba con frecuencia hacia las Canarias y eran conocidos los archipiélagos de Madeira y Azores. Además, unos pocos años antes, en 1434, Gil Eanes había logrado doblar más al sur del Cabo Bojador, superando las dificultades hasta entonces nacidas tanto de las fantasías de los navegantes como de las intrínsecas a los vientos y corrientes marinas que tanto complicaban la singladura a Europa (Pujades i Bataller, 2009). La obra de Vallseca lleva rotulados 1850 topónimos, de los que 46 corresponden al litoral atlántico del continente africano. A su vez, tres corresponden a Madeira, 16 a Canarias y ocho a Azores, además del dedicado a la supuesta isla de San Borondón. Como también es habitual, la mayor parte de esos topónimos están escritos en tinta negra, de tal forma que solo aquellos lugares considerados por el cartógrafo como de especial interés se escribían en color rojo. Algunos de ellos son los que hemos reflejado en esta tabla. El análisis de cartas como esta queda enriquecido al combinarlo con las noticias aportadas por una obra fundamental para conocer la situación política, social y económica del Occidente africano a comienzos del siglo XVI. Me refiero a la descripción que hizo León Africano durante sus viajes por aquellas tierras.

Tabla N.^o 1. Puertos en la costa occidental africana mencionados en algunos portulanos y derroteros. Siglos XV-XVI.

Puerto	Portulano Vallseca	Duarte Pacheco Pereira	Valentim Fernandes	León Africano
Ceuta	1	----	1	1
Mansora	----	----	----	1
Alcazarse- guer	----	----	1	----
Tanger	1	----	1	1
Arcila	----	----	1	1
Larache	1	----	1	1
Mamora	----	----	1	1
Salé	1	----	1	1
Sella	----	----	----	1
Rabat	----	----	----	1
Fadala	----	----	1	----
Tite	----	1	1	1
Anfa (Nife)	1		1	1
Azamor	1	1	1	1
Mazagan	----	1	1	----
Safí	1	1	1	1
Marrakech	----	1		1
Mogador	1	1	1	----
Tafetna	1	----	----	1
Cabo Aguer	1	1	1	----
Agadir	1	----	----	1
Mesa	1	1	1	1
Sidi Ifni	1	----	----	----
Mar Pequeña	----	----	1	----

Fuente: elaboración propia.

De ese amplio listado de topónimos, destacan los puertos de Ceuta, Tánger, Salé, Azamor (Villada Paredes, 2015) y, en menor medida, los otros dos núcleos que ya hemos referido anteriormente en la Berbería de Poniente: Santa Cruz de la Mar (Puerto Cansado en la cartografía) y San Miguel de Asaca, los cuales, pese a su modestia, tuvieron una influencia significativa en los intentos de penetración de los castellanos en la costa africana.

Mercaderes en el Atlántico castellano: entre el negocio comercial y el negocio fiscal

El número de estudios dedicados al análisis de todas las circunstancias que rodearon la vida y trabajo de los mercaderes que desarrollaron su quehacer en Andalucía, Canarias y costa africana alcanza proporciones considerables. A lo largo de todo el siglo XX y de los años que llevamos del XXI, muchos historiadores se han ocupado de la figura del mercader medieval con el objetivo de comprender mejor los comportamientos sociales y las actividades económicas de los comerciantes de aquella época. Pese a las dificultades que ofrecen las fuentes disponibles, los investigadores han podido reconstruir la trayectoria de algunos linajes de mercaderes establecidos en Burgos, Barcelona, Segovia, Valladolid, Sevilla o Valencia: los casos de los Grimaldi, los Riberol, los Centurión, los Pinelo, los Spínola, los Santangel, etc., son una buena muestra. En fin, basta con acudir a cualquiera de los trabajos de Elisa Ferreira, Jaume Aurell, Hilario Casado, Betsabé Caunedo, Antonio Collantes, Teresa Ferrer, Enrique Otte, Germán Navarro, Adela Fábregas, David Igual, Enrique Cruselles, Natalia Palenzuela, Juan Manuel Bello León, Raúl González Arévalo, Rafael Girón, José A. Mingorance, Jesús Solórzano, Daniel Ríos o Béatrice Pérez, entre otros.

No obstante, y pese a los notables progresos, sigue siendo casi imposible conocer el número exacto de personas que llegaron a integrar las diferentes comunidades de comerciantes en los puertos de la fa-

chada atlántica andaluza, costa occidental africana y los archipiélagos del Atlántico Medio. Hace tiempo que Enrique Otte contabilizó, para la segunda mitad del siglo XV y primeros años del XVI y para el caso de Sevilla, a más de 400 individuos de origen únicamente genovés. A esta importante cifra habría que unirle los datos que conocemos para Jerez de la Frontera y Cádiz, los puertos bajo dominio señorial (Sanlúcar y el Puerto de Santa María) o los pertenecientes a los citados archipiélagos, y añadirle también los de otros italianos (florentinos, venecianos, romanos, etc.) y los correspondientes a catalanes, mallorquines o valencianos, que conocemos cada vez mejor.

Tampoco tenemos un conocimiento amplio sobre cuáles fueron los mecanismos de integración y ayuda durante su estancia en la región, pese a los excelentes estudios prosopográficos. En general, se sabe que cada una de las comunidades tenía a conformar una “nación” en la que se integraban al compartir rasgos culturales y lingüísticos; que fue la comunidad genovesa la que gozó de los privilegios más amplios debido a su fuerte arraigo y presencia desde el siglo XIII y a su indiscutible protagonismo mercantil y financiero; que otros colectivos —como el de los catalanes—, aunque un poco más tarde, también obtuvieron prerrogativas semejantes, pero nunca llegaron a igualar en número y peso económico a los genoveses asentados en la región; que se les permitió constituir consulados que defendiesen sus intereses y negocios, especialmente en aquellos momentos en que eran atacados coincidiendo con represalias o guerras abiertas entre Castilla y otros reinos mediterráneos; que tuvieron la capacidad de erigir capillas y ejercer el patronato sobre cofradías y hermandades en torno a algunas advocaciones que tenían un importante culto en sus lugares de origen; que su número creció desde finales del siglo XV, coincidiendo con el crecimiento que experimentó la economía andaluza a finales de aquella centuria y con la consolidación de las rutas atlánticas, así como con la propia recuperación de la economía catalana. Asimismo,

se sabe que todos ellos, pese a las teóricas prohibiciones, participaron desde los primeros momentos —como financiadores o exportadores— de los intercambios con Indias, de tal forma que hoy sabemos que, ya fuera directamente desplazándose al nuevo continente o enviando a intermediarios, catalanes, italianos y otras comunidades extranjeras se beneficiaron de la apertura de estas rutas; que aquellos que se establecieron en Andalucía o en las islas atlánticas dedicaron un importante esfuerzo económico a la compra de bienes raíces y heredades —especialmente visible en la adquisición de grandes ingenios azucareros—, lo que sin duda facilitó su integración social y sus vínculos con la oligarquía de cada zona; que muchos de ellos terminaron por solicitar su reconocimiento de vecindad o naturalización como medio que les facilitase su integración o sus negocios en la región. La bibliografía al respecto es ingente, pero, por señalar solo una reciente contribución al respecto, pueden considerarse ejemplificativos los casos de mercaderes italianos como Luis de Presenda (Presesenti), Pedro Fernández Cabrón, Bartolomeo di Domenico Marchionni o Batista de Riberol. Todos ellos operaron entre las décadas de 1470 y 1520, entre la bahía de Cádiz y Lisboa, de una parte, y los archipiélagos de Canarias y Madeira o las costas africanas, de la otra, en actividades tan diversas como las de importación y exportación de productos europeos, las tratas azucarera y esclavista y aun en empresas piráticas y de armada (Bello León, 2020, pp. 112-118).

De entre todos los aspectos que pueden ser abordados para ofrecer una imagen de los mercaderes establecidos en nuestra área de estudio, uno de los que en este momento está mereciendo la atención es el de la relación entre los comerciantes y las actividades financieras que se desarrollaron en Castilla a finales del Medievo. En este sentido, los avances que ha experimentado la historiografía dedicada al análisis de la gestión de la hacienda regia castellana a finales de la Edad Media, y a la participación de distintos grupos sociales en el

arrendamiento por mayor o menor de los tributos regios, permiten que conozcamos bastante bien la iniciativa de algunos mercaderes que buscaban en el negocio fiscal un recurso para afianzar su poder económico y su prestigio social. En cualquier caso, era lógico suponer que los comerciantes —sobre todo los que consideramos grandes mercaderes— se interesaran por el arrendamiento de las rentas de la Corona, ya que se trataba de un negocio que requería de una fuerte inversión de capitales. Ese dinero, en muchas ocasiones, estaba al alcance de muy pocos y era necesario si se quería asegurar el precio del arrendamiento y garantizar las fianzas que se otorgaban en cada partido.

La nómina de comerciantes que participaron en la Baja Andalucía en el arrendamiento de rentas de la Corona o que fueron fiadores de los arrendadores por mayor no es muy amplia, si atendemos a la información que nos proporciona la documentación contable y fiscal generada por los órganos gestores de la Hacienda Real en las décadas finales del siglo XV. No obstante, si cotejamos esa documentación con la que se encuentra disponible en los archivos notariales o municipales de la región, el panorama cambia, ya que emergen de la misma una nutrida nómina en la que destacan tanto comerciantes castellanos como extranjeros. Presentaremos aquí un buen número de casos, no exhaustivos, pero sí bien ejemplificadores de la casuística tanto para la Andalucía Bética como para Canarias. El resultado del análisis de la información permite constatar que, a finales de la Edad Media, en el área atlántica castellana se consolidó una red de compañías y socios que aprovecharon su posición económica para gestionar rentas en las que tenían grandes intereses mercantiles (como la alcabala del aceite, las rentas de la orchilla o algunos almojarifazgos). Sin duda, la gestión de todas ellas aportó a sus beneficiarios, naturales del reino y foráneos, grandes oportunidades de intercambio de información, diversificación de negocios, pero también posibilidades —sobre todo para

los extranjeros— de integrarse a la sociedad en la que desarrollaban su vida y trabajo en ese ámbito atlántico.

Mercaderes y financieros castellanos

Entre los castellanos se puede mencionar al mercader Fernando de Alcocer, miembro de una conocida familia conversa procedente de Toledo (Gil Fernández, 2001, vol. III, pp. 207-208 y pp. 234-235).⁶ Su matrimonio con Gracia de Prado, hija de Gutierre de Prado —otro personaje que también estuvo muy vinculado a las finanzas castellanas—, le permite participar como arrendador o fiador en distintos acuerdos financieros a lo largo de los años (Kirschberg-Schenck, 2013, doc. N.º 8217). Así, en 1497 fue arrendador de la imposición del pescado fresco y salado de Sevilla,⁷ del partido de la madera entre 1494 y 1496, aunque fue en 1501 cuando obtuvo su partido más importante. Ese año, Gonzalo de Córdoba y Pedro del Alcázar, que habían obtenido el almojarifazgo mayor de Sevilla, llegaron a un acuerdo con Fernando de Alcocer para traspasarles parte de la renta, en este caso los 2/12 de la misma,⁸ a Diego de la Fuente, también mercader judeoconverso, vecino de Toledo y habitual proveedor de mercancías y tejidos de lujo

⁶ En la documentación andaluza se encuentra a varios Alcocer, cuyo grado de parentesco con el aquí citado es difícil determinar. Así aparecen un Diego de Alcocer, jurado, un Rodrigo de Alcocer, canciller, un Álvaro de Alcocer, escribano y un Juan Alcocer, doctor y, sobre todo, un Pedro de Alcocer al que los reyes encomendaron en 1482 que hiciera una pesquisa sobre quiénes fueron los arrendadores y receptores de las rentas reales en Sevilla, su arzobispado y obispado de Cádiz.

⁷ AGS. Registro del Sello, 1-12-1498. En el documento se queja a los reyes diciendo que las obligaciones que genera la recaudación de la hermandad están impidiendo la llegada de mercaderes a Sevilla y que, por tanto, se está mermando la renta del pescado.

⁸ AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 122. Más información en AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 5 (incorporados) folios 400 a 404 y fol. 450. Fernando de Alcocer se declara arrendador del almojarifazgo mayor para los años 1500 a 1505, junto con Alfonso Fernández, Pedro del Alcázar y Francisco Ortiz. En ese momento también reconoce que uno de sus fiadores sería Nicolás de Cubero (folios 361 y 362).

a la corte (García Alonso, 2005; Ortego Rico, 2015) –él y sus hermanos participaron en distintas ocasiones en la recaudación de las alcabalas en Toledo, siendo, además, tesorero de las rentas del condado de Niebla en el año 1501,⁹ arrendador de las alcabalas de la alhóndiga de Córdoba y del llamado almojarifazgo castellano de dicha ciudad en el trienio 1503-1505 por un valor anual durante este trienio de 8.720.000 maravedís^{–10} o a los hermanos Andrés y Diego Navarrete, vecinos de Jerez de la Frontera, personajes bien conocidos gracias a las investigaciones de Enrique Ruiz Pilares (2017, pp. 365 y ss.). Por sus trabajos se sabe que ambos acumularon una notable riqueza gracias al comercio de tejidos que vendían desde su casa-tienda situada en el jerezano barrio del Salvador o por sus lazos comerciales con Inglaterra o Valencia. De los dos hermanos, Andrés fue el que estuvo más vinculado con la gestión de las rentas municipales y de la Corona. Sabemos que fue arrendador y recaudador mayor de las rentas de Cádiz¹¹ y que en 1496 quedó como recaudador mayor de las alcabalas de Cádiz y la renta de Berbería.¹²

Podríamos cerrar esta breve relación de castellanos con algunos de los miembros de la familia Lugo, cuyo apellido se corresponde con el de un importante linaje de mercaderes andaluces que jugaron un papel muy destacado en la conquista del archipiélago canario y en la expansión castellana por la costa de África. Tales son los casos de Juan de Lugo, jurado del barrio de Francos, que en 1478 actuaba como tesorero (junto con el mayordomo Alemán Pocasangre) en la recaudación prevista para la Hermandad, o en 1486 cuando fue fiador de alguna

⁹ AGS. Contaduría Mayor de Cuentas, 1.^a ep. Legajo 5.

¹⁰ AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 552, s. fol.

¹¹ AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 60, folios 642 a 644 (año 1496) y legajo 63, folios 477 a 479 (año 1497).

¹² AGS. Contaduría Mayor de Cuentas (1.^a época) legajo 40, s. fol.

de las rentas del concejo (Collantes de Terán Sánchez, 1989; 2014), o de Pedro de Lugo, quizá el padre de Alonso de Lugo, conquistador de La Palma y Tenerife (su abuelo también se llamaba Pedro), quien en el bienio 1482-1483 figuraba como arrendador de un tercio del almojarifazgo mayor de Sevilla, el primer año con un valor de 1.478.433 maravedís y el segundo 1.512.733 mrs.¹³

Mercaderes y financieros extranjeros: el predominio genovés

El caso de la participación de los mercaderes extranjeros, especialmente los genoveses, en las actividades financieras es menos conocido y, quizás, menos destacado de lo que podría corresponderles por su peso económico y su función en los intercambios comerciales del reino de Castilla. Como ahora veremos, la nómina de comerciantes ligures que intervinieron en el arrendamiento de rentas concejiles o de la Corona fue escasa, aunque no por ello menos importante.

Podríamos empezar esta nómina con dos miembros de otros tantos linajes genoveses bien arraigados en Andalucía y en el conjunto del reino de Castilla: me refiero a los Centurión y a los Grimaldi. En el primer caso, Flerigo Centurión fue uno de los mercaderes genoveses con mayores intereses en el arrendamiento de rentas reales en Sevilla.¹⁴ Aunque no parece que llegase a desempeñar una actividad comercial tan intensa como otros miembros de su linaje (por ejemplo, Martín o Cosme Centurión), sí se lo documenta en Sevilla participando en la organización de varias expediciones hacia Guinea o mantenien-

¹³ AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 28-1, fol. 341.

¹⁴ Flerigo Centurión está bien documentado en las fuentes castellanas ya que estaba emparentado con Cosme y Martino Centurione (era su hermano), que a su vez mantenían importantes negocios en Málaga, Granada y Almuñécar con Agustín Ytalián. Flerigo alternó su residencia entre Sevilla (donde obtuvo carta de vecindad en 1487) y Málaga adonde se trasladaría cada vez que los negocios lo requiriesen (Bello León, 1993, p. 53; Bello León, 1994, doc. N.º 150; López Beltrán y López de Coca Castañer, 1980).

do distintos pleitos por la pérdida de mercancías.¹⁵ En 1483 arrendó, junto con los también ligures Batista Pinelo¹⁶ y Doménigo Gentil¹⁷ y con el gran financiero Pedro del Alcázar, de origen judeoconverso, las alcabalas del aceite de la ciudad, cada uno de ellos en la cuarta parte.¹⁸ Aunque el valor total de la renta fue de 1.666.666 maravedís, lo más interesante del expediente en el que se recoge el arrendamiento quizá sean las libranzas a las que tuvo que hacer frente el arrendador. Si se observa la nómina se podrá comprobar que muchos de los beneficiarios fueron mercaderes genoveses que contribuyeron a la financiación del cerco de Baza: son los casos de Domenigo Gentil, al que le correspondió la suma de 62.500 maravedís; el de Jorge Aimari y Antón de Riberol, con 45 995; el de Gerónimo Gentil, con 70 000 mrs; el de Zacarías Gentil, con 50 000 mrs, y el de Batista Pinelo y Andrea de Odón, 562 500 mrs a cuenta de 1 120 000 maravedís que prestaron Cristóbal Centurión y Benito Pinelo (Bello León y Ortego Rico, 2019, pp. 320-322).

El caso de los Grimaldi y su red mercantil, proyectada en último término desde Andalucía hacia las Antillas, es bien conocido (Garrido Raya y Moreno Escalante, 2012). A su vez, Francesco Grimaldi, avençindado en Granada poco después de que la ciudad se integrase en el reino de Castilla, es un ejemplo significativo del desenvolvimiento de muchos mercaderes genoveses afincados en Andalucía y que se implicaron intensamente en negocios de tipo fiscal y financiero. Su presen-

¹⁵ AGS. Registro del Sello, 21-3-1486, fol. 75; 12-4-1488, fol. 41; 12-5-1492, fol. 459; ARChV. Registro de Ejecutorias, Caja n.º 27, documento n.º 32 (16-2-1490).

¹⁶ Bautista Pinelo fue hijo de uno de los genoveses más destacados de la sociedad andaluza de finales del siglo XV: Francisco Pinelo.

¹⁷ Conocido mercader genovés que, junto con otros miembros de su parentela (como Ciprián Gentil, Pedro Gentil o Francisco Gentil) se estableció en Sevilla en las últimas décadas del siglo XV. Su linaje estaba familiarizado con la gestión de los recursos fiscales de la Iglesia en Castilla, ya que se conoce bien la participación de Ciprián Gentil como nuncio de Su Santidad y como receptor del subsidio eclesiástico en el reino.

¹⁸ AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 37, fol. 276.

cia en la región se ha vinculado a los lazos familiares con otros destacados comerciantes ligures, los Italián, afincados en Málaga desde que la ciudad fue conquistada por los castellanos. Los primeros intereses financieros, como en el caso de otros mercaderes, se manifestaron en los préstamos que otorgó a distintos miembros de la aristocracia granadina y en la gestión de las rentas que proporcionaba la Mancebía de Málaga. En 1500 pleiteaba con los moros de las Alpujarras por el cobro de ciertas rentas que debían a la Hacienda Real entre los años 1495 y 1498, y el mismo proceso judicial nos informa que Francisco Grimaldi formó compañía con Francisco de Peñalver para cobrar las rentas de la citada región. Pero sería en las negociaciones para el matrimonio entre la hija de los Reyes Católicos y Enrique VII Tudor donde Grimaldi desplegaría sus mayores recursos financieros, ya que él y otros italianos tuvieron una participación muy importante en el pago de la dote de la infanta Catalina (González Arévalo, 2016b).

Además de los Centurión y los Grimaldi, contamos con otros ejemplos también significativos del interés de los genoveses por las actividades financieras en la región. Son los casos del florentino Donato Nicolini, conocido por su amplia actividad mercantil y por sus relaciones económicas con otros italianos (Francisco Carducho, Piero Rondinelli, Francesco Guillermini, etc.).¹⁹ Para el caso que aquí nos ocupa, este toscano fue arrendador de la alcabala del lino y esparto (Otte Sander, 2013, doc. N.º 1275). Otro es el caso de Benito Castellón, que pese a estar residiendo de manera habitual en Toledo, seguramente estaba emparentado con otros comerciantes ligures que se establecieron en Sevilla a lo largo de la segunda mitad del siglo XV.²⁰

¹⁹ AHPS. Protocolos Notariales, legajo 9100, fol. 349; Bono y Ungueti, 1986 (véase p. 86); AGS. Registro del Sello, 18-4-1493, fol. 128 y 9-II-1500, fol. 56 AGS. Cámara de Castilla. Cédulas, 2-1.

²⁰ A finales del siglo XV se documentan en Sevilla y su tierra al menos a seis mercaderes genoveses que llevaban este apellido (Galeoto, Doménigo, Marco y su

El aquí citado se declaró en 1501 tesorero de los encabezamientos del partido de las Sierras en el arzobispado de Sevilla y arrendador de las alcabalas del partido de los señoríos de Sevilla.²¹ Y otro es el de Doménigo Gentil, miembro de otra importante parentela compuesta por mercaderes como Ciprián Gentil, Pedro Gentil o Francisco Gentil, todos ellos familiarizados con la gestión de los recursos fiscales de la Iglesia en Castilla o por sus actividades diplomáticas como nuncio de Su Santidad (Ciprián Gentil) en el reino.²²

Vistas todas estas referencias, es obligado detenernos en el caso de Damián de Negro, ya que la actividad que él y sus socios desplegaron a lo largo de las últimas décadas del siglo XV para el arrendamiento de distintas rentas de la Corona en Sevilla y su tierra es el ejemplo hasta ahora mejor conocido para Andalucía de este tipo de iniciativa (Bello León y Ortego Rico, 2019, pp. 229-242).²³

Damián de Negro y su hermano Ángel formaban parte de una conocida casa o *albergho* ligur afincada tanto en Sevilla como en otras localidades andaluzas (hay referencias a ellos en Cádiz, Jerez de la Frontera, Granada y Málaga).²⁴ Con las fuentes que hoy conocemos, todo parece indicar que se estableció en Sevilla a comienzos de la década de los ochenta del siglo XV. Así, en 1481 ya se le documenta en la “cuenta de mercaderes” y “renta de Berbería” del almojarifazgo

hermano Flérigo, Bernardo y Antonio Castellón) y cuyo grado de parentesco es difícil de determinar.

²¹ AHPS. Protocolos Notariales, legajo 9101, 10 de marzo de 1501, folios 267-268.

²² AGS. Escribanía Mayor de Rentas, legajo 37, fol. 276.

²³ Salvo que se indique otra cosa, las referencias que siguen proceden de este trabajo.

²⁴ Además de Damián y Ángel, en la región se documentan otros mercaderes con el mismo apellido sin que sea posible determinar el grado de parentesco exacto entre todos ellos. Son los casos de Francisco de Negrón y Oberto de Negrón (Bello León, 1994, doc. N.º 114, 125, 195, 209, 330; López Beltrán y López de Coca, 1980; Mingorance Ruiz, 2013, pp. 342, 634-639; Otte Sander, 1997, p. 187).

hispalense importando entre septiembre y diciembre mercancías por un valor total de 432 doblas de oro y cuatro reales (207 484 mrs) (González Arce, 2017, p. 336). Cuatro años más tarde expresaba su deseo de integración a la sociedad hispalense, ya que solicitaba y obtenía (en julio de 1485) la carta de naturaleza en el reino, lo que, a partir de ese momento, le permitía ejercer las mismas actividades económicas y desempeñar iguales oficios que cualquier otro oriundo de Castilla (Bello León, 1994, doc. N.^o 125; Carande y Carriazo, 1968, vol. IV, doc. N.^o 71). Desde entonces lo encontraremos como jurado de la ciudad, ejerciendo como cambiador público, importando y exportando todo tipo de mercancías para el mercado andaluz y, lo que ahora nos interesa, aglutinando a otros genoveses y a otros mercaderes interesados en el negocio fiscal.

La renta por la que mostró un mayor interés fue el almojarifazgo mayor de Sevilla. No es extraño que Damián de Negro se interesara por ella si tenemos en cuenta que esta renta gravaba la importación y exportación de todas las mercancías que llegaban al reino de Sevilla: la gestión de este tributo otorgaría al citado Damián un conocimiento de los flujos mercantiles que él y sus socios considerarían imprescindibles para consolidar sus negocios. La primera vez que se interesó por esta renta fue en el bienio 1482-1483. Tras diversas pujas durante la licitación de la renta, el genovés se quedó con el control de la misma y tuvo como avalistas a los también mercaderes italianos Zacarías Gentil y al ya citado Flerigo Centurión, ambos fiadores conjuntamente por 1.500.000 maravedís.

La siguiente ocasión en la que lo vemos interesado por otra renta hispalense fue en el bienio 1485-1486, cuando quedó como gestor del diezmo del aceite del Aljarafe, única parte del diezmo eclesiástico que permaneció en manos de la Corona tras la incorporación de Sevilla al reino de Castilla. Al finalizar este periodo volvió a quedar como arrendador de la misma renta para los años 1487-1490. Como

fiadores para el primer periodo, Damián volvió a contar con el aval de otros tres ligures: Juan Bautista, Miguel de Espínola y Francisco Pine-lo. Para el segundo arrendamiento contó con seis nuevas fianzas, que se sumaban a las ya comprometidas por los citados Bautista, Espínola y Pinelo, y ampliaba con ello la presencia de otros financieros de la ciudad. Tales son los casos de Bernaldo de Mesa —propietario de unos almacenes de aceite en la ciudad— y tres personas consideradas como miembros de la élite urbana: eran el tesorero y veinticuatro Luis de Medina y el también veinticuatro y comendador de Benazuza y Mu- res, encomiendas de la orden de Santiago, Pedro de Cabrera Hernán Peraza, hijo del difunto veinticuatro de Sevilla Diego de Herrera y de doña Inés de Peraza, señores de Lanzarote, Fuerteventura, El Hierro y La Gomera. Como es lógico suponer, el interés de todos ellos —especialmente de los comerciantes genoveses— por asegurarse el control del mercado del aceite en Sevilla responde al deseo de fortalecer sus exportaciones al resto del continente, así como al de garantizar el abastecimiento de materia prima a las almonas de Sevilla, en manos, en aquellos momentos, de otra de las grandes familias ligures, los Ripparolio (Riberoles).

Comercio italiano y arrendamiento de rentas en Canarias

En el caso de archipiélago canario y dada la frecuencia y el número de comerciantes italianos interesados por las rutas en el Atlántico Medio y por participar en la colonización de las Islas no es extraño que desde la segunda mitad del siglo XV se interesaran por la gestión de las rentas vinculadas al Archipiélago.²⁵ Las primeras referencias que tenemos están vinculadas con la explotación de la producción y

²⁵ El origen y desarrollo de la Hacienda Real en Canarias cuenta con numerosos trabajos, aunque fueron los de Eduardo Aznar los que marcaron las líneas básicas de su análisis (Aznar Vallejo, 1983, pp. 121-142; Aznar Vallejo y Ladero Quesada, 1982; Miranda Calderín, 2017).

comercio de la orchilla. Como es bien conocido, la orchilla es un liquen tintóreo que comenzó a ser demandado por la industria textil europea para complementar el uso de la rubia o el pastel. Fue el gran comerciante genovés Francesco Ripparolio el primer italiano que se interesó por la renta que generaba la comercialización de este producto. Desde 1488 se tiene constancia de sus acuerdos con los señores de la Isla para cargar naves con orchilla destinadas a los puertos andaluces, pero sería a partir de 1505 y hasta 1512 cuando figurase como arrendatario de la renta de la orchilla, con un precio anual de 600.000 maravedís. Tras distintos avatares y pleitos derivados de la gestión de la renta, en 1513 otro genovés sucedió a Riberol, Pantaleón Italian. Desde ese año y hasta 1522 los reyes entregaron a este conocido mercader italiano la renta por un precio de 615.000 maravedís anuales. Terminaban las primeras décadas del siglo XVI alternándose en el arrendamiento mercaderes aragoneses (Bartolomé de Luna y Jaime de Luna) con comerciantes ligures (Agustín de Franquis, Ambrosio de Casana, Gines de Franquis, etc.).

Pero la renta de la orchilla fue la única por la que se interesaron los extranjeros vinculados al Archipiélago en el tránsito de la Edad Media a la Moderna. Tenemos el caso de otro gran mercader genovés interesado por las oportunidades económicas y financieras que se abrieron a los europeos con la definitiva conquista de las Canarias en el último cuarto del siglo XV. En este caso me refiero al conocido Francisco Pinelo, jurado y fiel ejecutor del concejo hispalense, tesorero de la Hermandad, junto a Luis de Santángel (desde 15 de agosto de 1490 al 15 de agosto de 1493), financiero de los primeros viajes colombinos, factor de la Casa de la Contratación (se le atribuye la propuesta que dio origen a la Casa), comendador de la Orden de Santiago y origen de un linaje que dejó una amplia huella mercantil, documental y artísticas en la Sevilla de los siglos XV y XVI (Bello León, 2018, pp. 59-72; Boscolo, 1985; D'Arienzo, 1987; Ybarra Hidalgo, 2001 y 2002). Sus

vínculos familiares con otro importante linaje de mercaderes genoveses —los Centurión— y sus relaciones económicas con los hermanos Jerónimo y Cipriano Gentil hicieron que pronto se interesase por la recaudación de las bulas de cruzada, anatas, subsidios y jubileos pertenecientes a la Cámara Apostólica (González Jiménez, 1989). Aunque las primeras cuentas que conocemos se documentan en 1476, parece que ya desde 1475 se ocupaba de la recaudación (Fernández Alonso, 1963, pp. 278 y ss.). En la amplia relación de gastos e ingresos que se conocen (entre los años 1475 y 1479) se pueden observar, entre otros muchos, dos hechos: primero que Pinelo se ocupó, sobre todo, de lo recaudado en distintas localidades de la baja Andalucía y, en segundo lugar, que para el desempeño de sus funciones mantuvo relaciones económicas con numerosos comerciantes, entre los que aparece muchas veces otro destacado mercader, el burgalés Diego de Soria. Pero sería en la gestión de las almadrabas y en los servicios prestados como pagador de la Corona donde Francisco desplegaría su mayor actividad financiera. Además, conviene recordar que otro miembro de su linaje, Batista Pinelo, también se interesó por las rentas de la Corona; durante el bienio 1482-1483 fue, junto a los genoveses Zacarías Gentil y Flerigo Centurión y al gran financiero Pedro del Alcázar, arrendador de la alcabala del aceite de Sevilla. Esto muestra la simbiosis que se daba entre los intereses mercantiles de este grupo (interesados en la comercialización del aceite) y la gestión fiscal de un producto que generaba grandes ingresos a la Hacienda Real.

En lo que sí que parece que no tuvieron una participación directa fue en la gestión de la renta más significativa en las Islas: el almojarifazgo real, único tributo de importancia perteneciente a la Corona (en Canarias no se aplicó nunca la alcabala) que se impuso a los isleños. Se conoce la relación de arrendatarios para toda la primera mitad del siglo XVI y prácticamente en ningún periodo aparecen italianos, o gentes de otra nacionalidad extranjera, gestionando la citada renta.

La excepción se encuentra en el arrendamiento que obtuvo en 1508 el francés Juan Alemán o en las pujas que hicieron por la renta los genoveses Francisco Leardo y Pedro Juan de Riberol en 1514, lo que derivó en un pleito con el gran financiero de la Corona, Pedro del Alcázar, por entonces arrendador del almojarifazgo por un precio anual de 2.961.405 maravedís de la moneda de Castilla.

Aportaciones sobre la trata esclavista

Quiero concluir este recorrido –tras haber partido de un acercamiento a las redes portuarias y de arrendadores, los nodos humanos y el territorio de los entramados mercantiles del Atlántico Medio castellano– atendiendo a las propias actividades comerciales y su abordaje por la investigación reciente. En estas páginas ya se ha ido apuntando la relevancia que negocios como el de la orchilla o el azúcar o el del arrendamiento de rentas reales tuvieron en la proyección de poderosos hombres de negocios de muy diferente origen y condición sobre el arco atlántico bajo influencia castellana a finales de la Edad Media. Pero, sin duda, entre el final del siglo XIV y el inicio del siglo XVI, la captura de esclavos en la costa africana y Canarias y su posterior traslado hasta los mercados europeos fue el tráfico que ha dejado una huella más profunda en la documentación. Este lucrativo negocio no ha dejado de ser atendido por la historiografía de las últimas décadas, interesada muy particularmente en la cuantificación del número de personas sometidas por la trata esclavista, así como en los distintos impactos sociales derivados de la captura y venta de esclavos en las sociedades europeas mediterráneas del final de la Edad Media.

Así, desde 1448, cuando Gomes Eanes de Zurara terminaba su crónica, dedicaba el último capítulo a afirmar que desde que comenzaron las exploraciones por la costa africana y hasta el momento en el que él escribía habían llegado a Europa 927 “almas de infieles” (Aznar, Corbella, Tejera, 2012, capítulo XCVI); es decir que, según el cálculo “exacto” que hizo el cronista a mediados del siglo XV, cuando la tra-

ta de esclavos no se había desarrollado hasta los límites que alcanzó en siglos posteriores, casi un millar de personas habían sido forzadas a trasladarse desde la costa atlántica africana hasta el occidente europeo. Sin duda, el cálculo era erróneo, porque seguramente solo incluía a los hombres y mujeres capturados por los portugueses y aún en este cómputo no entraban las razias y capturas efectuadas por los castellanos en Canarias y en la costa africana. En cualquier caso, puede darnos una cierta idea de la creciente masa poblacional esclava que la exploración y colonización ibérica en el Atlántico Medio estaba haciendo fluir hacia los mercados europeos.

Las informaciones producidas ya avanzado el siglo XVI sí que permiten hacernos una idea muy aproximada sobre el volumen de comprobanta de esclavos procedentes del África negra en los mercados hispanos y la presencia de esta población en distintos territorios ibéricos, además de en las islas atlánticas colonizadas. Así, para el periodo 1560-1580 se conocen cifras de los esclavos que vivían en Sevilla y su tierra para determinados años: en 1565 eran más de 6327 en la ciudad hispalense y más de 44 600 en el resto del arzobispado (en un solo año se llegaron a vender más de 1100 esclavos, muchos de los cuales eran redistribuidos por otras plazas hispanas). Por la misma época Canarias tenía una población esclava que rondaría el 12 % del total de sus habitantes, mientras que para la portuguesa Madeira, a finales del siglo XVI, las cifras oscilan entre el 55 % y el 19 % de su población (Martín Casares y García Barranco, 2012). Desgraciadamente no contamos, para los siglos finales de la Edad Media, con ningún censo o padrón que evalúe la presencia de gentes de origen africano —esclavizadas o ya liberadas— en los reinos hispanos. Ni los padrones de vecinos, abundantes en el caso hispalense, ni las cartas de vecindad, muy habituales en los archivos de la Corona de Aragón, nos permiten cuantificar con detalle lo que sí muestran otro tipo de fuentes, como los protocolos notariales, a saber, que Sevilla, Cádiz, Lisboa, Valencia

o Barcelona fueron lugares a los que llegaron miles de personas esclavizadas, y que desde aquellos lugares fueron repartidas por todo el continente europeo.

La importancia de Barcelona como centro de venta y redistribución de población esclava procedente de Canarias y costa occidental africana ha sido analizada en numerosas ocasiones. No obstante, quizá sean los trabajos de Iván Armenteros Martínez (2015) los que han arrojado más luz sobre una trata que comenzó a ser destacada desde el último cuarto del siglo XV. Este autor ha podido documentar la venta en la ciudad condal de una treintena de esclavos (casi todas mujeres) procedentes del archipiélago canario, pero sin duda fueron los más de 600 hombres y mujeres de procedencia subsahariana los que tuvieron que dejar una huella mayor en la ciudad. Muchos llegaron de la mano de los portugueses o andaluces que iniciaron la trata desde las factorías lusitanas en África; el resto procedía de las rutas que se habían empleado para abastecer el mercado catalán desde hacía mucho tiempo, a través de las cuales acudían a los puertos sicilianos o norteafricanos del Mediterráneo oriental para adquirir los esclavos que llegaban desde el interior de África.

El caso de Valencia, estudiado hace mucho tiempo por Vicenta Cortés (1955, 1963, 1972),²⁶ también demuestra que el número de esclavos procedente de la costa atlántica africana o de Canarias fue extraordinariamente alto desde el último cuarto del siglo XV. Tan solo en 1489, en coincidencia con uno de los episodios más violentos de la conquista de Canarias, llegaron al puerto de Valencia 42 esclavos, y al de Ibiza, 90. Cinco años más tarde se vendieron en la ciudad 130 apre-

²⁶ El análisis de la esclavitud en la Valencia medieval también cuenta con un nutrido conjunto de trabajos, aunque casi todos ellos, por la cronología estudiada, no abordan la llegada de esclavos procedentes de la costa occidental africana o archipiélagos atlánticos. Cabe destacar los trabajos de Francisco Javier Marzal Palacios, en particular, su tesis doctoral (2007).

sados en las islas de La Palma y Tenerife, mientras que a finales de la centuria el número de cautivos vendidos en Valencia procedentes del Archipiélago superaba el centenar. Pero si Canarias aportó un número considerable de esclavos a los mercados mediterráneos, el filón inagotable se encontraba en las tierras del Atlántico africano. Desde Arguim, San Jorge de la Mina, Santo Tomé, Cabo Verde o Sierra Leona se enviaron al puerto de Valencia una media anual de 250 cautivos, con picos en la oferta de más de 600 personas (como, por ejemplo, en los años 1495 y 1496). Muchos de ellos fueron enviados a la ciudad de Turia desde el Puerto de Santa María, Cádiz, Sevilla o Jerez, y quienes actuaron como intermediarios eran mercaderes castellanos (Vicenta Cortés registró a más de 45 de ellos), aunque sin duda fue el florentino Cesareo de Barchi, representante en Valencia del conocido mercader afincado en Lisboa, Bartolomé Marchioni, el mayor tratante de esclavos, ya que fue capaz de situar en el mercado mediterráneo a varios miles de cautivos tan solo en la última década del siglo XV.

En Baleares, y especialmente en Mallorca, al igual también que en los otros grandes puertos del Mediterráneo de finales del Medievo, se ha podido documentar un grupo cuantitativamente extenso de esclavos. Como en Barcelona o Valencia, Mallorca y en menor medida Ibiza tuvieron como proveedores más destacados a lo largo de los siglos XIV y XV a los mercaderes que desde Génova, Palermo o Venecia traían esclavos turcos, tártaros, griegos o moros, sin olvidar que el corso y la piratería fueron siempre un suministro constante de mano de obra cautiva. No obstante, en los últimos años se ha puesto de manifiesto que en la segunda mitad del siglo XV descendió notablemente el número de esclavos procedentes de la Europa Oriental —pasa del 80 % a mediados de aquella centuria a poco más del 8 % a finales de la misma—, mientras que, de forma simultánea, se estaba registrando un continuo crecimiento de las compraventas de cautivos de procedencia subsahariana, las cuales pasaron de un 5 % a casi el 35 % (Vaquer Bennàssar, 1997).

Conocido y bien documentado es también el hecho de que hubo un constante aporte de cautivos procedentes de la costa atlántica africana a distintos puertos mediterráneos; los datos relativos a estos puertos catalano-aragoneses coinciden con lo que también estudiaron Alfonso Franco Silva y Raúl González Arévalo para el ámbito castellano en Sevilla o Málaga en ese tránsito entre los siglos XV y XVI (Franco Silva, 1979; González Arévalo, 2006, pp. 82-83): la llegada de esclavos desde Canarias fue continua durante el siglo XV, alcanzó su punto cumbre en las décadas de 1470-1490, con la culminación de la conquista del archipiélago y luego pasó a ser esporádica. En cualquier caso, el volumen de esclavos aborígenes canarios en los mercados europeos era claramente inferior al de los apresados en el norte y el occidente de África. Si tenemos esto en cuenta, cabe preguntarse qué significó para las sociedades receptoras de la mano de obra esclava el constante goteo de hombres y mujeres que eran vendidos en sus muelles y plazas. Si admitimos que tuvo que haber un efecto demográfico al menos en los lugares de origen y de llegada, ¿de qué cantidades estamos hablando si carecemos de cualquier tipo de recuento fiable más allá de las compraventas o de algunos registros fiscales? Por otro lado, a partir de esa pregunta se deslizan otras inmediatas sobre cómo se produjo la inserción de esta población esclava desarraigada en aquellos lugares en que fueron asentados en la península ibérica y el Mediterráneo.

Afortunadamente, para responder esta y otras preguntas de cariz similar, casi todos los estudios que se han realizado sobre la esclavitud africana en la península ibérica suelen dedicar espacio al problema de la integración de esta población en las sociedades del sur peninsular o mediterráneo. Como ejemplo, valga el de la villa onubense de Palos de la Frontera, ya que la localidad, pese a que no se encuentra en el ámbito mediterráneo, podría ser un buen exponente de lo que sucedió. Los marineros de la villa habían tenido una larga experiencia en la

navegación hacia la costa africana y se sabe que muchos participaron en la captura de esclavos en Canarias y en la costa atlántica del vecino continente. Por distintas circunstancias, la villa onubense sufrió un notable descenso de su población natural en las primeras décadas del siglo XVI, lo que elevó porcentualmente el número de población africana en aquellos primeros años de la centuria, hasta que, a mediados de aquel siglo, los cautivos negros llegaron a representar casi el 25 % del censo de vecinos. El porcentaje de población negra, en ese entonces, duplicaba al de Sevilla o Lisboa, donde no superaba el 10 %. Es evidente que un porcentaje tan grande tuvo que afectar los comportamientos sociales de los vecinos de Palos y el grado de integración de estos africanos. La documentación así lo atestigua, ya que entre los nacidos y bautizados en Palos figura un porcentaje muy alto de hijos/as de esclavos y adultos de origen africano (Izquierdo Labrado, 2004).

Ejemplos como este nos colocan ante situaciones de alta incidencia de la presencia de población servil africana —y canaria— en los territorios del sur hispánico y otras regiones del Mediterráneo occidental desde épocas muy tempranas, al menos desde el final del siglo XV. En cualquier caso, ¿cómo se integraron?, ¿cuánto tardaban en formar pareja y reproducirse?, ¿cuántos hijos tenían y cuál era su condición social? Por otro lado, y pese a que se trataba de grupos humanos que habían estado alejados del continente europeo durante muchos siglos, no hay constancia de que propagasen ningún tipo de enfermedad contagiosa (como sí la sufrieron los canarios al contacto con los europeos). Tampoco parece que, a primera vista, su lengua o costumbres dejaran huella inmediata en el habla cotidiana, en la toponimia o en la alimentación. Más bien, ocurría lo contrario, ya que también se sabe que a muchos de ellos se les enseñó rápidamente la lengua del lugar al que llegaban para que luego pudieran ser utilizados como intérpretes en nuevas expediciones hacia el continente africano. Sin embargo, son muchas las preguntas que merecen ser profundizadas

acerca de cómo se “integraron” estas personas esclavizadas a su nueva condición y entorno geográfico y social en esas fases más tempranas de la expansión occidental hacia el Atlántico en planos diversos. Sobre esas cuestiones, por otro lado, se están realizando aportaciones de enorme valor (Fernández Chaves, França Paiva y Pérez García, 2020; Fernández Chaves y Pérez García, 2021; Pérez García y Fernández Chaves, 2021).

Recapitulación

En estas páginas se ha pretendido fundamentalmente realizar un comentario crítico sobre tres temáticas centrales —redes portuarias, mercaderes y financieros, trata esclavista— para enmarcar una perspectiva general del conocimiento actual relativo a la dinamización de las actividades comerciales, la articulación de redes mercantiles y el papel de los agentes que dieron forma a estas en la Andalucía Atlántica y el Atlántico Medio castellano al final de la Edad Media. Indudablemente, no es un cuadro completo. Han quedado en el tintero valoraciones y referencias acerca de las cuestiones tratadas. Sin duda, podrían haberse considerado además otros ejes de investigación de relevancia. Es el caso de la implicación y concurrencia de los portugueses en estas regiones atlánticas de las costas africanas y las islas de la Macaronesia, para lo cual remitimos al capítulo en esta misma obra de Rodrigo da Costa Dominguez. También lo sería la cuestión del impacto de la presencia europea en este ámbito geográfico y de la interacción mercantil entre negociantes europeos —muy particularmente en su vinculación con los intereses de Castilla y Portugal— y pobladores y poderes africanos en dichas sociedades africanas (Aznar Vallejo y Correia e Silva, 2017). Por fin, a partir de las actividades específicas en las islas de la Macaronesia entre el siglo XV y el inicio del siglo XVI, sin duda habría que considerar la trata acaso más lucrativa desarrollada en estos archipiélagos durante el final de la Edad Media: la de la plantación y comercio de la caña de azúcar y sus productos re-

sultantes hacia el continente europeo. La impronta de estas actividades en su redimensión económica y cultural posterior (incluso desde el punto de vista lingüístico) en el conjunto del mundo atlántico es inquestionable, tal y como vienen evidenciando los estudios al respecto (Vieira y Viña Brito, 2006; Viña Brito y Corbella, 2022). En cualquier caso, esta propuesta tripartita bien sirve como la lectura de conjunto que pretendíamos, una en la que se privilegia la conceptualización del establecimiento de sólidas redes en torno al espacio, los agentes y las actividades. Ojalá también pueda ser valiosa como posible orientación para futuros trabajos.

Bibliografía

- Abellán Pérez, J. (2014). Las pesquerías jerezanas en el siglo XV: técnicas de pesca, especies y comercialización. En J. Sánchez Herrero y M. González Jiménez (dirs.), *750 aniversario de la incorporación de Jerez a la Corona de Castilla: 1264-2014* (pp. 153-173). Jerez de la Frontera: Ayuntamiento de Jerez.
- Armenteros Martínez, I. (2015). *L'esclavitud a la Barcelona del Renaixement (1479-1516). Un port mediterrani sota la influència del primer tràfic negrer*. Lleida: Pagès.
- Aznar Vallejo, E. (1982). Las relaciones comerciales entre Andalucía y Canarias a finales del siglo XV y comienzos del XVI. En *Actas del II Coloquio de Historia Medieval Andaluza* (pp. 269-281). Sevilla: Diputación Provincial de Sevilla.
- (1983). *La integración de las islas Canarias en la Corona de Castilla (1478-1526): aspectos administrativos, sociales y económicos*. San Cristóbal de La Laguna: Universidad de La Laguna.
- (1997). Corso y piratería en las relaciones entre Castilla y Marruecos en la baja Edad Media. *En la España Medieval*, 20, 407-418.
- (2001). Los itinerarios atlánticos en la vertebración del espacio hispánico. De los Algarbes al Ultramar Oceánico. En *XXVII Semana de Estudios Medievales. Itinerarios medievales e identidad hispánica*

- (pp. 47-82). Pamplona: Gobierno de Navarra, Institución Príncipe de Viana.
- Aznar, E., Corbella, D. y Tejera, A. (2012). *La Crónica de Guinea. Un modelo de etnografía comparada*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- Aznar Vallejo, E. y Correia e Silva, A. (2017). Aculturación y frontera marítima. La evolución de las márgenes meridionales del Reino de Fez (Berbería y Canarias). *Estudios Canarios. Anuario del Instituto de Estudios Canarios*, 61, 193-222. Recuperado de <http://iecanvieravirtual.org/index.php/catalogo/item/estudios-canarios-anuario-del-iecan-n-61-2017.html>.
- Aznar Vallejo, E. y González Zalacain, R. J. (2015). *De mar a mar. Los puertos castellanos en la Baja Edad Media*. La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Aznar Vallejo, E. y Ladero Quesada, M. A. (1982). La hacienda real en Canarias: peculiaridades y rasgos comunes con el régimen general de Castilla a comienzos del siglo XVI. En F. Morales Padrón (coord.), *IV Coloquio de Historia Canario-Americana* (pp. 77-108). Las Palmas de Gran Canaria: Cabildo Insular de Gran Canaria.
- Aznar Vallejo, E. y Pico Graña, B. (2000). *Viaje de Eustache de la Fosse (1479-1481). Edición, traducción y estudio*. La Laguna: Cabildo Insular de Tenerife.
- Bello León, J. M. (1993). Mercaderes extranjeros en Sevilla en tiempos de los Reyes Católicos. *Historia. Instituciones. Documentos*, 20, 47-83.
- (1994). *Extranjeros en Castilla (1474-1501), Notas y documentos para el estudio de su presencia en el reino a fines del siglo XV*. La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- (2008). *La pesca en Andalucía y Canarias en el tránsito de la Edad Media a la Moderna (siglos XV y XVI)*. Santa Cruz de Tenerife: Idea
- (2017). Las rentas derivadas de la venta y distribución del pescado en Sevilla y Jerez de la Frontera a finales de la Edad Media.

- Una aproximación. *En la España Medieval*, 40, 35-65. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/ELEM/article/view/56084>
- (2018). Los negocios de los mercaderes Francesco Pinelli y Diego de Soria en el Atlántico Medio a finales del siglo XV. *Revista de Historia Canaria*, 200, 59-72. Recuperado de <https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/9439>
- (2020). Los archipiélagos del Atlántico Medio en la apertura de las rutas comerciales castellanas (finales del XV y primeras décadas del XVI). Protagonistas y resultados. En J. Á. Solórzano Telechea y F. Martín Pérez (coords.), *Rutas de comunicación marítima y terrestre en los reinos hispánicos durante la Baja Edad Media: movilidad, conectividad y gobernanza* (pp. 95-118). Madrid: La Ergástula.
- Bello León, J. M. y González Marrero, M^a. del C. (1997). «Los otros extranjeros»: catalanes, flamencos, franceses e ingleses en la sociedad canaria de los siglos XV y XVI (Primera parte). *Revista de Historia Canaria*, 179, 11-71.
- (1998). «Los otros extranjeros»: catalanes, flamencos, franceses e ingleses en la sociedad canaria de los siglos XV y XVI (Segunda parte). *Revista de Historia Canaria*, 180, 13-67.
- Bello León, J. M. y Martín Perera, A (2012). *Las atarazanas de Sevilla a fines de la Edad Media*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Bello León, J. M. y Muñoz Gómez, V. (2014). “Para hacer la obra de la torre de Santa Cruz que sus altezas mandan fazer en Beruería”: nuevos aportes contables sobre la construcción y abastecimiento de Santa Cruz de la Mar Pequeña (1496-1498). *Fuentes Canarias en Red*, 1, 9-88.
- Bello León, J. M. y Ortego Rico, P. (2019). *Los agentes fiscales en la Andalucía atlántica a finales de la Edad media: materiales de trabajo y propuesta de estudio*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Bono, J. y Ungueti, C. (1986). *Los protocolos sevillanos de la época del Descubrimiento. Introducción, catálogo de los protocolos del siglo XV*

- y colección documental. Madrid-Sevilla: Junta de Decanos de los Colegios Notariales de España-Colegio Notarial de Sevilla.
- Boscolo, A. (1985). Il genovese Francesco Pinelli amico a Siviglia di Cristoforo Colombo. En B. Torres Ramírez y J. J. Hernández Palomo (coords.), *Presencia italiana en Andalucía, siglos XIV-XVII. Actas I Coloquio Hispano-Italiano* (pp. 249-265). Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- Campos Carrasco, J. M. (ed.) (2014). *Puerto histórico y castillo de Palos de la Frontera (Huelva): protagonistas de la gesta colombina*. Huelva: Universidad de Huelva.
- Carande, R. y Carriazo, J. de M. (1968). *Tumbo de los Reyes Católicos del concejo de Sevilla*, 5 vols. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Clavijo Hernández, F. (1982). Los documentos de fletamento en el primer tercio del siglo XVI. En *IV Coloquio de Historia Canario-Americanana*, tomo I (pp. 31-75). Las Palmas.
- Collantes de Terán Sánchez, A. (1989). Los fiadores en la hacienda concejil sevillana bajomedieval. *Mayurqa. Homenaje a Alvaro de Santa María*, 1, 191-199.
- (2008). Papel del Atlántico en la configuración de Andalucía. *Historia Instituciones. Documentos*, 35, 85-105.
- (2014). Los asientos de la Santa Hermandad con los concejos andaluces. *Historia. Instituciones. Documentos*, 41, 147-178.
- Cortés Alonso, V. (1955). La conquista de las Islas Canarias a través de las ventas de esclavos en Valencia. *Anuario de Estudios Atlánticos*, 1, 479-547. Recuperado de <https://revistas.grancanaria.com/index.php/aea/article/view/11/11>
- (1963). La trata de esclavos durante los primeros descubrimientos (1489-1516). *Anuario de Estudios Atlánticos*, 9, 23-50. Recuperado de <https://revistas.grancanaria.com/index.php/aea/issue/view/9>
- (1972). Procedencia de los esclavos negros de Valencia (1482-1516). *Revista Española de Antropología Americana*, 7(1), 123-152.

Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/REAA/article/view/REAA7272120123A>

D'Arienzo, L. (1987). Francesco Pinelli banchiere del Papa, colletore e nunzio apostolico in Spagna all'epoca di Cristoforo Colombo. En *Atti del IV Convegno Internazionale di Studi Colombiani*, volumen I (pp. 57-106). Génova: Civico Istituto Colombiano.

Fábregas García, A (ed.) (2010). *Islas y sistemas de navegación durante las edades Media y Moderna*. Granada: Alhulia.

Fernandes, V. (1940). *O manuscrito Valentim Fernandes*. Lisboa: Academia Portuguesa da Historia.

Fernández Alonso, J. (1963). *Legaciones y Nunciaturas en España de 1466 a 1521, Vol. 1: 1466-1486*. Roma: Instituto Español de Historia Ecclesiastica.

Fernández Chaves, M. F., França Paiva, E. y Pérez García, R. M. (Coords.) (2020). *Tratas, esclavitudes y mestizajes. Una historia conectada, siglos XV-XVIII*. Sevilla: Universidad de Sevilla.

Fernández Chaves, M. F. y Pérez García, R. M. (coords.) (2021). *Tratas atlánticas y esclavitudes en América. Siglos XVI-XIX*. Sevilla: Universidad de Sevilla.

Franco Silva, A. (1979). *La esclavitud en Sevilla y su tierra a fines de la Edad Media*. Sevilla: Diputación provincial de Sevilla.

García Alonso, D. (2005). Entre Granada y Castilla. La familia Fuente y la hacienda real a comienzos de la Edad Moderna. *Investigaciones históricas: época moderna y contemporánea*, 25, 11-30. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1160341>

Garrido Raya, E. y Moreno Escalante, V. (2012). La red mercantil de los Grimaldi y su proyección desde Sevilla a la Española (1489-1517). *Temas Americanistas*, 29, 7-20. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4221961>

Gil Fernández, J. (2001). *Los conversos y la Inquisición sevillana. Ensayo de prosopografía*, 8 vols. Sevilla: Universidad de Sevilla.

- González Arévalo, R. (2006). *La esclavitud en Málaga a fines de la Edad Media*. Jaén: Universidad de Jaén.
- (2008). La costa del Reino de Granada en la documentación náutica italiana (siglos XIV-XVI). En *la España Medieval*, 31, 7-36. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2708016>
- (2010). La costa del reino de Sevilla en la documentación náutica italiana (siglo XV). En A. Malpica Cuello, R. Peinado Santaella y A. Fábregas García (eds.), *Historia de Andalucía. VII Coloquio* (pp. 301-317). Granada: Universidad de Granada.
- (coord.) (2016a). *Navegación institucional y navegación privada en el Mediterráneo Medieval*. Granada: Universidad de Granada.
- (2016b). Francesco Grimaldi, un mercader-banquero genovés entre Granada, la corte e Inglaterra (siglos XV-XVI). En *la España Medieval*, 39, 97-126. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6272988>
- González Arce, J. D. (2017). *El negocio fiscal en la Sevilla del siglo XV. El almojarifazgo mayor y las compañías de arrendatarios*. Sevilla: Diputación de Sevilla.
- González Jiménez, M. (1989). Genoveses en Sevilla (siglos XIII-XV). En B. Torres Ramírez y J. J. Hernández Palomo (coords.), *Presencia italiana en Andalucía, siglos XIV-XVII. Actas I Coloquio Hispano-Italiano* (pp. 115-130). Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- González Zalacain, R. J. (2015). De Puerto a Puerto. Las relaciones entre los puertos de la Bahía de Cádiz (Siglos XV-XVI). En E. Aznar Vallejo y R. J. González Zalacain (coords.), *De mar a mar. Los puertos castellanos en la Baja Edad Media* (pp. 147-177). La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Izquierdo Labrado, J. (2004). *La esclavitud en la baja Andalucía*. Huelva: Diputación Provincial de Huelva.

- Kirschberg-Schenck, D. (2013). *Catálogo de los papeles del mayordomazgo del siglo XV. VI (1475-1488)*. Sevilla: Ayuntamiento de Sevilla.
- Lobo Cabrera, M. (2008). El comercio entre Canarias y Cádiz en la primera mitad del siglo XVI. *Estudios de Historia Moderna*, 2, 683-696. Recuperado de <https://accedacris.ulpgc.es/handle/10553/58858>
- López Beltrán, M^a. T. y López de Coca Castañer, J. E. (1980). Mercaderes genoveses en Málaga (1487-1516): los hermanos Centurión e Ytalián. *Historia. Instituciones. Documentos*, 7, 95-124.
- Malpica Cuello, A. y Fábregas García, A. (2012). Embarcaderos y puertos en la costa del reino de Granada. En A. Fábregas García, *Navegación y puertos en época medieval y moderna* (pp. 75-109). Granada: Universidad de Granada.
- Martín Casares, A. y García Barranco, M. (2012). *La esclavitud negraafricana en la historia de España, siglos XVI y XVII*. Granada: Editorial Comares.
- Martín Gutiérrez, E. (2006). La participación de Jerez de la Frontera en los circuitos comerciales atlánticos finales de la Edad Media: los contratos de fletamento. En M. González Jiménez (coord.), *La Península Ibérica entre el Mediterráneo y el Atlántico. Siglos XIII-XV* (pp. 133-141). Cádiz: Sociedad Española de Estudios Medievales.
- Marzal Palacios, F. J. (2007). *La esclavitud en Valencia durante la Baja Edad Media (1375-1425)* (Tesis doctoral inédita). Universitat de València, Valencia.
- Mingorance Ruiz, J. A. (2013). *Los extranjeros en Jerez de la Frontera a fines de la Edad Media* (Tesis doctoral inédita). Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Miranda Calderín, S. (2017). *Orígenes y evolución del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) Tomo I. El origen histórico y la Hacienda Real, siglos XV y XVI*. Las Palmas de Gran Canaria: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

- Muñoz Gómez, V. (2013). Para el conocimiento de la costa de la Andalucía atlántica (siglos XIV-XVI): descripciones, relaciones y documentación náutica. *Historia. Instituciones. Documentos*, 40, 179-205. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4660469>
- (2014). Palabra de marino: el conocimiento de la costa meridional ibérica a la luz de la práctica de la navegación en la Era de los Descubrimientos (siglos XV-XVI). *En la España medieval*, 37, 333-362. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4874452>
- (2015). Puertos, abras, cabos e islas: la topografía medieval de la costa atlántica de Andalucía a través de las cartas portulanas (ss. XIV-XVI). En E. Aznar Vallejo y R. J. González Zalacain (coords.), *De mar a mar. Los puertos castellanos en la Baja Edad Media* (pp. 179-211). La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- (2016). Derroteros, memoriales y saberes náuticos en las costas meridionales ibéricas durante la Era de los Descubrimientos (1526-c. 1555). *Chronica Nova: Revista de historia moderna de la Universidad de Granada*, 42, 425-451. Recuperado de <https://digibug.ugr.es/handle/10481/58640>
- Onrubia Pintado, J., Bokbot Y. et alii. (2016). Arqueología de Fum Asaca (Sidi-Ifni-Marruecos). De probable instalación purpuraria gétula a torre colonial hispano-canaria. *Anuario de Estudios Atlánticos*, 62, 1-25. Recuperado de <https://digital.csic.es/handle/10261/150732>
- Onrubia Pintado, J y González Marrero, M^a. Del C. (2018). Las torres realengas castellanas de Gran Canaria y Berbería de Poniente (1478-1500): arqueología de una frontera, fronteras de la Arqueología. *Vegueta. Anuario de la Facultad de Geografía e Historia*, 18, 167-208. Recuperado de <https://revistavegueta.ulpgc.es/ojs/index.php/revistavegueta/article/view/416>

- Ortego Rico, P. (2015). *Poder financiero y gestión tributaria: los agentes fiscales de Toledo y su reino (1429-1504)*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Otte Sander, E. (1997). *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. Sevilla: Fundación El Monte.
- (2013). *Regesto de documentos notariales relativos al comercio sevillano recopilados por Enrique Otte*. Vol. I (1441-1503). Sevilla: Fundación Buenas Letras.
- Peres, D. (1952). *Os mais antigos roteiros de Guiné*. Lisboa: Ministerio de Ultramar.
- Pérez García, R. M. y Fernández Chaves, M. F. (coords.) (2021). *La esclavitud en el sur de la península ibérica. Siglos XV al XVII*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Pujades i Bataller, R. J. (2009). *La carta de Gabriel de Vallseca de 1439. Estudi i edició / Gabriel de Vallseca's 1439 chart*. Barcelona: Lumenartis (ed. políglota català-castellà-anglès).
- Ríos Toledano, D. (2019). El mundo de la pesca en la Andalucía atlántica a fines de la Edad Media. En J. Córdoba Toro y P. González Zambrano (coords.), *Pensando Andalucía. Una visión interdisciplinar* (pp. 214-227). Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz.
- Rivero Suárez, B. (1988). El comercio de Tenerife con la Península Ibérica en la primera mitad del siglo XVI. En *Serta Gratulatoria in Honores Juan Régulo*, vol. III (pp. 765-782). La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Rivero Suárez, B. (1990). *El azúcar en Tenerife, 1496-1550*. La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Rivero Suárez, B. (1994). Exportación de azúcar canario a Andalucía en la primera mitad del siglo XVI. En *II Congreso de Historia de Andalucía*, tomo II (pp. 327-334). Córdoba: Junta de Andalucía.
- Rosa Olivera, L. y Marrero, M. (1996). *Acuerdos del Cabildo de Tenerife, vol. V (1525-1533)*. La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.

- Ruiz Pilares, E. J. (2017). *El poder en el concejo de Jerez de la Frontera durante el reinado de los Reyes Católicos (1474-1504): espacios, ámbitos y recursos.* (Tesis doctoral inédita). Universidad de Cádiz, Cádiz.
- (2018). El paisaje pesquero de Jerez de la Frontera a finales de la Edad Media: caladeros, flota, distribución y consumo. *Historia. Instituciones. Documentos.* 45, 377-405. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6836966>
- Ruiz Pilares, E. J. y Bello León, J. M. (2019). Pesca y pescadores en Jerez de la Frontera a finales del siglo XV: la presencia de la flota de San Vicente de la Barquera. *Edad Media. Revista de Historia*, 20, 339-365. Recuperado de <https://rodin.uca.es/handle/10498/22187>
- Ruiz Pilares, E. J. y Ríos Toledano, D. (2018). Redes comerciales entre la Andalucía Atlántica y las Islas Canarias a fines de la Edad Media: una mirada a través de los SIGs. *Revista de Historia Canaria*, 200, 301-311. Recuperado de <https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/10075>
- Rumeu de Armas, A. (1996). *España en el África Atlántica*, 2 vols. Las Palmas de Gran Canaria: Cabildo de Gran Canaria [segunda edición ampliada].
- Viquer Bennàssar, O. (1997). *L'esclavitud a Mallorca, 1448-1500.* Palma de Mallorca: Consell Insular de Mallorca.
- Vieira, A. y Viña, A. (2006). «Rutas del azúcar en el Atlántico». En *Ruta del azúcar y su cultura en las Islas Atlánticas. El Arte de Flandes en Madeira y Canarias - Rota do Açúcar e a sua cultura nas Ilhas Atlânticas. A Arte da Flandres na Madeira e nas Canárias* (pp. 1-52). Canarias: Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias, Proyecto Atlántica.
- Villada Paredes, F. (2015). Los puertos del Estrecho de Gibraltar en los siglos XIV y XV. Una perspectiva arqueológica. En E. Aznar Vallejo y R. J. González Zalacain (coords.), *De mar a mar. Los puertos*

castellanos en la Baja Edad Media (pp. 213-253). La Laguna: Servicios de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.

Viña Brito, A. y Corbella Díaz, D. (2022). De Europa a América: la cultura y la lengua de la caña dulce (siglo XVI). *Vegueta: Anuario de la Facultad de Geografía e Historia*, 22(2), 499-518. Recuperado de <https://revistavegueta.ulpgc.es/ojs/index.php/revistavegueta/article/view/777>

Ybarra Hidalgo, E. (2001). Notas históricas y genealógicas de la familia Pinelo. *Boletín de la Real academia Sevillana de Buenas Letras: Minervae Baeticae*, 29, 9-22. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=625412>

Ybarra Hidalgo, E. (2002). Más noticias inéditas de la Familia Pinelo. *Boletín de la Real academia Sevillana de Buenas Letras: Minervae Baeticae*, 30, 193-208. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=625465>

Ad loca regni castelle. Circuitos comerciales, movimientos portuarios y redes marítimas genovesas en Castilla a inicios del siglo XV¹

*Daniel Ríos Toledano*²
Universidad de Granada

Introducción

En mayo de 1405, ante el notario Panissario Gregorio, el patrón savonese Pietro Nattone había prometido fletar sus embarcaciones —*San Antonio* y *Santa Caterina*, ancladas en el canal de Quíos— a Tommaso Pancrasio, Giovanni de Castello y Barnabà de Pagana, para transportar quinientos cántaros de algodón y de nuez de agallas, cargados durante un día completo, desde la isla de Quíos a Rodas, Málaga, Cádiz, Southampton y La Esclusa. Durante la parada en el puerto gaditano acordaron que el patrón debía recibir 25 sueldos genoveses por cada cántaro de algodón desembarcado, mientras que por cada cántaro de nuez de agalla debía percibir 15 sueldos.³ Este contrato de fletamiento

¹ Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación *El mar como frontera. Transgresiones legales en el Atlántico bajomedieval* (PGC2018-095719-B-I00), financiado por Feder/ Ministerio de Ciencia e Innovación-Agencia Estatal de Investigación del Gobierno de España.

² Contratado predoctoral FPU del Ministerio de Universidades. Departamento de Historia Medieval y Ciencias y Técnicas Historiográficas de la Universidad de Granada.

³ Archivio di Stato di Genova (en adelante ASG), Notai Antichi (en adelante NA), 523, 1, n.º 138. Transcrito en Doeberd y Kerremans (1952, doc. 13).

es una evidente muestra del interés de los mercaderes genoveses por integrar el espacio económico de la Corona de Castilla, precisado en la escala en Cádiz, dentro de sus extensas redes comerciales, que abarcaban desde el Mediterráneo oriental hasta la Europa atlántica.

Esta contribución nace con la vocación de examinar la navegación y el comercio marítimo europeo desde el observatorio de la Corona de Castilla en las primeras décadas del siglo XV. El objetivo es conocer la integración de las ciudades y villas ibéricas dentro de los circuitos marítimos genoveses como escalas intermedias, así como analizar los movimientos de los puertos castellanos y la gestión de las operaciones mercantiles desde las fuentes documentales ligures. Este tema de investigación presume de una rica tradición historiográfica (González Arévalo, 2013, pp. 175-208), en la que ha primado el análisis de las fuentes castellanas desde un enfoque iberocéntrico. Por esta razón, resulta de vital importancia detenerse en la documentación italiana, sin renunciar a la castellana, pero también atenerse a un escenario más global de las conexiones económicas entre el Mediterráneo y el Atlántico, más allá de los límites geohistóricos de la Corona de Castilla. Así pues, el estudio exclusivo de las fuentes castellanas ha dado lugar a un mejor conocimiento de la segunda mitad del siglo XV, con predominio de las últimas décadas frente a la primera mitad. A tenor de la naturaleza de los registros documentales, se conoce con más detalle la presencia y el arraigo de la comunidad genovesa en Andalucía en comparación con la navegación mercantil y las estrategias económicas de la república de Génova en el sur (Heers, 1982; Otte, 1996; Bello León, 1994; D'Arienzo, 2010, pp. 171-222; González Arévalo, 2016a, pp. 375-401; 2016b, pp. 249-284), si bien en los últimos años se han realizado aportaciones sobre el comercio y la navegación genoveses en Castilla desde el análisis de la documentación italiana (Ríos Toledano, 2018, pp. 271-293; 2019, pp. 81-111; González Arévalo, 2020b, pp. 161-190; 2020-2021, pp. 125-162; en prensa a; en pren-

sa b).⁴ Estas contribuciones están arrojando luz sobre la integración de la Corona de Castilla en la red comercial de Génova durante la Baja Edad Media (Ríos Toledano, 2020, pp. 243-247).

La base documental para la realización de esta investigación procede fundamentalmente de las actas notariales genovesas de naturaleza marítima-mercantil: los contratos de fletamientos y los riesgos marítimos. La consulta de esta documentación se ha realizado directamente mediante el análisis de los cartularios de los notarios digitalizados y accesibles en la red, iniciativa del Archivio di Stato di Genova, pero también indirectamente a través de las publicaciones de Renée Doejaerd y Charles Kerremans y Patrizia Schiappacasse. En la primera obra, la de Doejaerd y Kerremans, se recopilan un amplio elenco de protocolos notariales sobre el comercio entre Génova y Flandes en 1400-1440, mientras que en la segunda se recogen varias actas relativas a las relaciones comerciales entre Génova y Gaeta. La utilidad de estas publicaciones radica en el hecho de que ambas contienen registros documentales sobre los intercambios mercantiles con Castilla. En cambio, el inconveniente de esta documentación notarial es que en muchas ocasiones no se especifica la travesía completa de la nave, lo cual exige la revisión de diversos documentos para conocer el itinerario marítimo en su integridad; tampoco se detallan los contratiempos de la navegación —naufragios, tempestades, asaltos, robos—, lo que obliga a recurrir a otras fuentes para completar el horizonte.

Circuitos comerciales

El tráfico marítimo de Génova con la Corona de Castilla a inicios del siglo XV había estado determinado por un decreto, promulgado el 19 de julio de 1400, que establecía la prohibición de navegar y de importar mercancías ligures en Castilla: “*non eundo et mictendo de*

⁴ Agradezco al profesor Raúl González Arévalo por haberme permitido la consulta de sus trabajos inéditos.

bonis Ianuensium ad terras regni Castelle.⁵ Precisamente, el origen de esta disposición se encuentra en los continuos ataques sufridos por los mercaderes genoveses a manos de piratas castellanos. Estos incessantes asaltos marítimos deterioraron los intercambios comerciales ante la inseguridad de los mares de Castilla. Pocos años antes, en 1392, el monarca Enrique III había prometido abonar a los ligures 90.000 doblas de oro por los daños ocasionados por Francisco de las Casas de Sevilla (Lisciandrelli, 1960, doc. 689). Este caso simplifica la convulsa situación vivida por los mercaderes genoveses en la última década del siglo XIV. En este contexto se debe enmarcar la embajada enviada a Castilla, liderada por Ambrogio de Marini —embajador del dogo y la comuna de Génova— ante el rey Enrique III, destinada a paliar las hostilidades contra los comerciantes ligures de la ciudad de Sevilla. El envío de esta embajada se materializó en la firma en Segovia del tratado de paz con Génova en 1392. A pesar del acuerdo, las ofensivas contra los genoveses fueron frecuentes; así lo demuestra la petición presentada en 1399 por los mensajeros de los cónsules de Sevilla, Tommaso Doria, Marco Cattaneo, Benedetto de Valdettaro y Gioffrè Gentile, en la que se manifiesta la negativa de los mercaderes ligures de cargar sus mercancías en las embarcaciones de los maestres castellanos, a tenor de los robos y de los daños cometidos por los corsarios castellanos,⁶ pese a la obligatoriedad de la orden de fletar los navíos de sus súbitos. En consecuencia, el rey les había autorizado francamente a “cargar las dichas sus mercadurias que les fuere conplidero en las carracas e naos grandes de Genoa” (González Gallego, 1974, doc. XXXII).

Los constantes ataques marítimos a las naves afectaron el desa-

⁵ Referenciado en J. Day (1963, vol. I, p. XXVII).

⁶ “gran danno e peligro de sus mercadurías lo uno por los muchos cosarios que andan por la mar especialmente castellanos que han hecho a los mercaderes grandes robos e dannos e fazen de cada dia” (González Gallego, 1974, doc. XXII).

rrollo de los intercambios comerciales en la Corona de Castilla, así como fueron determinantes para que la república de San Jorge impidiera la navegación en los puertos andaluces. El silencio de las actas notariales ligures es una excelente prueba de ello: no aparece ninguna referencia a las ciudades castellanas hasta mayo de 1405. No obstante, una carta emitida por Giovanni di Iacopo Orlandini y Piero Benizi al mercader Francesco di Marco Datini revela la escala en el puerto de Cádiz de las embarcaciones de Stefano Ghisolfi, patrón genovés, y de Giorgio Spirano, que en 1402 navegaban desde Romania a Southampton (Nicolini, 2018, p. 82; 2020, p. 108). En efecto, este registro documental confirma que la navegación a los puertos castellanos había sido autorizada nuevamente. También este hecho está constatado con el ataque de las cacas genovesas, lideradas por el corsario Nicolò da Moneglia, a la coca veneciana de Nicolò Rosso en el puerto gaditano en 1403 (González Arévalo, 2020a, pp. 26-29; González Arévalo y Vidal, 2021, pp. 201-234). Al año siguiente, el propio Nicolò da Moneglia había dirigido su embarcación desde Génova a Southampton con escala intermedia en Málaga y Cádiz (Nicolini, 2018, p. 82). Ambos ejemplos ratifican la comparecencia de naves ligures fondeando en los mares de Castilla, si bien es necesario esperar a 1405 para encontrar el primer documento —original de la república de Génova— con referencias directas a los puertos castellanos. Se trata del contrato de fletamento, estipulado en Quíos, entre el patrón Pietro Nattone y los comerciantes Tommaso Pancrasio, Giovanni de Castello y Barnabà de Pagana, que ha encabezado el inicio de esta contribución.

A diferencia de los sistemas estatales de las galeras mercantiles de Venecia y Florencia, la flota de Génova se caracterizó por desarrollar una navegación libre, carente de participación institucional, impulsada por operaciones privadas (Petti Balbi, 2016, pp. 42-43). Aun así, los navíos estaban sujetos a las normas legislativas, decretadas por las magistraturas específicas como el *Ufficio Maris* y el *Ufficio di Gazaria*,

referentes a los viajes marítimos. A pesar de que resulta difícil una ruta comercial predominante, el análisis de los contratos de fletamentos de inicios del siglo XV ha permitido demostrar que el destino final de las naves era La Esclusa, el puerto de Brujas, así como que su punto de partida era fundamentalmente Génova, si bien en dos ocasiones la travesía marítima comenzó en Rodas y Quíos. Estas islas estuvieron integradas dentro del sistema portuario ligur. En el caso de Quíos, desde su conquista en 1347 se convirtió en base estratégica para la organización del comercio marítimo en el Mediterráneo oriental (Argenti, 1958). En este sentido, la navegación genovesa se estructuró atendiendo a dos itinerarios: de un lado, el trayecto que conectaba a Génova con el Mediterráneo oriental y con el Atlántico norte, que preveía escalas en los puertos de Quíos, Mitilene, Focea, Rodas, Mesina, Castelmari, Nápoles, Gaeta, Porto Pisano, Mallorca, Barcelona, Valencia, Cartagena, Málaga, Cádiz, Southampton, Middelburg o La Esclusa; y, de otro, la ruta que unía a Génova con Brujas, con paradas en Savona, Porto Pisano, Gaeta, Palermo, Aigues-Mortes, Barcelona, Mallorca, Ibiza, Alcudia, Valencia, Alicante, Málaga, Cádiz, Sanlúcar de Barrameda, Sevilla, Southampton, Flesinga o La Esclusa.

La gran mayoría de los documentos examinados son riesgos marítimos contratados en la ciudad de Génova por mercaderes y patrones ligures —con excepción de la coca de Antonio Ochoa de Busturia, de la nave de Alfonso Fernández de Herrera o de los navíos de Francesc Agar, Martí Salvador y Francesc Maria⁷— para mercancías habitualmente desconocidas con embarcaciones de identidad privada —aunque en ocasiones se especifica su naturaleza—. Con respecto a la

⁷ Antonio Ochoa de Busturia: AGS, NA 481, fol. 123v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 179). Alfonso Fernández de Herrera: AGS, NA 479/II, fol. 224r, 206v, 221v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, docs. 100, 111 y 119). Francesc Agar: AGS, NA 666, n.º 135. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 711). Martí Salvador: AGS, NA 666, n.º 62. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 742). Francesc Maria: AGS, NA 666, n.º 131. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 716).

tipología naval, los registros aduaneros flamencos e ingleses han confirmado que la nave utilizada con más frecuencia en los intercambios comerciales durante el siglo XV fue la carraca (Nicolini, 2007, pp. 291-316), si bien las actas notariales ligures solo mencionan el concepto genérico de “navis”. En efecto, a tenor de la referencia de los mismos patrones de navíos genoveses en los libros de puerto y de anclaje de Southampton y Sándwich, se ha podido determinar una equivalencia incuestionable entre *navis* y *carrack* para la navegación atlántica (González Arévalo, 2020b, p. 222). De hecho, como ha apuntado Angelo Nicolini, los patrones ligures habían reemplazado la coca por la carraca desde la década de 1370 (Nicolini, 2007, pp. 227-228). Ante tal circunstancia, no cabe ninguna duda de que la gran mayoría de las naves genovesas que surcaron la ruta de Poniente fueron carracas.⁸ Aun así, la coca se siguió empleando en la navegación hacia el Mar del Norte durante las primeras décadas del siglo XV, pues se han localizado seis en los protocolos notariales. A modo de ejemplo, en 1417 fueron fletadas las dos cocas de Tommaso Scipiono y Salvago Spinola para navegar desde Génova a La Esclusa con escalas previstas en Porto Pisano, Quíos, Focea, Mallorca, Cádiz y Southampton.⁹

El análisis de 258 contratos de riegos marítimos, estipulados por el notario Branca Bagnara entre 1426 y 1432, ha puesto de manifiesto que aproximadamente la mitad de los viajes con destino al Atlántico norte se inició en la isla de Quíos, mientras que la otra mitad lo hizo

⁸ La coca permitía transportar hasta 200 toneladas, mientras que la carraca podía incluso superar las 1000. De igual modo, la primera, de procedencia atlántica, contaba con un función comercial y bélica, mientras que la segunda, de proveniencia mediterránea, disponía solo de la competencia mercantil. Ambas embarcaciones ostentaron la primacía naval en los intercambios comerciales entre el Mediterráneo y el Atlántico durante los siglos XIV y XV. Sobre estos asuntos existe una amplia producción bibliográfica. Para profundizar en las características específicas de ambas tipologías véase A. Ortega Villoslada (2015, pp. 254-270).

⁹ AGS, NA 482, V, fol. 285v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 230).

en Génova. También se observa que las escalas más frecuentadas por las embarcaciones ligures fueron la Corona de Aragón (21 %) —solo en un 6 % de los contratos se menciona una parada explícita en Valencia—, el reino de Granada (37 %) con el puerto de Málaga a la cabeza y la Corona de Castilla con Cádiz (40 %) y Sanlúcar de Barrameda, el an-
tepuerto de Sevilla (14 %). Este análisis ha permitido constatar que el puerto gaditano fue la escala preferida de las carracas que navegaban hacia Inglaterra. En este sentido, Cádiz fue un “grande emporio della Spagna meridionale e dell’Africa nord-occidentale” (Nicolini, 2007), centro de conexión del tráfico marítimo ibérico y musulmán, desde donde se exportaban no solo las mercancías castellanas, sino también las procedentes del Magreb y del África ecuatorial. Desde el interior, la ciudad de Sevilla, principal plaza financiera y bancaria, ejercía su influencia en la articulación de la navegación en los puertos andaluces (Nicolini, 2007, pp. 251-252). Prueba de ello son las cartas enviadas en 1431, en tiempos del dogo Filippo Maria Visconti, a los cónsules de Sevilla y de Brujas para que ordenasen a los patrones ligures que no bien arribaran a Cádiz o a La Esclusa iniciaran el retorno a Génova, cancelando incluso los viajes previamente estipulados, habida cuenta de la guerra contra Florencia y Venecia (Salicrú i Lluch, 2007, p. 26).

Cádiz actuó como puerta del Atlántico para la navegación de las flotas mediterráneas. Su proximidad al Estrecho de Gibraltar le permitió instaurarse como un hito geográfico de referencia. En este sentido, la escala en el puerto gaditano señalizó el inicio de los riesgos marítimos ligures, fundamentalmente de las naves que se dirigían al norte de Europa a través del océano. Este hecho estuvo respaldado institucionalmente por las leyes marítimas de Boucicaut de marzo de 1403 que obligaban a todos los barcos fletados por los genoveses, a estar asegurados desde Cádiz hasta el océano y a la inversa (Piergiovanni, 2012, pp. 778-779). Por esta razón, los riesgos marítimos ligures están plagados de referencias al puerto gaditano. Así, por ejemplo, en

junio de 1431 un grupo de genoveses había asegurado las mercancías de Battista Spinola cargadas en Cádiz en la nave de Pietro Antonio de Vivaldi con destino a La Esclusa, así como habían estipulado que el inicio del riesgo comenzase una vez que la embarcación zarpara del puerto: “incipiendo risicum postquam dicta navis vellifficaverit et seu receserit de Cadexe, et deinde dicte res et merces conducte fuerint et exonuste in terra ad salvamentum in portum Sechixarum”¹⁰. En esta misma dirección, también hay noticias sobre riesgos marítimos para embarcaciones que surcaban la ruta La Esclusa-Cádiz. En noviembre del mismo año, se habían asegurado las mercancías de Oberto de Grimaldi cargadas en la nave del patrón catalán Francesc Maria.¹¹ En efecto, estos ejemplos demuestran la condición de Cádiz como frontera atlántica para la república mercantil de Génova (González Arévalo, en prensa c). Aunque en menor medida, Sanlúcar de Barrameda también comparece como punto de partida de los riesgos marítimos atlánticos. En enero de 1411, Angelo Cattaneo había asegurado por valor de 100 florines de oro las “rerum et mercium” de Jacopo de Negrono, que debían cargarse en Sanlúcar de Barrameda en la nave de Luca Ardimento con dirección a La Esclusa. Acordaron que el riesgo debía durar desde la salida del puerto sanluqueño hasta Harfleur o La Esclusa, con una escala prevista en Safi.¹²

El contrato de fletamento de enero de 1409, estipulado en Rodas ante el notario Giovanni Balbi, es un buen ejemplo para profundizar en el comercio y la navegación desde el Mediterráneo oriental hasta el Atlántico norte. El patrón genovés Anfreone Squarciafico había fletado sus dos naves de dos cubiertas —la *Santa Maria* y la *San Giovanni*, ancladas en el puerto de Rodas— a los mercaderes genoveses Martino

¹⁰ AGS, NA 666, V, n.º 607. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 695).

¹¹ AGS, NA 666, V, n.º 131. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 716).

¹² AGS, NA 479/II, vol. 1, fol. 208r. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 82).

di Negrono, Guirardo Calvo, Gabriele Doria, Gianotto y Gabriele Spinola para navegar a Flandes. Las bodegas de las naves habían sido repartidas de la siguiente manera: 200 cántaros para Martino di Negrono, 300 cántaros para Guirardo Calvo, 200 cántaros para Gabriele Doria, 200 cántaros para Gianotto Spinola y 100 cántaros para Gianotto Spinola. Asimismo, el patrón se había comprometido a disponer sus embarcaciones bien pertrechadas con los aparejos necesarios, así como con 80 hombres. En cambio, los comerciantes habían prometido cargar sus mercancías antes del día 20 de febrero, fecha establecida para la partida de las naves. El viaje se planificó con escalas en Puerto Pisano (15 días) —aunque se establece una parada previa, si fuera necesaria, en la isla de Sicilia—, Aigues-Mortes (10 días), Málaga (seis días) y Cádiz (10 días). Durante la escala en el puerto gaditano los mercaderes se comprometieron a abonar al patrón 30 sueldos por cada cántaro cargado para transportarlo a Southampton y a La Esclusa.¹⁵ A pesar de que no se especifican las mercancías embarcadas en su puerto, ratifica el papel predominante de Cádiz en la red de intercambios comerciales de Génova, sobre todo en la ruta de Poniente, así como su función como centro de redistribución de productos hacia el norte de Europa.

Redes marítimas y movimientos portuarios

En la Baja Edad Media, la república de Génova conformó una potente red de intercambios comerciales desde el Mediterráneo oriental hasta el Atlántico norte. Esta red comercial se sustentó en el control de los puertos más dinámicos, pues estos constituyán los puntos de conexión de las rutas marítimas. En efecto, se aseguró el dominio de los circuitos comerciales mediante el sistema de escalas que se exten-

¹⁵ ASG, NA 603/II, serie 1413-1414, doc. N.º 479. Transcrito en G. G. Muso, *Navigazione e commercio genovese con il Levante nei documenti dell'Archivio di Stato di Genova*, Roma, 1975, doc. 21.

dió desde las costas del Magreb hasta las del Cáucaso (Basso, 2012, p. 104). En estas escalas, la presencia de los comerciantes genoveses estuvo determinada por el grado de control e influencia capaz de ejercer Génova, así como por la realidad política y social de la región. Para reforzar los intercambios mercantiles, la república ligur desplegó una trascedente estrategia diplomática con los distintos Estados, materializada mediante el acuerdo de alianzas políticas y tratados comerciales. De hecho, la intención fundamental de la diplomacia ligur era salvaguardar los intereses económicos de sus súbitos asentados en las ciudades mediterráneas y atlánticas. Entre los mecanismos institucionales más sobresalientes para respaldar sus intereses privados, cabe mencionar la apertura de consulados en ciudades sólidamente integradas en sus redes. De hecho, la presencia de consulados en la Corona de Castilla —en Sevilla, Cádiz y en Sanlúcar de Barrameda— permite corroborar la existencia de intereses suficientemente relevantes como para constituir mecanismos legales y gestionar los asuntos de la nación (Petti Balbi, 2005, p. 481).

Los puertos castellanos más frecuentados por la flota genovesa fueron Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y Sevilla. Muchos de los autores que han empleado las actas notariales ligures han cometido un grave error al identificar el topónimo *rio di Sibilia* o *rivo Sibile* con la ciudad de Sevilla, cuando verdaderamente se trataba de Sanlúcar de Barrameda. Los navegantes se referían a la villa andaluza como *rivo Sibile* por su ubicación en la desembocadura del río Guadalquivir, mientras que a la ciudad hispalense como *Sibilia*, sin más.¹⁴ Ambos topónimos demuestran dos realidades urbanas y portuarias bien diferenciadas,

¹⁴ Recientemente, Raúl González Arévalo ha elaborado un estudio en el que ha aclarado la problemática de la identificación de Sanlúcar de Barrameda como *rio Sibile*, siguiendo las indicaciones de Enrique Otte. Véase “En el *Rio di Sibilia*. Sanlúcar de Barrameda, puerto subsidiario del comercio italiano entre el Mediterráneo y el Atlántico (siglos XIV y XV)” (en prensa a).

pero no antitéticas. En este sentido, Sevilla era la principal ciudad bancaria, fiscal e institucional del sur de la Corona de Castilla. Tuvo una sólida presencia en las rutas comerciales a través de su puerto y de su antepuerto, Sanlúcar de Barrameda (Otte, 1990, pp. 539-562; 1996; Bello León y González Jiménez, 1997, pp. 213-241; Ladero Quesada, 2012, pp. 1491-1508). Efectivamente, la escala de las naves genovesas en la villa señorial respondía a una lógica naval y técnica: renunciar a navegar el río Guadalquivir para evitar la demora del viaje y buscar puertos de aguas profundas, evitando ríos y estuarios, conforme al uso de las embarcaciones con un porte superior, como las carracas. Como consecuencia, a partir del siglo XV las naves frecuentaron más el puerto de Sanlúcar de Barrameda, y Sevilla se reservó a una escala muy puntual (González Arévalo, en prensa a). Además, con frecuencia las embarcaciones que surcaban la ruta de Poniente fondeaban en la villa sanluqueña antes o después de una parada en Cádiz. Cabe recordar la ruta de la nave del patrón Baliano Pinello, que tenía la previsión de anclar en ambos puertos ibéricos en su viaje desde Southampton a Génova en 1410.¹⁵ Por consiguiente, se reservaron dos escalas en el sur de Castilla: una en Sanlúcar para la carga y descarga de las mercancías de los mercaderes estantes en Sevilla y otra en Cádiz para los estantes en esa ciudad.

La ciudad de Sevilla comparece en un riesgo marítimo de mayo de 1409, en el que aseguró un cargamento de cueros de Leone Ticeri, que sería cargado en Génova y transportado a la ciudad hispalense en la nave de Niccolò de Levanto.¹⁶ También el contrato de fletamiento estipulado en marzo de 1414 entre el patrón Goffredo Spinola di Luccoli y los mercaderes Salvagio Spinola, Alaramo Salvago y Gabriele Senestrario recoge la previsión de hacer escala en Sevilla. De hecho,

¹⁵ ASG, NA Ignotti, busta 7. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 38).

¹⁶ ASG, NA 314, fol. 163r.

acordaron que, una vez efectuadas las paradas de tres días en Málaga y de ocho días en Cádiz, en el caso de que las mercancías textiles no hubieran sido completamente descargadas, el navío iría a Sevilla para desembarcar el resto de la carga y los mercaderes deberían abonar al patrón el mismo precio del flete en Cádiz, tres libras de oro por cada bota:

cum dicta nave et onere et ire et navigare in Cadex; et ibidem stare et morari diebus octo currentibus infra quos teneatur et debeat exonerare et consignare illud et quantum dicti tres seu factores ipsorum requirent a dicto patrono, et si infra dictos octo dies requirent exonerari in totum dictum onus teneatur et debeat dictus patronus exonerare et consignare ibidem factoribus predictis quam citius poterit ipse patronus, ita quod si et in quantum totum dictum onus exonustum fuerit in Cadex sive resta in quantum in Marica exonerasse, habeat et habere debeat dictus Jofredus patronus pro naulo suo ad rationem librarium trium auri pro qualibet veiete et sic ad eandem rationem de aliis mercibus; et in Sibilia solvere promiserunt ipsi tres pro eorum rata ut supra dicto patrono secundum consuetudinem solutionis naurorum in Sibilia (...).¹⁷

La presencia de la ciudad de Cádiz en la navegación de Génova es absolutamente superior en comparación con el eje Sevilla-Sanlúcar de

¹⁷ ASG, NA 481, IV, fol. 40v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 172). “Con dicha nave y cargar, ir y navegar a Cádiz, y allí mismo estar y morar ocho días corrientes en el plazo de los cuales deba descargar y consignar aquello y cuanto los dichos tres o sus factores solicitaran al dicho patrón; y si en el plazo de los mencionados ochos días solicitasesen descargar en total la dicha carga, el dicho patrón tiene y debe descargar y consignarla a los mismos factores antes mencionados, lo más rápido que el patrón pueda, de tal forma que si y en cuanto al total de la dicha carga que fuera descargada en Cádiz o el resto de la cantidad descargada en Málaga, tiene y debe tener el dicho Goffredo, patrón, para el transporte a la razón de tres libras de oro por cada bota y así a la misma razón de las otras mercancías; y en Sevilla han prometido los tres, por sus beneficios pagar al dicho patrón, como arriba, según las costumbres del pago de los fletes en Sevilla”.

Barrameda. Este hecho responde a las excelentes características de la ciudad, que contaba con “condiciones óptimas para constituirse en escala obligada” (Pérez-Embíd, 1972, p. 279). Estas condiciones se pueden englobar en una privilegiada posición geoestratégica entre el mar Mediterráneo y el océano Atlántico y en un buen puerto con un calado significativo de seis o siete pasos que posibilitaba el anclaje de embarcaciones de gran porte en todo momento, al que se accedía mediante el caño de Sancti Petri, como indican los portulanos y las cartas náuticas bajomedievales (Ríos Toledano, 2019, p. 94). En este contexto, Génova convirtió a Cádiz en el centro de operaciones del sistema de navegación en Occidente: actuó como escala intermedia en las rutas marítimas Génova-Flandes y Quíos-Flandes, y también como parada comercial y técnica antes de afrontar el océano Atlántico (Heers, 1961, p. 484; González Arévalo, 2020, pp. 170-180). De hecho, la escala en el puerto gaditano de las flotas genovesas respondía a razones de naturaleza naval, comercial y humana: la posibilidad de hacer una parada técnica y náutica antes de navegar hacia el Atlántico norte, de completar la bodega de los navíos con materias primas o productos manufacturados de la Corona de Castilla, de las islas Canarias o de la Berbería de Poniente, de fletar mercancías ausentes en otros mercados concurridos por los propios negociantes ligures, de descargar y comerciar artículos provenientes de Oriente para su adquisición o redistribución por los mercaderes estantes o naturales, de reparar las embarcaciones, de afinar el avituallamiento de la tripulación o de reclutar pilotos expertos en la navegación atlántica para dirigir las naves a los puertos de Southampton o La Esclusa (Ríos Toledano, 2018, p. 280). En efecto, la documentación notarial pormenoriza que durante la escala prevista en el puerto de Cádiz las naves podían estar “carrigando et discarrigando” a lo largo de muchos días.

Los puertos de Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y Sevilla actuaron como puerta de salida de mercancías andaluzas (Bello

León, 1995, pp. 57-80). Una de las mercancías más comercializadas y demandadas de Andalucía por los mercaderes ligures fue indudablemente el aceite (Basso, 2018; Collantes de Terán Sánchez, 1994, pp. 347-359). La procedencia del aceite cargado en las embarcaciones por los comerciantes es especificada en la documentación notarial: “oleum de Sibilia”¹⁸. También el manual de mercadería de Francesco Balducci Pegolotti recoge la exportación de aceite andaluz desde Cádiz a Constantinopla y Pera en naves genovenses (González Arévalo, 2011, pp. 224; 244). Aunque era más frecuente cargar aceite en el tornaviaje para transportarlo a Génova, también se constata su envío hacia los mercados del norte de Europa. A modo de ejemplo, en junio de 1409 Giuliano de Castro y Lorenzo Alberti de Florencia aseguraron por 250 libras un cargamento de aceite para Cattaneo y Antonio Spinola, que debía ser embarcado en Cádiz o Sanlúcar de Barrameda con dirección a La Esclusa en la nave de Baliano Pinello.¹⁹ Ciertamente, fue una mercancía rentable en el comercio marítimo y Andalucía fue el principal proveedor de los mercados europeos. Asimismo, se destacó la exportación de cueros andaluces con dirección a la capital de la república, en consonancia con la riqueza ganadera de la región gaditana, con Jerez de la Frontera y Alcalá de los Gazules a la cabeza (Ruiz Pilares, 2018, p. 358). En efecto, son diversos los riesgos marítimos en los que se aseguraron cargamentos de cueros con destino a Génova. Por ejemplo, cabe mencionar los cueros embarcados en Cádiz o Sanlúcar de Barrameda a bordo de la nave de Angelo di Negro o de Antonio Bonaventura a finales de 1409.²⁰

También los puertos del sur ibérico actuaron como centros redistribuidores de mercancías manufacturadas, primordialmente paños.

¹⁸ ASG, NA 532, 1, n.º 133. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 179).

¹⁹ ASG, NA 314, fol. 171v.

²⁰ ASG, NA 314, fol. 186v.

Así pues, en febrero de 1412 Ottobono Guisulfo y Lucca Gentile habían asegurado por 300 florines un cargamento de paños de Antoniotto Lomellino, que debía cargarse en el puerto de Southampton por Matteo y Gregorio Lomellino en la nave del patrón Paganino de Blasia con destino a Sanlúcar de Barrameda o Cádiz.²¹ Además, está constatada la carga de jabón en los puertos andaluces. En junio de 1409 Tommaso Soffio, Galeazzo de Levanto, Gianotto Vivaldi, Bartolomeo Porco y Lorenzo Alberti de Florencia habían asegurado por valor de 759 libras y 20 sueldos un cargamento de jabón que se debía embarcar en Sanlúcar de Barrameda o Cádiz con dirección a Southampton.²²

El movimiento de mercancías provenientes del exterior fue notable en los puertos marítimos castellanos. Aunque los fletes concertados desde Génova o Quíos revelan que los productos tenían como principal destino último los mercados del norte de Europa, durante las escalas intermedias se detallaba la posibilidad de que el patrón pudiese cargar y descargar bienes. La documentación notarial consultada ha permitido perfilar el papel de Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y Sevilla en el tráfico marítimo a larga distancia. Los dos grandes centros mercantiles fueron Cádiz y Sevilla. En contraposición, Sanlúcar de Barrameda aparece como villa de exportación de mercancías previamente adquiridas por los comerciantes genoveses de Sevilla. En el caso de Cádiz y Sevilla, los contratos de fletamientos sí precisan la comercialización de los artículos descargados en sus puertos. De hecho, las embarcaciones ligures aprovecharon las escalas intermedias para cargar y descargar, pero también para depositar mercancías en sus almacenes para redistribuirlas hacia otros mercados (Iradiel Murugarren, 1995, p. 24). Así se comprueba en el contrato de fletamiento estipulado entre Teramo Centurione, patrón de dos naves de dos cubiertas, *Santa Trinità* y *Santa María*, y el mercader Battista Pezagio. En

²¹ ASG, NA 480, fol. 86v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 123).

²² ASG, NA 314, fol. 160r.

el contrato se concertó la obligación del patrón de transportar un cargamento de 6000 cántaros de alumbres, que se debía embarcar en Mitilene, junto con otros artículos de naturaleza desconocida cargados en el puerto de Focea. Se acordó que, durante la escala de ocho días prevista en Cádiz, existiese la posibilidad de descargar las mercancías que quisiera el comerciante y de cargar hasta completar las bodegas de ambas naves.²³

Las operaciones de carácter mercantil de los negociantes genoveses fueron desarrolladas a título privado e individual. En esta línea, la documentación notarial ligur ha permitido recuperar la identidad de mercaderes estantes en la Corona de Castilla a inicios del siglo XV. En septiembre de 1412 estaban presentes en la ciudad de Sevilla Manuele Usodimare y Ansaldo Lomellino, mientras que en octubre de 1412 fueron moradores Giovanni Tome, Nicolò de Colonna Castagna y Salvagio Salvago. De un lado, Manuele Usodimare y Ansaldo Lomellino comparecen en la carta de poder que el mercader genovés Ciriaco de Oliva había concedido al procurador Oliverio Marruffo para que recuperase la cantidad de 250 doblas de oro que había prestado a un elenco de comerciantes, entre los que se cita a Manuele Usodimare y sus socios y a Ansaldo Lomellino, que operaban en Sevilla.²⁴ Además, Ansaldo Lomellino aparece en varias ocasiones en la documentación ligur como cargador de mercancías en Cádiz y Sanlúcar de Barrameda.

De otro lado, Giovanni Tome, Nicolò de Colonna Castagna y Salvagio Salvago habían hecho negocios en la ciudad hispalense, tal como manifiesta un acta notarial de septiembre de 1414. Efectivamente, el registro relata que en el mes de octubre de 1412 el comerciante Giovanni Tome había comprado en Sevilla a Nicolò de Colonna Castagna cinco

²³ ASG, NA 603, n.º 219. Transcrito en P. Schiappacasse (2001, vol. I, doc. 150).

²⁴ ASG, NA 480, fol. 63v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 153).

cántaros de pimienta malagueta por 25 gruesos, que serían transportados en la nave de Aimone Pinello con dirección a la ciudad de Brujas. Los mercaderes habían convenido más tarde, en el mes de noviembre, ante el notario sevillano Alonso López, que en caso de litigio fuera Pellegrino Cattaneo el árbitro que intercedería para mediar. También en el mismo documento se hace referencia a otro instrumento, emitido por el notario sevillano, en el que se acordó que, si la mercancía no fuese entregada, Nicolò de Colonna Castagna debería desembolsar 28 doblas de oro. Estas noticias se aluden en el reconocimiento de deuda de Giovanni Tome a Salvago Salvago, estipulado ante el notario Giuliano Canella en 1414. El mercader reconoció que Salvago había intervenido en la adquisición de los cinco cántaros de pimienta mediante el abono de dos tercios del importe, por lo que requería la parte correspondiente de la indemnización.²⁵

También esta documentación notarial ha permitido constatar nuevamente la presencia de pilotos castellanos al servicio de patrones europeos a inicios del siglo XV. Así, a modo de ejemplo, cabe mencionar la referencia al piloto de la nave *Saint Anna*, Juan Fernández de Sevilla —al servicio del patrón William Richard—, quien había sido absuelto del robo de cautivos moros en el puerto de Ibiza realizado por el patrón inglés luego de no recibir el pago por dos cargamentos de grano consignados al gobernador de la isla en julio de 1412.²⁶ La importancia de este registro radica en el hecho de que se evidencia el enrolamiento de gentes del mar de Andalucía en embarcaciones inglesas, cuando lo habitual era reclutar a pilotos vascos —y en menor

²⁵ ASG, NA 481, fol. 158r. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 190). La documentación notarial ligur permite confirmar la comparecencia de los Salvago en Sevilla a inicios del siglo XV, mientras que las fuentes documentales ibéricas han examinado sus negocios en las últimas décadas de la centuria. Véase Bello León (1994) y González Arce (2010).

²⁶ ASG, NA 480, fol. 9r. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 152).

medida, cántabros— en las naves italianas para dirigirlas al Mar del Norte (Heers, 1970, pp. 292-234; Ferrer i Mallol, 2003, pp. 115-128; Ríos Toledano, 2018, pp. 283-284; González Arévalo, en prensa c). Posiblemente, la participación del piloto sevillano esté vinculada con el desconocimiento del patrón inglés de las costas, de los fondos, de los puertos o del régimen de vientos del Mediterráneo.

Las actas notariales genovesas consultadas de la primera mitad del siglo XV manifiestan datos inéditos y sumamente interesantes sobre la gestión de la carga y descarga de mercancías en los puertos castellanos. Así, se menciona a los factores responsables de embarcar los géneros en Cádiz, Sanlúcar de Barrameda o Sevilla, como también a los destinatarios de las mercancías en los puertos andaluces. En junio de 1409, Ansaldo Lomellino sería el responsable de estivar en Sanlúcar de Barrameda o en Cádiz un cargamento de aceite y jabón de Cosma Tarigo en la nave de Baliano Pinello, que se descargaría en La Esclusa y en Southampton, respectivamente.²⁷ También sería el encargado, junto a Giovanni Italiano, de embarcar en los mencionados puertos andaluces, cueros en la nave de Goffredo Spinola con destino a Génova.²⁸ En octubre del mismo año se acordó que el cargamento de cueros de Bartolomeo de Guisulfo sería cargado por Giovanni Italiano en Cádiz o en Sanlúcar de Barrameda en la embarcación de Angelo di Negro o de Antonio Bonaventura para transportarlo a Génova.²⁹ Dos meses más tarde, se estipuló que los bienes de Amighetti Grillo serían estibados por su hijo Teramo en la nave de Anfreone Squarciafico en el puerto de Cádiz,³⁰ mientras que, al año siguiente, Guirardo Calvo

²⁷ ASG, NA 314, fol. 160r.

²⁸ ASG, NA 314, folios 162v, 163v, 172v.

²⁹ ASG, NA 314, fol. 186v.

³⁰ ASG, NA 479/II, 1, fol. 89v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 37). Este viaje se había completado con una parada en el reino nazarí de Granada para embarcar mercancías de la Sociedad de la Fruta. *Vid.* doc. 39.

sería el encargado de embarcar en el mismo puerto las mercancías de Manuele Bustarino en la nave de Tommaso Embronio con destino a Southampton.³¹

En la década siguiente, Ansaldo Lomellino y Ambrosio Centurione fueron designados para estibar en Sanlúcar de Barrameda o en Cádiz las mercancías de Antoniotto Lomellino en las embarcaciones de los patrones Alfonso Fernández de Herrera y Goffredo Spinola con destino a Southampton.³² En la misma nave de Alfonso Fernández de Herrera durante la escala en el puerto sanluqueño o gaditano. Domenico Grillo se encargaría de estibar los géneros de Giovanni Grillo para descargarlos en La Esclusa.³³ En diciembre de 1411 se acordó que las mercancías de Bresco Salvago serían embarcadas en la ciudad de Cádiz por Salvagio Salvago en la nave de Teramo Centurione, al igual que los géneros de Donato Tarigo, que serían cargados en la villa de Sanlúcar de Barrameda o en Cádiz en la misma embarcación.³⁴ Resulta muy probable que, a pesar de que el riesgo marítimo no especifica su nombre, ese mismo Salvagio Salvago fuese el responsable de embarcar los bienes de Andalò Marrufo en la nave del patrón Iliario Imperiale en el puerto de Cádiz en 1422.³⁵ También en ese año sería estibada en Cádiz la embarcación de Leonardo da Savignone con las mercancías del citado Marrufo, pero no se especifica el nombre del estibador. Es posible que fuese Salvagio Salvago o Giacomo di Rivarolo, encargado de embarcar los géneros

³¹ ASG, NA 479/II, 1, fol. 97v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 43).

³² ASG, NA 479/II, 2, folios 224r, 206v, 207r. Transcritos en Doejaerd y Kerremans (1952, docs. 100, 111 y 112).

³³ ASG, NA 479/II, 2, folios 211v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 119).

³⁴ ASG, NA 479/II, 2, folios 209v, 240v-241r, 480, fol. 93v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, docs. 114, 122 y 129).

³⁵ ASG, NA 483, 6, fol. 138r. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 278).

de Bartolomeo di Rivarolo en la nave de Leonardo da Savignone en la escala en Málaga o en Cádiz.³⁶

Pocos años más tarde, en abril de 1427, Giovanni Italiano vuelve a comparecer en el puerto gaditano para cargar las mercancías de Antoniotto Italiano, mientras que Francesco Ususmaris se encargaría de hacer lo propio con las de Francesco Salvago con destino a Génova.³⁷ En diciembre de ese año, se encomendó a Giovanni Pacino el embarque de los productos de Pellegrino Promontorio en los navíos de Nicolò Negrono³⁸ y Francesco de Vivaldi.³⁹ Posiblemente, Giovanni Pacino también fuera el encargado de embarcar los bienes de un desconocido genovés en la nave de Carolo Italiano en Sanlúcar de Barrameda o en Cádiz con destino a Sandwich.⁴⁰ Asimismo, en junio de 1428 se estipuló que las mercancías de Giovanni y Cosma de Scala fueran cargadas por Benedetto Griffó en Cádiz en la embarcación de Galeotto de Oliva para que fueran transportadas a Southampton.⁴¹ En este mismo año, Antonio de Grimaldi —mercader genovés estante en Cádiz— acordó embarcar sus géneros en la nave de Tommaso Squarciafico en dirección a La Esclusa;⁴² en cambio, Giovanni Passano cargaría sus mercancías en la de Francesco Spinola en el mismo puerto castellano, pero con destino a Southampton.⁴³

³⁶ ASG, NA 483, 6, folios 138r, 141v. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, docs. 279 y 280).

³⁷ Estas actas notariales están referenciadas en A. Fábregas García (2006, p. 56).

³⁸ ASG, NA 666, n.º 1. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 467).

³⁹ ASG, NA 666, n.º 2. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 468).

⁴⁰ ASG, NA 666, n.º 280. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 496).

⁴¹ ASG, NA 666, n.º 367. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 555).

⁴² ASG, NA 666, n.º 465. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 588).

⁴³ ASG, NA 666, n.º 498. Transcrito en Doejaerd y Kerremans (1952, doc. 604).

Consideraciones finales

La documentación notarial ligur ha permitido profundizar en la naturaleza de los tráficos marítimos en la Corona de Castilla a inicios del siglo XV. El análisis de los riesgos y los contratos de fletamento ha proporcionado nuevos y precisos datos sobre las naves en sus travesías a los puertos del sur ibérico, fundamentalmente Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y Sevilla, pero también ha aportado información sobre las mercancías transportadas, la duración de las escalas o los agentes comerciales encargados de embarcar los géneros. Entre las conclusiones alcanzadas, cabe subrayar el papel de Cádiz como principal escala en la ruta de Poniente. Los puertos ibéricos cumplieron una importante labor como paradas obligadas en los circuitos de intercambio a nivel internacional, de acuerdo con sus funciones técnicas y navales, sin olvidar su vertiente comercial, pues desarrollaron una relevante faceta como abastecedores de los mercados del norte de Europa y del Mediterráneo occidental. En otras palabras, los centros portuarios andaluces desempeñaron el papel de áreas complementarias con respecto a los grandes polos económicos.

La ciudad de Cádiz fue proyectada como el puerto más relevante de la expansión comercial de la república de Génova en el océano Atlántico, tal como lo evidencia el elevado número de actas notariales en las que figura como escala de las naves ligures que surcaban la ruta de Poniente con destino al Mar del Norte. De hecho, se convirtió a Cádiz en su base de operaciones en la navegación oceánica, así como en la parada principal en Occidente, a tenor de las posibilidades que ofrecía su puerto frente a Sevilla y Sanlúcar de Barrameda, su antepuerto, que actuaba como escala subsidiaria en la navegación a larga distancia. Además, las conexiones de la república de Génova con la Corona de Castilla fueron sólidas y fructíferas, sobre todo con el desarrollo de la navegación de la ruta de Poniente a mediados del siglo XIV. Sin duda, las circunstancias geopolíticas condicionaron el

tráfico mercantil de las embarcaciones, si bien el comercio marítimo persistió. Por último, el análisis de esta documentación notarial ligur ha permitido arrojar nueva luz sobre los intercambios comerciales, las conexiones marítimas o los circuitos mercantiles de la república de San Jorge en Castilla a inicios del siglo XV. La aplicación de esta metodología permite conocer con más detalle la integración de los puertos ibéricos en las rutas internacionales, así como los movimientos portuarios realizados por los mercaderes genoveses desde una perspectiva distinta al tradicional enfoque iberocéntrico.

Tabla 1. Castilla, el comercio y la navegación genovesa entre 1400-1410

Año	Embarcación	Patrón	Ruta	Referencia archivística/bibliográfica
IV-1402	Naves	Stefano Ghisolfi Giorgio Spirano	Romania-Cádiz-Southampton	Nicolini, p. 82
III-1404	Nave	Francesco Doria	Génova-Málaga-Cádiz-Southampton-La Esclusa	Nicolini, p. 83
III-1404	Coca	Nicolò da Moneglia	Génova-Málaga-Cádiz-Southampton	Nicolini, p. 83
V-1405	Dos naves	Pietro Nattone de Savona	Rodas-Málaga-Cádiz-Southampton-La Esclusa	Kerremans-Doehaerd, doc.13
XII-1405	Tres carracas	-	Cádiz-Southampton-La Esclusa	Nicolini, p. 83
II- III-1406		Ambrogio Ardimento	La Esclusa-Southampton-Sevilla-Levante	Nicolini, p. 83
II- III-1406		Lorenzo Bandinella	La Esclusa-Southampton-Sevilla-Levante	Nicolini, p. 83

I-II-1408		Leonardo Spinola	Sevilla-Southampton-La Esclusa	Nicolini, p. 84
I-1409	Dos naves	Anfreone Squarciafico	Rodas-Porto Pisano-Sicilia-Aigues Mortes-Málaga-Cádiz-Southampton-La Esclusa	Musso, doc. 21
I-1409	Nave	Frederico Aycardi	Génova-Mallorca-Barcelona-Valencia-Benidorm-Alicante-Alcudia-Cádiz-Southampton-La Esclusa	Fábregas, p. 51
II-1409	Nave	Ambrosio di Pasana	La Esclusa-Southampton-Sanlúcar de Barrameda-Cádiz-Reino de Granada-Corona de Castilla (¿Cartagena?)-Corona de Aragón-Mallorca-Palermo-Gaeta-Savona-Porto Pisano-Nápoles	ASG, NA, 314, c.152v. ASG, NA, 314, c.154v.
IV-1409	Nave	Leonardo da Savignone	La Esclusa-Sanlúcar de Barrameda-Cádiz-Reino de Granada-Valencia	ASG, NA, 314, c.160r
IV-V-1409	Nave	Niccolò de Levanto	Génova-Mallorca-Barcelona-Cartagena-Reino de Granada-Sevilla	ASG, NA, 314, c.161v ASG, NA, 314, c.163r
V-1409	Nave	Paghanino da Biascia	Sevilla-Southampton	Nicolini, p. 85
X-XI-1409	Nave	Paghanino da Biascia	La Esclusa-Southampton-Sevilla-Sicilia-Puglia-Levante	Nicolini, p. 85

V-1409	Nave	Accelino Salvago	Southampton-Sanlúcar de Barrameda-Cádiz-Reino Granada-Reino de Aragón (Sicilia-Gaeta-Nápoles-Mallorca-Aigues Mortes)-Savona-Génova-Porto Pisano-Rodas-Alejandría	Schiappacasse, docs. 127 y 128
V-VI-1409	Nave	Goffredo Spinola	Cádiz/Sanlúcar de Barrameda-Reino de Granada-Ibiza-Mallorca-Génova	Fábregas, p. 52
V-1409	Nave	Ambrogio de Franchi	La Esclusa-Sanlúcar de Barrameda-Cádiz-Reino de Granada-Mallorca-Riviera ligur-Palermo	Fábregas, p. 52
V-1409	Nave	Antonio Bonaventura Niccolò di Bracelis	Metilene-Sicilia-Gaeta-Nápoles-Mallorca-Barcelona-Valencia-Reino de Granada-Sanlúcar de Barrameda-Southampton-La Esclusa	Fábregas, p. 52
VI-1409	Nave	Baliano Pinello	Génova-Cádiz/Sanlúcar de Barrameda-Southampton-La Esclusa	ASG, NA, 314, c.171v
X-1409	Nave	Angelo de Nigro/Antonio Bonaventura	Cádiz/Sanlúcar de Barrameda-Reino de Granada-Mallorca-Génova	ASG, NA, 314, c.186v
XII-1409	Nave	Antonio Bono	Sevilla-Southampton	Nicolini, p. 85

XII-1409	Nave	Baliano Pinello	Southampton-Sanlúcar de Barrameda-Cádiz-Málaga-Ibiza-Mallorca-Valencia-Barcelona-Aigues Mortes-Génova	Kerremans-Doehaerd, doc. 38
XII-1409 I-1410	Nave	Anfreone Squarciafico	Génova-Reino de Granada-Cádiz-Southampton-Middelburg/La Esclusa	Kerremans-Doehaerd, docs. 37 y 39
II-1410	Nave	Tommaso Embronio	Cádiz-Southampton	Kerremans-Doehaerd, doc. 43
V-1410	Nave	Antonio Bonaventura	La Esclusa-Southampton-Cádiz-Génova	Nicolini, p. 85
V-VI-1410	Nave	Leonardo da Savignone	La Esclusa-Southampton-Cádiz-Génova	Nicolini, p. 85
V-VI-1410	Nave	Giovanni Fazio	La Esclusa-Southampton-Cádiz-Génova	Nicolini, p. 85
VI-1410	Nave	Tommaso Embronio	La Esclusa-Southampton-Cádiz-Levante	Nicolini, p. 85
IX-1410	Nave	Leonardo da Savignone	Flandes-Cádiz-Génova	Kerremans-Doehaerd, doc. 73
XI-1410	Nave	Anfreone Squarciafico/ Raffaello Squarciafico	La Esclusa-Southampton-Cádiz-Levante	Nicolini, p. 85
IX-1410	Nave	Giovanni Fazio	Flandes-Cádiz-Génova	Kerremans-Doehaerd, doc. 74

Bibliografía

- Argenti, P. P. (1958). *The occupation of Chios by the Genoese and their administration of the island (1346-1566)*, 3 vols. Cambridge: Cambridge University Press.
- Basso, E. (2012). El sistema de puertos genoveses entre el Mediterráneo y el mar Negro. En A. Fábregas García (ed.), *Navegación y puertos en época medieval y moderna* (pp. 103-162). Granada: Grupo de investigación Toponimia, Historia y Arqueología del Reino de Granada.
- (2018). L'olio sul mare. Il commercio oleario nel Basso Medioevo. En I. Naso (A cura di), *ARS OLEARIA I: Dall'oliveto al mercato nel medioevo* (pp. 79-105). Guarone: Centro Studi per la Storia dell'Alimentazione e della Cultura Materiale "Anna Maria Nada Patroni"-CeSA.
- Bello León, J. M. (1994). *Extranjeros en Castilla (1474-1501). Notas y documentos para el estudio de su presencia en el reino a fines del siglo XV*. La Laguna: Instituto de Estudios Hispánicos de Canarias-Centro de Estudios Medievales y Renacentistas de la Universidad de La Laguna.
- (1995). El reino de Sevilla en el comercio exterior castellano (siglos XIV-XV). En H. Casado Alonso (ed.), *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI* (pp. 57-80). Burgos: Diputación.
- Bello León, J. M. y González Jiménez, M. (1997). El puerto de Sevilla en la Baja Edad Media (siglos XIII-XV). En D. Abulafia y B. Garí (dirs.), *En las costas del Mediterráneo occidental* (pp. 213-241). Barcelona: Editorial Omega.
- Collantes de Terán Sánchez, A. (1994). Mercaderes genoveses, aristocracia sevillana y comercio del aceite en el siglo XV. En V. Piergiovanni (ed.), *Tra Siviglia e Genova: notaio, documento e commercio nell'età colombiana. Atti del Convegno Internazionale di*

- Studi Storici per le Celebrazioni Colombiane* (pp. 347-359). Milán: Giufrè Editore.
- D'Arienzo, L. (2010). Le colonie genovesi de Siviglia, Cadice, Jerez e Puerto de Santa María alla vigilia del viaggio di scoperta colombiano attraverso una fonte fiscale sulla guerra di Granada. (*L'assedio di Baza del 1489*). En *La presenza italiana in Spagna al tempo di Colombo* (pp. 171-222). Roma: Istituto Poligrafico dello Stato.
- Day, J. (1963). *Les douanes de Gênes (1376-1377)*. París: S.E.V.P.E.N.
- Doehaerd, R. y Kerremans, C. (eds.) (1952). *Les relations commerciales entre Gênes, la Belgique et l'Outremont d'après les archives notariales génoises (1400-1440)*. Bruselas: Institut Historique Belge de Rome.
- Fábregas García, A. (2006). Fuentes para el estudio de la realidad comercial nazarí: el notariado genovés. En M. C. Calero Palacios, J. M. De La Obra Sierra y M. J. Osorio Pérez (eds.), *Homenaje a M.^a Angustias Morena Olmedo* (pp. 38-62). Granada: Universidad.
- Ferrer i Mallol, M. T. (2003). Los vascos en el Mediterráneo medieval. Los primeros tiempos. *Istas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 4, 115-128.
- González Arce, J. D. (2010). El consulado genovés de Sevilla (siglos XIII-XV). Aspectos jurisdiccionales, comerciales y fiscales. *Studia historica. Historia medieval*, 28, 179-206.
- González Arévalo, R. (2011). Comercio exterior del Reino de Sevilla a través de los manuales de mercaderías italianos bajomedievales. *Historia. Instituciones. Documentos*, 38, 219-253.
- (2013). Presencia diferencial italiana en el Sur de la Península Ibérica en la Baja Edad Media. Estado de la cuestión y perspectivas de investigación. *Medievalismo*, 23, 175-208.
- (2016a). Vecinos y propietarios: la integración de los italianos en las sociedades portuarias andaluzas. En J. Á. Solórzano Telechea, B. Arízaga Bolumburu y M. Bochaca (eds.), *Las sociedades*

portuarias de la Europa atlántica en la Edad Media (pp. 249-284).

Nájera: Instituto de Estudios Riojanos.

- (2016b). Integración y movilidad social de las naciones italianas en la Corona de Castilla: genoveses, florentinos y venecianos en la Andalucía bajomedieval. En L. Tanzini y S. Tognetti (eds.), *La mobilità sociale nel Medioevo italiano. Competenze, conoscenze e saperi tra professioni e ruoli sociali (secc. XII-XV)* (pp. 375-401). Roma: Viella.
- (2020a). Del Adriático al Atlántico: Venecia y Cádiz entre navegación, diplomacia y comercio (siglos XIV-XV). *Hispania*, LXXX (264, enero-abril), 11-45.
- (2020b). En el Mediterráneo atlántico: Andalucía y las marinas italianas en la ruta de Poniente (siglo XV). En J. Á. Solórzano Telechea y F. Martín Pérez (coord.), *Rutas de comunicación marítima y terrestre en los reinos hispánicos durante la Baja Edad Media. Movilidad, conectividad y gobernanza* (pp. 161-190). Madrid: Editorial La Ergástula.
- (2020-2021). *Ad terram regis Castelle.* Comercio, navegación y privilegios italianos en Andalucía en tiempos de Alfonso X el Sabio. *Alcanate. Revista de Estudios Alfonsíes*, 12, 125-162.
- (en prensa a). En el *Rio di Sibilia*. Sanlúcar de Barrameda, puerto subsidiario del comercio italiano entre el Mediterráneo y el Atlántico (siglos XIV y XV).
- (en prensa b). Privilegios, franquicias y consulados. Naciones italianas y diplomacia mercantil en la Castilla bajomedieval.
- (en prensa c). Cádiz, frontera atlántica de las repúblicas mercantiles italianas (siglos XIII-XV). En R. Sánchez Saus y D. Ríos Toledano (eds.), *Entre la tierra y el mar. Cádiz, frontera atlántica de Castilla en la Baja Edad Media*. Madrid: Editorial Sílex.

González Arévalo, R. y Vidal, T. (2021). *Et scribatur viro nobili ser Angelo Venerio, consuli nostro Sibilie.* Acción consular, comunicación

- diplomática y estrategia mercantil veneciana en Castilla a principios del siglo XV. *Medievalismo*, 31, 201-234.
- González Gallego, I. (1974). El libro de los privilegios de la nación genovesa. *Historia. Instituciones. Documentos*, 1, 275-358.
- Heers, J. (1961). *Gênes au XV^e siècle: activité économique et problèmes sociaux*. París: S.E.V.P.E.N.
- (1970). Le commerce des basques en Méditerranée au XVe siècle. En *Société et économie à Gênes (XIVe-XVe siècle)* (pp. 292-324). Londres: Varioum Reprints.
- (1982). Los genoveses en la sociedad andaluza del siglo XV: orígenes, grupos, solidaridades. En *Hacienda y comercio. Actas del II Coloquio de Historia Medieval Andaluza* (pp. 419-444). Sevilla: Diputación.
- Iradiel Murugarren, P. (1995). El Puerto de Santa María y los genoveses en el Mediterráneo occidental. En *El Puerto de Santa María entre los siglos XIII y XVI. Estudios en homenaje a Hipólito Sancho de Sopranis en el centenario de su nacimiento* (pp. 5-36). El Puerto de Santa María: Ayuntamiento.
- Ladero Quesada, M.Á. (2012). Sanlúcar de Barrameda, antepuerto de Sevilla, a finales del siglo XV. En *Mundos medievales: espacios, sociedades y poder. Homenaje al profesor José Ángel García de Cortázar y Ruiz de Aguirre*, vol. II (pp. 1491-1508). Santander: Universidad de Cantabria.
- Lisciandrelli, P. (1960). *Trattati e negoziani politiche della Repubblica di Genova (958-1797). Regesti con prefazione di Giorgio Costamagna*. Génova: Società Ligure di Storia Patria.
- Musso, G. G. (1975). *Navigazione e commercio genovese con il Levante nei documenti dell'Archivio di Stato di Genova (Secc. XIV-XV). Con appendice documentaria a cura di Maria Silvia Jacopino*. Roma.
- Nicolini, A. (2007). Commercio marittimo genovese in Inghilterra nel Medioevo (1280-1495). *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, 121(1), 215-317.

- (2018). Navi genovesi in Inghilterra dalla corrispondenza dell'Archivio Datini (1388-1411). *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, LVIII, 29-86.
- (2020). *Lettera da Londra a Genova nell'Archivio Datini di Prato (1392-1401)*. Génova: Società Ligure di Storia Patria.
- Ortega Viloslada, A. (2015). *La marina mercante medieval y la casa de Mallorca: entre el Mediterráneo y el Atlántico*. Lleida: Pagès Editors.
- Otte, E. (1990). La navegación europea del puerto de Sevilla a fines de la Edad Media. En *Navi e navigazione nei secoli XV e XVI* (pp. 539-562). Génova: Civico Istituto Colombiano.
- (1996). *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. Sevilla: Fundación El Monte.
- Petti Balbi, G. (2005). Un sistema di negoziazioni politico-commerciali: i consolati genovesi nel Basso Medioevo. En M. T. Ferrer i Mallol, J. M. Moeglin, S. Péquignot y M. Sánchez Martínez (eds.), *Negociar en la Edad Media* (pp. 475-487). Barcelona: CSIC.
- Petti Balbi, G. (2016). Un binomio indisoluble: navegación comercial y armamento público en Génova en los siglos XIV-XV. En R. González Arévalo (coord.), *Navegación institucional y navegación privada en el Mediterráneo medieval* (pp. 41-76). Granada: Alhulia.
- Pérez-Embíd, F. (1972). Las escalas ibéricas del Mediterráneo al Mar del Norte. *Les grandes escales. Recueils de la Société Jean Bodin pour l'Histoire comparative des institutions*, XXXII, 265-290.
- Piergiovanni, V. (2012). *Norme, scienza e pratica giuridica tra Genova e l'Occidente medievale e moderno*. Génova: Società Ligure di Storia Patria.
- Ríos Toledano, D. (2018). Cádiz y el comercio marítimo genovés en el siglo XIV. *Medievalismo*, 28, 271-293.
- (2019). «Apud Cadesse»: Paisaje marítimo y navegación genovesa en el puerto de Cádiz en el siglo XIII. *Suplemento de Riparia*, 2, 81-111.

- (2020). Comercio, puertos y rutas marítimas en Andalucía a fines de la Edad Media. Estado de la cuestión y perspectivas. En J. Á. Solórzano Telechea y F. Martín Pérez (coords.), *Rutas de comunicación marítima y terrestre en los reinos hispánicos durante la Baja Edad Media. Movilidad, conectividad y gobernanza* (pp. 243-257). Madrid: Editorial La Ergástula.
- Ruiz Pilares, E. J. (2018). Jerez de la Frontera: El gran centro productor del complejo portuario de la Bahía de Cádiz a finales de la Edad Media. *Estudios sobre Patrimonio, Cultura y Ciencias Medievales*, 20, 355-386.
- Salicrú i Lluch, R. (2007). Génova y Castilla. Genoveses y Granada. Política y comercio en el Mediterráneo occidental en la primera mitad del siglo XV (1431-1439). En *El sultanato nazarí de Granada, Génova y la corona de Aragón en el siglo XV* (pp. 17-112). Granada: Universidad.
- Schiappacasse, P. (2001) (A cura di). *Le relazioni commerciali tra Genova e Gaeta nel Tardo Medioevo*, 2 vols. Gaeta: Edizioni del Comune di Gaeta.

Siguiendo el viento del sur. Portugal y la construcción de un nuevo espacio marítimo al principio de la Edad Moderna (siglos XIV-XV)

Rodrigo da Costa Dominguez

Universidade do Minho – CICS.NOVA.UMinho

A principios del siglo XV, Portugal era ya un reino con una evidente vocación marítimo-comercial, pero sobre todo orientado hacia los mares del Norte. Este sentido del flujo mercantil había sido producto de las antiguas relaciones comerciales de Portugal con Inglaterra, un aliado histórico y tradicional. Estas relaciones dieron sus primeros pasos con Afonso Martins Alho, un comerciante de Oporto que se desempeñó como embajador en los tratados de 1353; luego avanzaron con la alianza angloportuguesa de 1373, y se consolidaron sobre todo con el Tratado de Windsor de 1386, tras la batalla de Aljubarrota. Por este mismo camino, se establecieron otros vínculos, con Bretaña, Flandes, la región de Hansa y los reinos bálticos.

El surgimiento de la nueva dinastía Avis tuvo como correlato un camino de fortalecimiento institucional, que implicó, sobre todo, una política de internacionalización de la Corona —de la que es prueba el matrimonio de João I con doña Felipa de Lancaster, hija de John de Gaunt—. Más allá de esto, la política expansionista de guerra y conquista —que revalorizó la cultura caballeresca dentro de un contexto más amplio de estrategia de afirmación cultural y política del reino

portugués— creó un ambiente favorable al desarrollo mercantil y financiero, de lo cual la Corona sacaría muchos beneficios económicos en las épocas medieval y moderna.

En este capítulo proponemos un análisis dividido en dos momentos. En el primero, plantearemos una revisión historiográfica más actualizada de este proceso de desplazamiento del eje económico mercantil portugués desde los mares del Norte y Báltico hacia el Mediterráneo, Atlántico Sur e Índico, atendiendo a esos dos criterios de internacionalización y de la cultura caballeresca/ideal de cruzada. En un segundo momento, veremos cómo transcurrió este proceso de reconstrucción de las redes mercantiles durante un período clave de redireccionamiento de las aspiraciones políticas y de los intereses económicos. Este cambio fue producto del surgimiento de una nueva lógica y política económicas —creada en torno al ascenso de un nuevo linaje dinástico en Portugal—, y de la consolidación de redes mercantiles modernas en relación con las cuales Portugal era un punto fundamental.

Una historiografía en proceso de evolución

Los primeros pasos

Hace más de 50 años que A. H. de Oliveira Marques publicó un libro que aún hoy es referencia insoslayable para los estudiantes de historia medieval en Portugal: *Guia do Estudante de História Medieval Portuguesa* (1964). Este texto representó un marco de innovación en la historiografía. Con un carácter didáctico, hecho como un manual para sus estudiantes de la Facultad de Letras de Lisboa —incluso es a ellos a quienes dedica la obra—, el autor identificó una serie de cuestiones que permanecían abiertas en los estudios de Portugal para la Edad Media. Y una de ellas era exactamente el dominio de la historia económica.

De acuerdo con Oliveira Marques (1964), en aquel contexto de los años 1960, “el dominio de la historia económica y social puede consi-

derarse uno de los menos explorados en la historiografía portuguesa, notablemente rezagada en relación con la historia extranjera” (p. 76, traducción propia). De hecho, algunas cuestiones de fondo aún hoy atemorizan a una parte considerable de los estudiantes y candidatos a historiadores económicos. Para él:

nuestros “historiadores” llegan a ignorar o despreciar los estudios históricos concebidos desde perspectivas económicas o sociales, a veces por absurdos temores políticos, en una lamentable confusión de la historia económica y social con el materialismo histórico, el marxismo y otros boggarts similares (Marques, 1964, p. 76, traducción propia).

En lo relativo al comercio y las redes comerciales, Marques no desarrolla líneas potenciales de investigación, ni tampoco avanza con planteamientos acerca de las cuestiones mercantiles portuguesas entre finales de la Edad Media y principios de la época moderna; apenas se limita a citar algunos trabajos en secuencia, muchos de los cuales aún hoy se toman como referencia (Freire, 1908; Azevedo, 1913-1914; Azevedo, 1929; Rau, 1943, 1956 y 1984; Mollat, 1952; Verlinden, 1957; Marques, 1959 y 1964; Heers, 1960). Esto es una prueba de lo lenta que fue la evolución de la producción historiográfica portuguesa sobre el comercio en las décadas de 1950 y 1960, y de por qué resultaba necesario avanzar más rápido.

Muy crítico de los planteamientos poco constructivos y de clichés preconcebidos, Marques publicó otro texto que sirvió —y aún sirve— como elemento orientador para los estudiantes e investigadores en historia económica: su *Ideário para uma História Económica de Portugal na Idade Média*, publicado originalmente en 1962 y reeditado en 1980.¹ Este trabajo refleja su inquietud por la falta de desarrollo de los estudios económicos relativos a Portugal en la Edad Media y Moderna,

¹ Esta es la edición que utilizamos, la segunda, publicada en 1980.

tanto en términos de obras colectivas como en relación con trabajos monográficos y estudios de caso. También manifestaba su preocupación por la falta de fuentes y por el hecho de que existiera un abordaje raso de la economía desde el punto de vista de “estudios parcelares, con foco en este o aquel producto, ciertas formas comerciales e industriales, o algunas épocas, en la mejor de las hipótesis” (Marques, 1980, p. 20).

En relación con el desarrollo del estudio del comercio y de las redes mercantiles en la Edad Media y Moderna, Marques aborda de manera distinta el comercio interno y el externo. Plantea de modo más teórico las cuestiones logísticas del comercio local: producción, circulación y distribución en los mercados y ferias. Además, piensa el tema de la mercancía en articulación con el de los impuestos y el de las instituciones fiscales que surgieron, en gran medida, con el desarrollo de un mercado interno y, más adelante, con la expansión de la actividad comercial por todo el reino. Por otro lado, manifestó su interés en el comercio externo de manera muy intensa desde el primer momento. Incluso su propia tesis doctoral trata sobre las relaciones entre la región de la Hansa (Alemania) y Portugal en la Edad Media (1959). Él quería comprender cómo se construyeron estas redes, con quién comerciaba Portugal, en qué condiciones; identificar los actores centrales y agentes dinamizadores de esta actividad comercial y medir la intensidad de los flujos de mercancías entre la Corona portuguesa y los otros reinos europeos. Con todo, identificó de manera muy prematura la “irregularidad” de estos flujos, con la probable excepción de Flandes, que justificó la creación de una factoría ya en el siglo XIV (Marques, 1980, p. 41), y de Inglaterra, que tiene registrados más de 100 salvoconductos concedidos a mercaderes portugueses en los *Patent Rolls* para el año 1226 (Mattoso, 2007, vol. III, p. 269). Estudios monográficos empezaban a salir puntualmente sobre el comercio con Inglaterra, con la Hansa (Alemania), Flandes, Francia, Italia, Castilla y el norte de África. No obstante, fue privilegiado el aspecto cualitativo

del análisis, en tanto que la dimensión cuantitativa de este comercio permaneció (y aún permanece) desconocida.

La tesis doctoral de Oliveira Marques (1959) trató el tema de las relaciones comerciales con la región de la Hansa, y reveló puntos fundamentales del comercio portugués con el Atlántico Norte y el Báltico, una relación que, según el autor, había empezado ya en el siglo XIII, durante el reinado de Dinis I (1279-1325). En aquel momento, la cantidad de hombres de negocios alemanes (temporarios o permanentes) ya era lo suficientemente grande como para justificar la presencia de un almacén en la zona ribereña de Lisboa, la permuta del terreno por otro con el rey —por deseo e interés del monarca en aquella zona—, y la construcción de una capilla (Marques, 1959, pp. 145-146). Más allá de ello, la importación de madera alemana era fundamental para el sector naval portugués. El desarrollo de la industria pesquera, junto con el progreso de la actividad agrícola-ganadera en el norte de Portugal (en la zona entre el Duero y Miño) y la existencia de una red de mercaderes bien articulados con las principales zonas productivas del reino, garantizaba el movimiento comercial desde Portugal, a través de embarcaciones colmadas de productos locales: géneros agrícolas, fruta, pescado (fresco o seco), cueros y vino (Barros, 2004, vol. I, pp. 596-597).

La sal de Portugal era otro producto central en esta relación con el Norte. Conocida por su pureza y calidad, despertó el deseo de los hombres de negocios; también la sal de color oscuro y gruesa, que los alemanes preferían para la salazón del arenque con el fin de que resistiera mejor el largo viaje hasta la Hansa. Cuando llegaba a su destino, era lavada y/o refinada, para después ser reexportada a otras zonas, especialmente a los puertos del Báltico (Rau, 1984, p. 280). Por otro lado, para Portugal la exportación de la sal tenía una importancia aun mayor desde la perspectiva de la fiscalidad. En las Cortes de Elvas, en 1361, los representantes de Oporto se quejan con el monarca por la re-

ducción de los ingresos derivados del comercio del pescado y de venta de sal, y llaman la atención sobre la importancia que tiene la carga de los navíos, en relación con la cual el diezmo era uno de los impuestos, fundamental para los ingresos del concejo y del reino (Marques, 1959, pp. 100-101; 1987a, p. 113). Además, la importación de cereales era esencial para el abastecimiento interno de Portugal. El trigo y el centeno, principalmente, que venían a bordo de las embarcaciones flamencas, inglesas y bretonas, así como de las alemanas, procedían del mundo báltico, de la misma manera que lo hacía la madera para hacer los mástiles de los navíos (Marques, 1959, pp. 103-104).

De entre de los estudios sobre la expansión marítima portuguesa, los de Jaime Cortesão no pueden ser ignorados como marcos historiográficos relativos a las cuestiones comerciales y a las redes mercantiles. Sus trabajos utilizan el argumento de la geografía como uno de los pilares explicativos para justificar la pujanza de ciudades como Venecia, Génova, Barcelona, Lisboa o Marsella. En este sentido, su interpretación sigue un planteamiento clásico, que procura explicar las transformaciones políticas y el impacto de las nuevas clases urbanas mercantiles en los estilos de vida y en la construcción de nuevas dinámicas sociales. Por otro lado, intenta explicar cómo se desarrolló el comercio en la zona del Mediterráneo a través del bloqueo producto de las guerras en el norte de Europa, como en el caso de la guerra de los Cien Años. Sumado a ello, utiliza los conflictos con la vecina Castilla para dar fundamento a la idea de la “vocación atlántica”, el impulso natural de una mayor predisposición comercial entre los pueblos del sur de Europa (cristianos) con el norte de África (musulmanes), y la creación de un “espacio de convivencia” entre extranjeros, árabes y locales en la península ibérica, con un espíritu un tanto ingenuo (Cortesão, 1993, pp. 17-19).

De manera general, el debate historiográfico acerca del cambio del eje comercial desde el Norte y el Báltico hasta el Mediterráneo y el

Sur, y de las razones que impulsaron este reemplazo, no está propiamente contemplado, o no es la preocupación central de la historiografía portuguesa de esta época, tanto en la obra de Cortesão como tampoco de sus contemporáneos y de las generaciones siguientes. Con Vitorino Magalhães Godinho, esta tentativa de explicación pasaría, sobre todo, por un planteamiento más teórico sobre las cuestiones económicas, a partir de las teorías de Schumpeter sobre los ciclos y la estructura, y por el intento de sistematización del capitalismo industrial y financiero, a partir del aporte fundamental de la escuela francesa (Magalhães, 2012a, pp. 345-346). Con eso, y apoyado en documentación primaria, buscó explicar el desarrollo portugués con la clásica interpretación geográfica, sumada a la explicación técnica del progreso marítimo, la mejora en las condiciones de la construcción naval, y a la “revolución de los precios”² a partir de la implementación de los imperios coloniales:

Pero estos ritmos —ondas y crisis— no afectan a todas las regiones de manera uniforme. En primer lugar, los desajustes cronológicos: el tiempo que tarda una ola de precios al alza o a la baja, el crecimiento o la contracción de la producción y la circulación, una crisis cíclica o un cambio estructural en irradiar fuera de su foco original y extenderse como una mancha de petróleo (...) Los intervalos no dependen de distancias absolutas, sino de las distancias medidas en una red circulatoria compuesta por vías principales y secundarias, e incluso por vías de tercer orden o más, según la intensidad y frecuencia de las relaciones. Ciertas carreteras, entre puntos distantes, viajan mejor que otras que unen puntos vecinos,

² Según Gordinho: “La ‘revolución de los precios’, por ejemplo, se inicia en Lisboa y en los mercados insulares a finales de la segunda década del 1500, en París, a mediados de siglo, mientras que en Sicilia no es hasta 1570 que constatamos una fase A característica. La primera tendencia de segundo orden se desvaneció en Londres alrededor de 1551, continuando en Hondschoote y Venecia hasta alrededor de 1568; los comienzos tampoco son simultáneos”.

y así las fluctuaciones económicas se propagarán a través de las primeras antes de llegar a la vecindad. Braudel podría hablar de ciudades “conectadas eléctricamente entre sí”. Así, por ejemplo, Lisboa y Amberes, Lisboa y las Azores, Amberes y Sevilla (Godinho, 2009, pp. 323-324, traducción propia).

Desarrollo y expansión

En la década de 1990 fueron editados varios estudios de conjunto, muchos de ellos con el objetivo de expandir e incorporar nuevas tendencias historiográficas e innovaciones a los investigadores, temas e investigaciones que estaban olvidados o menos prestigiados, como la historia económica, con planteamientos más cuantitativos y con nuevos datos traídos por otra generación de historiadores. En muchos de ellos, el tema del comercio y de las redes mercantiles explora la cuestión del equilibrio; una ponderación tanto local —entre ciudadanos y vecinos— cuanto regional —entre importaciones y exportaciones—. En verdad, es exactamente el proceso de consolidación territorial del reino portugués entre los siglos XIII y XIV el que dictaría una evolución del mercado y, como consecuencia, el que abriría las puertas de una economía de mercado. Este desarrollo económico también se reflejaba, por un lado, en un aumento de los intercambios y del comercio en un ámbito más amplio y, por otro lado, en la adhesión a la libra como moneda en vez del maravedí. De hecho, esta elección permitió la integración de la economía portuguesa con el resto de Europa y facilitó tanto las transacciones mercantiles con el norte de Europa como las propias relaciones comerciales internas (Mattoso, 2007, vol. III, p. 269).

Armindo de Sousa (1990) también identificó la continuación de esta expansión comercial y mercantil portuguesa entre los siglos XIV y XV. Como historiador de la institución parlamentaria (las Cortes) en la Edad Media, encontró en los debates entre los procuradores en el parlamento medieval portugués las evidencias del crecimiento de una

clase mercantil burguesa y de su reclamo por más espacio y poder de decisión en las políticas tanto de ámbito local, en los municipios, como en el ámbito del reino. Señaló a Lisboa y a Oporto como los “centros del progreso y del futuro portugués” dentro del contexto de expansión del comercio internacional y del desarrollo de otras técnicas y herramientas mercantiles, como las sociedades, las compañías de seguros marítimos, un bolso de ayuda mutua y sistemas de fletamiento:

En 1293, la primera. Los socios, importadores y exportadores con intereses en Flandes, Inglaterra, Normandía, Bretaña y La Rochelle, se comprometieron a ayudar con una provisión de fondos, variable en razón del tonelaje de los buques, para una bolsa de socorros mutua a instalar parte en Portugal y parte en Flandes. Después, por 1377, fue creada una bolsa de seguros marítimos en Lisboa y en Oporto. (...) Entretanto, en un texto, también de Cortes de Coimbra de 1394, se solicitó autorización regia para a institucionalización de una bolsa en Honfleur, bolsa que ya venía trabajando por iniciativa de los mercaderes, destinada a financiar los gastos de obtención de “privilegios y exenciones” en todo el reino de Francia (Sousa, 2007, p. 81, traducción propia).

Joaquim Romero Magalhães parece ser uno de los primeros historiadores preocupados por intentar comprender y explicar este cambio de dirección del eje económico hacia el sur, la importancia del desarrollo del comercio para Portugal y el clima de optimismo que se vivió en torno a la conquista de Ceuta en 1415. Más aún, a él le interesó buscar y entender cómo la toma de esa plaza africana atrajo miradas extranjeras hacia Lisboa y puso en valor a Portugal como punto de cruce fundamental entre el norte de Europa y el Mediterráneo. Sus trabajos sobre el reino del Algarve (1970; 1993) —su tierra natal— sirvieron de base para otros estudios de ámbito geográfico y cronológico más extensos. También buscó demostrar cómo esta nueva posición

estratégica de Portugal despertó la competencia entre nacionales y extranjeros, y de qué manera eso afectó la construcción de redes mercantiles desde Lisboa hasta las otras principales ciudades portuarias de Europa:

Portugal iba por el camino del ennoblecimiento y enriquecimiento gracias al trato de los comerciantes naturales y extranjeros: ‘este reino se mantiene por mercancías’, leemos entonces. Debi-do a la importancia del mercado del Reino y ahora también a las novedades derivadas de su nueva situación estratégica, vienen a instalarse, sobre todo en Lisboa, flamencos, genoveses, placen-tinos, milaneses, ingleses, florentinos. Especialmente contra estos últimos, ‘muy poderosos con el dinero’, en 1439, los procurado-res del municipio de Oporto se quejaron al rey, que sufría por su competencia. Instalación de extranjeros que da una fuerte señal del creciente interés en la escala portuguesa que conecta el Me-diterráneo y el norte de Europa a través del Atlántico: Inglaterra, Irlanda, Bretaña, Francia y Flandes. Comerciantes alemanes solo más tarde, a mediados de siglo. Italianos y sicilianos, muchos. Las galeras de Florencia entran en el puerto de Lisboa, camino de Flandes, en 1429. También las galeras de Venecia ya eran comunes en Lagos (Algarve) en 1433, desde donde traían paños, especias y otros bienes, compraban víveres, o en Cascais para comprar pan, bizcocho y vino, carne de ternera y cordero y fruta. Vizcaya y Ca-taluña participan de este interés por Lisboa y su papel en el tráfico internacional (Magalhães, 2012b, pp. 21-22, traducción propia).

Romero fue también el primero que llamó la atención sobre la cuestión de la política de guerra intermitente de Afonso V (1438-1481) en el norte de África como punto fundamental de una política de Estado (Magalhães, 2012b, p. 24), aunque no relacionó este aspecto con el hecho de que eso representó la materialización de una va-loración de la actitud caballeresca y de la internacionalización de la

dinastía de Avis. Por otro lado, fue capaz de demostrar la dualidad de perspectivas dentro de la monarquía, cuando comparó y demostró la diferencia de enfoques entre Afonso V —más belicoso y un rey “cruado”— y su heredero, Juan II (1481-1495), que buscó menos la guerra y más una actitud pacífica y de trato con la clase mercantil. Por fin, también afirmó la importancia de las islas Azores, Madeira y Cabo Verde en la construcción de una economía fuerte y atractiva para las redes de mercaderes internacionales, que muy rápidamente percibieron el potencial económico —sobre todo del azúcar en Madeira y de los esclavos en Cabo Verde— para sus negocios.

Tanto Romero como Godinho y Oliveira Marques fueron agentes centrales de una gran transformación en los años 1980, con el fin de la dictadura salazarista y la apertura de la academia portuguesa. Esto representó la posibilidad del regreso de las disciplinas de historia y, posteriormente, de la historia económica, como parte de este movimiento social de modernización de la sociedad portuguesa y de la aparición de una nueva dinámica estudiantil. Godinho fue responsable de la *Revista de Historia Económica y Social* desde 1978, que contó con colaboraciones de muchos investigadores y gente de una generación nueva que daba sus primeros pasos en la investigación en historia económica (Magalhães, 2012a, p. 352). Más allá de lo anterior, también fueron actores centrales de grandes colecciones sobre la historia de Portugal —como se ha mencionado en el inicio en esta sección—, coordinando, dirigiendo o escribiendo páginas importantes, dedicadas exclusivamente a cuestiones de orden económico. Como es natural, muchas de ellas pasaban por la cuestión de la expansión marítima portuguesa —en la actualidad, vista con otros ojos—, abordada con nuevas perspectivas, que utilizan frecuentemente fuentes ya conocidas, pero con otro encuadre, a la vez que se valen de los recursos propios del cruce de datos y de la historia comparada. Con una participación masiva de especialistas en cada tema, la *Nova História de Portugal*

dirigida por Oliveira Marques y Joel Serrão (1987 en adelante) y la *História de Portugal* dirigida por José Mattoso (1992-1994)³ son, hasta el día de hoy, referencias indiscutibles para plantear la economía y las redes mercantiles a finales de la Edad Media y principios de la época moderna. Lo mismo ocurre con otras publicaciones, dedicadas con mayor énfasis a la cuestión específica de la expansión portuguesa, donde los aspectos económicos están fuertemente representados, tal los casos de la *Nova História da Expansão Portuguesa*, dirigida por Joel Serrão y Oliveira Marques (1986-2005), y de la *História da Expansão Portuguesa*, conducida por Francisco Bethencourt y Kirti Chaudhuri (1997-1999). Con todo, para otros períodos, el *Dicionário de História de Portugal* dirigido por Joel Serrão (1963-1971), también es una herramienta preciosa para los estudios económicos (Magalhães, 2012a, pp. 352-353).

Consolidación

Ya entre los siglos XX y XXI, las bases para una evolución más sustancial de los estudios económicos y de redes estaban dispuestas. Otra generación de historiadores surgía, con mucho más apoyo de las instituciones, con acceso a un intercambio más intenso con el extranjero en cuestión de ideas, fuentes, aportes teóricos y metodología. La celebración de los 500 años de la llegada de los portugueses a las Indias y Brasil fue el pretexto para la creación de la Comisión Nacional para las Conmemoraciones de los Descubrimientos Portugueses (CNCDP), que permitió tener otras posibilidades de financiación y de publicación de nuevos estudios y proyectos de investigación internacionales.

En este espíritu y contexto, los trabajos de Leonor Freire Costa en torno a la construcción naval y a las dinámicas del transporte marítimo dentro del Imperio portugués, entre el Atlántico y el Pacífico,

³ Posteriormente publicada en 2007 por la editora Círculo de Leitores, que es el texto que utilizamos como referencia.

permitieron desnudar una serie de cuestiones fundamentales sobre las técnicas de construcción de embarcaciones, el intercambio de artesanos —que, en sí mismo, ya representaba una articulación de redes entre Portugal y el resto de Europa (Costa, 1994; 1996; 1997)—, y, en su tesis doctoral (Costa, 2002), la articulación entre los agentes económicos y los hombres del mar en la Compañía General de Comercio de Brasil. En su tesis, además, evidencia la extensión y madurez de estas redes creadas rumbo al sur, entre Alemania, Portugal, Brasil, Angola y las Indias Castellanas, en asociaciones que envolvían relaciones interimperiales de negocios diferentes y complementarios, como el transporte, el tráfico negrero, la minería de la plata de América y el transporte del azúcar y su reexportación a otros puertos (Costa, 2002, pp. 116-121).

En esta misma línea, Amândio Barros estudió la dinámica de las redes mercantiles constituidas a partir de Oporto en su investigación sobre esta ciudad (2004, publicada en 2016). Su objetivo principal fue el de marcar la Ciudad invicta en el mapa del comercio europeo, y contestar el entendimiento de la historiografía portuguesa que, tradicionalmente, siempre privilegió a Lisboa como el centro —y capital— del Imperio. Analizó en detalle la creación de los astilleros, las redes constituidas para el comercio de materiales destinados a la construcción naval, la industria de seguros, la compraventa de productos clave, como el azúcar, esclavos y granos para abastecer el mercado interno, y el transporte de estas y otras mercancías. Su estudio también demuestra la tendencia de inversión hacia el sur, al consolidar relaciones mercantiles con el Mediterráneo a fines de la Edad Media:

A finales de la Edad Media, la ruta hacia los centros costeros del sur de la Península Ibérica y la entrada al Mediterráneo parece haber sido explorada con fuerza. Este movimiento continuó incluso cuando el complejo báltico-ruso (etiquetado en la documentación como flamenco, principalmente porque se transportaba en

barcos holandeses) se hizo dominante. Servida por una buena red de ciudades, Andalucía disponía de medios para estimular los intercambios, concentrar bienes y capitales y atraer comerciantes, incidiendo positivamente en regiones contiguas, como el Algarve, ‘la periferia sur de Portugal, la periferia de Andalucía Occidental’, como como definió Romero Magalhães, relevante en los horizontes comerciales de Oporto desde la Baja Edad Media, no solo por el cordaje. No por casualidad, Braudel consideraba la Baja Andalucía del siglo XVI ‘una de las regiones más ricas del Mediterráneo’. Destaca también el eje Alicante-Valencia, con barcos y mercaderes transportando cargamentos de esparto, mercancía emblemática de los primeros. Sevilla, Cádiz, Sanlúcar y Porto de Santa María, Málaga, Almería, Alicante y Valencia fueron puertos de abastecimiento del Oporto (Barros, 2016, pp. 310-311).

Los estudios de Amélia Polónia acerca de las redes portuarias y mercantiles también integran una base fundamental para comprender la inserción de Portugal en estos circuitos mercantiles globales, como parte esencial de los mismos sobre todo en la época moderna. Su investigación se ha centrado en múltiples aspectos, desde las redes mercantiles individuales hasta la visión de los puertos como puntos fundamentales de consolidación de las redes mercantiles, por medio del intercambio de informaciones técnicas en el ámbito comercial y en el de las técnicas marítimas y de construcción naval (Polónia, 2015; Polónia, Ribeiro y Pinto, 2014; Polónia y Antunes, 2017).

Por otro lado, las relaciones con el norte de Europa también empezaron a ser escudriñadas ya en este mismo contexto, por Cátia Antunes (2009), en su estudio de las relaciones entre Lisboa y Ámsterdam en el marco de un modelo teórico de globalización histórica expansiva posterior a 1415. En su investigación analizó detalladamente las relaciones bilaterales entre Portugal y Holanda en los siglos XVII y XVIII, pero sin olvidar las bases creadas entre ellos a finales de la Edad

Media y la dinámica entre el norte y el sur de Europa en términos comerciales. Al cruzar fuentes portuguesas y holandesas, demostró cómo las dos ciudades eran interdependientes, en cuestiones políticas y ambiciones económicas, y cómo estaban integradas en redes de diferentes escalas (Antunes, 2009, pp. 101-102).

En este sentido, los estudios de Arnaldo Melo (2009) sobre el trabajo y la producción manufacturera en Oporto entre los siglos XIV y XV agregan dos perspectivas ya citadas: la de ubicar a Oporto como importante *hub* internacional en términos comerciales, y la del protagonismo del comercio de Oporto y de Portugal con el norte de Europa, que posteriormente cambió su dirección rumbo al sur:

Centrémonos entonces en las prácticas y modelos de las actividades mercantiles marítimas de los comerciantes de Oporto que se dirigían o bien a otras ciudades y regiones del Reino, como Lisboa, o el Algarve, o, sobre todo, fuera de él. De hecho, no se limitaron a actividades de “exportación” de productos de la ciudad o su interior. De hecho, los comerciantes y los portuenses no sólo exportaban lo que llegaba a la ciudad, procedente del ámbito local o regional, y los bienes producidos y transformados por los artesanos de la ciudad. Estos incluso parecen contribuir en un grado reducido, directamente, a este comercio marítimo internacional y nacional. A estos bienes, los comerciantes de Oporto añadieron e incorporaron otros valores y productos. Iban a Aveiro por sal, a Setúbal por vino y otros bienes, a Lisboa por productos diversos y al Algarve por frutos secos, pasas, almendras e higos. También por pesca varios lugares, además de Oporto, como Setúbal. Estos diversos productos portugueses, provenientes de diferentes regiones, desde Oporto y el Norte del Reino, hasta el Algarve, se incorporaron a los negocios y viajes de los comerciantes de Oporto. Una parte de estos productos fue objeto de transacciones y transportes realizados por los hombres y barcos de Oporto entre

varios lugares del reino (por ejemplo, entre Oporto y Lisboa, o Setúbal o Algarve, o entre ellos). Otra parte aumentó los cargamentos destinados al extranjero, en concreto a Flandes y el norte de Europa, donde se buscaban principalmente paños de calidad, pero también especias, plumas y otros objetos de lujo, y maderas que pasaban por Castilla y Galicia, minerales, pieles, a cambio de paños. Sabemos que los mercaderes de Oporto, y los portugueses en general, también se desplazaron hacia el sur, frecuentando los puertos del Mediterráneo, principalmente de la Península, e incluso hacia ‘Más Allá del Mar’, es decir, el norte de África. Pero en el caso de Oporto, los documentos apuntan con mucha insistencia al norte de Europa como principales destinos fuera del reino: Flandes, Francia, Inglaterra e incluso Irlanda, y las costas del norte de Iberia, de paso (Melo, 2009, pp. 197-198, traducción propia).

La nueva historiografía

Hasta los años 2000, la historiografía sobre los primeros imperios europeos modernos no había reconocido el papel que desempeñaron los comerciantes privados en la formación de los imperios marítimos. En la literatura sobre los dominios coloniales europeos, los empresarios privados a menudo son retratados como intrusos en los monopolios de empresas patrocinadas por el Estado; empresas como la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales (WIC), o, por ejemplo, en los monopolios de las coronas portuguesa y española (Vila Vilar, 1973; Smith, 1974; Serafim, 2000). También se estudiaron como arrendatarios de monopolios o accionistas de empresas. Sin embargo, en estos trabajos, los agentes privados “son frecuentemente descritos como corruptos y responsables por el contrabando, la evasión de impuestos y la búsqueda desenfrenada de riqueza, en detrimento de los estados” (Ribeiro da Silva, 2012, pp. 159-160). En las últimas décadas han surgido investigaciones relacionadas que prestan la debida atención al emprendimiento privado, examinando

la contextura de los grupos financieros y comerciales, las formas de asociación y operación, las estrategias de inversión y reducción del riesgo, así como las áreas y ramas de inversión. Sin embargo, con pocas excepciones, se ha atendido poco a las relaciones establecidas entre sujetos privados que operan en diferentes camadas imperiales (Ebert, 2004; 2008; Antunes, 2009).

Por su parte, una nueva generación de académicos sigue estudiando las cuestiones comerciales y de redes mercantiles con un aporte teórico cada vez más refinado y con un rol de las herramientas cada vez más completo. El incremento de las técnicas de estudio de redes, la evolución de la cliometría en los estudios de historia económica, con el componente cuantitativo extremadamente desarrollado, y los abordajes más profundizados en áreas del comercio poco exploradas nos demuestran que aún hay camino para recorrer.

Los trabajos de Filipa Ribeiro da Silva (2011) son un ejemplo de integración de todas estas calidades, cuando analiza el tráfico negrero en el África Occidental a principios de la Edad Moderna desde una perspectiva integrada entre el Imperio portugués y el holandés. A partir de su interés en la temática de las relaciones laborales, hace una conexión fundamental entre la historia del tráfico —con la perspectiva de construcción de redes y agentes inter- o transimperiales como herramienta esencial para el negocio de la exportación de mano de obra negra africana para Europa y América— y su ligación umbilical con la red de los mercaderes judíos sefardíes involucrados en el negocio del azúcar. Estos dos puntos fueron pilares fundamentales de una red que conectaba alemanes, holandeses, flamencos y portugueses, y que buscaba operar en las franjas de la presencia portuguesa en África, como un modo de huir del control de la Corona y de su presión fiscal, así como de evitar ataques marítimos y otros tipos de pérdidas comerciales que dificultaban el desarrollo de su actividad mercantil (Ribeiro da Silva, 2011, pp. 306-317).

Otro camino siguió Ana Sofia Ribeiro en su tesis doctoral (2016), al analizar con más detalle la orgánica de construcción de las redes de mercaderes a partir de un estudio de caso particular, el del mercader Simón Ruiz. Su investigación abordó los mecanismos y criterios de cooperación en las primeras redes comerciales modernas, con un enfoque interdisciplinario, a través del estudio de caso de un comerciante castellano de larga distancia del siglo XVI, que comerciaba dentro de los límites de los imperios de ultramar portugués y español. Además, analizó la importancia de los mecanismos de reciprocidad, la confianza y la reputación en el contexto de las primeras relaciones comerciales modernas, utilizando la metodología de análisis de redes, combinando datos cuantitativos con información cualitativa. Demostró cómo la cooperación y la prevención pueden crear simultáneamente una relación comercial y describió los mecanismos de control, vigilancia y castigo utilizados para evitar el oportunismo y el engaño entre un grupo de socios comerciales.

Por su parte, Flávio Miranda (2012) estudió las relaciones comerciales entre Portugal y el Atlántico medieval entre los siglos XII y XV, analizando los primeros contactos comerciales con la Europa del norte: Inglaterra, Zelanda, Flandes, Normandía y Bretaña. Examinó la consolidación del comercio internacional con estos territorios, las consecuencias de la guerra de los Cien Años en el comercio y los cambios producidos en este por la expansión oceánica. Con foco en la diplomacia comercial, buscó comprender el papel de los mercaderes en el comercio marítimo internacional, y la forma en que los estatutos comerciales, los tratados y la guerra han estimulado o afectado las rutas mercantiles, cómo las convulsiones socioeconómicas y políticas han condicionado el comercio exterior y de qué modo estas circunstancias fueron significativas para el desarrollo institucional y para el crecimiento urbano y económico de Portugal. En este sentido, Miranda explora la guerra entre Francia e

Inglaterra como factor explicativo del cambio de orientación de los mercaderes rumbo al sur.

Joana Sequeira (2012) estudió la producción de los tejidos de fabricación local, buscando las raíces de esta producción específica, para combatir la idea que se tenía de que el reino dependía totalmente de la importación de paños extranjeros para vestirse. El lino, la lana y la seda fueron las principales fibras producidas en Portugal, transformadas por artesanos de diferentes etnias. Con un dominio técnico consolidado a lo largo de los siglos, este factor permitió que las diferentes regiones del país pudieran crear tejidos con una marca de origen, que conquistaron un lugar propio en el mercado. Algunas calidades específicas cruzaron fronteras, lo que dio mayor volumen al comercio portugués con otros continentes y ayudó a consolidar las redes mercantiles internacionales entre Italia, Castilla y el norte de África. La creciente proyección que alcanzaron los productos textiles nacionales en el mercado exterior muestra que esta industria fue perdiendo gradualmente su condición de “aislada” y “periférica”, al mismo tiempo que se tornaba fundamental tanto para el desarrollo de la economía portuguesa como para el afianzamiento de las relaciones entre los mercaderes lusos y extranjeros.

Ana Clarinda Cardoso (2020) sigue por este mismo camino, pero no tan específicamente en el segmento de los paños, sino en el de los negocios de las compañías de mercaderes italianos en la plaza de Lisboa, como la de los Neroni-Salviati de Pisa y sus ramos de actuación en Portugal. Mientras su investigación sigue en curso, ya tiene algunos resultados preliminares que demuestran cómo estas compañías de italianos crearon redes mercantiles eficientes y activas en Lisboa, que poseían gran poder de articulación con diferentes plazas comerciales de Europa. A través del estudio de los libros de cuentas de estas compañías —que se encuentran preservados en archivos italianos—, es posible observar cuáles fueron las rutas más utilizadas, quiénes

fueron estos agentes y cómo se organizaron en diferentes capas que interactuaban entre sí, entre los productores de los paños y lana, y entre los hombres del negocio marítimo encargados del transporte (Cardoso, 2020, pp. 24-28).

Otra rama de estudios de la nobleza caballeresca también ha sido explorada recientemente por Miguel Aguiar (2016). Su estudio de la ideología caballeresca en Portugal en el siglo XV utiliza un conjunto diverso de fuentes: crónicas, legislación, capítulos judiciales, opiniones y correspondencia intercambiada entre miembros de la familia real, cartas de escudos y epitafios de tumbas. Su investigación discute los diversos significados de los términos *caballería* y *caballero*, analizando la concepción teórica de la caballería —es decir, su origen, funciones en la sociedad y los valores que deben guiarla—, y examina algunos aspectos de la experiencia de la caballería, como justas, torneos y hazañas que tuvieron lugar en Portugal, la importancia del sentimiento cruzado para la ideología caballeresca, y el significado de la caballería para la realeza y para los diversos sectores de la aristocracia. Su trabajo es clave para intentar explicar, en parte, el deseo de conquista del norte de África por la dinastía Avis, y exponer cómo esta aspiración sirvió inicialmente de incentivo a una expansión territorial, que posteriormente pasó de práctica social a política económica estatal —con otros objetivos—, lo que llevó la expansión de las redes mercantiles portuguesas a otro nivel.

Para el período moderno, la *História Económica de Portugal*, de Leonor Freire Costa, Pedro Lains y Susana Münch Miranda (2011), trazó las bases de otro entendimiento sobre las cuestiones mercantiles y las redes comerciales. Con un abordaje más cuantitativo, y dentro de un planteamiento teórico solidificado a partir de la noción de expansión marítima, explica en los dos primeros capítulos las ideas centrales en torno a los modelos administrativos y a la creación de instituciones responsables de conducir la política comercial colonial

de la Corona. Con todo, no se olvidan de exponer, aunque de manera un poco más superficial, la integración de los varios elementos justificantes de la expansión: los de tenor político-religioso y los de la economía, pero clarificando como punto clave la cuestión del ideal caballeresco de los cruzados aliado a la expansión de los mercados; la introducción de productos exóticos en Europa y su reexportación a otras plazas, y, por fin, la falta de metales preciosos que, en última instancia, van a venir de África (oro) y de América (plata). También intentan aclarar las razones del cambio del eje económico —desde el norte hacia el Mediterráneo y hacia el sur— a partir de eventos como la guerra y males como la peste, en cuanto barreras naturales a la expansión de la actividad mercantil, pero que no interrumpieron la integración de los mercados interregionales que unían a la península ibérica con el norte de Europa (Bretaña, Flandes, Inglaterra y Hansa). Más allá de ello, el enfoque del trabajo está puesto más en la producción de bienes que en la cuestión de la distribución, de las redes por donde estos productos se distribuían, o de quiénes eran los agentes que dinamizaban esta distribución (Costa, Lains y Miranda, 2011, pp. 66-67; 70-72; 73-84).

Los estudios de Susana Münch Miranda, aunque más dirigidos hacia las temáticas fiscales, también desnudan cuestiones fundamentales en torno a las redes mercantiles, relativas al desarrollo del poderío económico de individuos o de consorcios hechos para invertir en la colonización de las islas atlánticas y el arrendamiento de impuestos o de control de instituciones responsables de las finanzas locales, como en el caso de la Isla de Madeira, estudiada en su tesis de maestría (1994), y en la gobernación del Estado de la India, abordada en su tesis doctoral (2007). Además de estos estudios, también analizó en trabajos más específicos las cuestiones relacionadas con las redes formales o informales de mercaderes en el ámbito interimperial desde Europa hasta el Extremo Oriente, en diferentes segmentos de la acti-

vidad económica, tanto en la exportación de géneros agrícolas como en la venta de manufacturados (Miranda y Serafim, 1998; Miranda, 2001; 2017). Sus estudios compartidos con João Paulo Salvado y Cátia Antunes también permiten observar más detalles de estas redes interimperiales, en un ámbito particular entre Holanda, Portugal y Brasil (Miranda y Salvado, 2019; Antunes, Miranda y Salvado, 2021).

Es claro que la historiografía portuguesa sobre el comercio y las redes mercantiles tiene mucho que aportar a la historiografía internacional acerca de estos temas, y que aún existe margen para otros estudios que quieran colaborar y continuar esta labor de conocimiento de la integración del Imperio portugués en las redes internacionales y en el proceso de globalización de los mercados entre las épocas medieval y moderna.

El nuevo espacio y la construcción de las nuevas redes mercantiles portuguesas entre los siglos XIV y XVI

Guerras, rupturas y una red no tan nueva

¿Cuáles son los efectos de la guerra en el comercio? ¿Y cómo identificar o cuantificar estos efectos? En el apogeo de la crisis portuguesa de 1383-1385, los comerciantes no dejaron de navegar a la Europa del norte, mientras las amenazas se encontraban en el mar. Como observó Flávio Miranda (2012), los mercaderes portugueses tenían todas las condiciones favorables en términos político-ecónomicos. Estaban protegidos por una serie de salvoconductos en los Países Bajos, Francia y Flandes, y por un tratado de paz que había sido firmado entre Portugal y Castilla en 1393 (p. 108). Si ya antes habían comerciado en los mercados del norte de Europa en condiciones adversas, ¿por qué hubo una disminución repentina de las actividades comerciales a partir de la década de 1390?

De hecho, cuando observamos la década final del siglo XIV y la primera del siglo XV, es posible comprender que los conflictos con Castilla no habían acabado del todo. A su vez, la piratería en los mares

del norte, la disminución de la oferta de géneros y, consiguientemente, de la materia prima de los mercaderes también serían consecuencia directa de los efectos económicos negativos de la guerra sobre la producción agrícola y la distribución de los productos (Miranda, 2012, pp. 113-114). Por otro lado, el desarrollo demográfico y económico de Lisboa, en cuanto centro del reino de Portugal —y una de las mayores ciudades de Europa—, creó algunas situaciones importantes y elementales: 1) la necesidad de abastecer a la ciudad y sus moradores; 2) atender a una demanda más exigente —nobleza y altos oficiales regios— con productos de gran calidad intrínseca; 3) crear una red internacional capaz de abastecer a la corte con los géneros que no eran producidos en territorio portugués y otros artículos de lujo; 4) al establecer una red internacional de abastecimiento, soportada por la concesión de privilegios a mercaderes extranjeros, la monarquía creó un ambiente de desarrollo económico competitivo y, al mismo tiempo, generó condiciones ideales desde el punto de vista de un impulso fiscal, con la cobranza de impuestos indirectos sobre el consumo y tasas aduaneras, que proporcionaría otro vigor económico a la Corona (Ribeiro da Silva, 2015, pp. 41-42; Andrade y Miranda, 2017, pp. 336-337; Sequeira y Miranda, 2019, pp. 343-344).

Aun en lo relativo al comercio externo, ya en el siglo XIII, entre los reinados de Alfonso III (1248-1279) y de Dinis I (1279-1325), hay una intensificación de la actividad comercial que claramente implicó suprimir un proceso de densificación de las relaciones y de construcción de redes con el Atlántico Norte y el Báltico. Mattoso (2007) relata esta presencia de extranjeros en Lisboa. Noticias de un mercader genovés, D. Vivaldo, residente en Lisboa desde 1270, junto con la presencia de mercaderes de Baiona y La Coruña, y otros de la Corona de Aragón y Cataluña confirman esta tendencia. Por otra parte, identifica la expansión de la colonia genovesa y la presencia de una representación de una casa/compañía de Pistóia, que hace un préstamo a mercaderes

de Lisboa en 1281-1285; todo esto, unido a la expansión de la flota portuguesa, cuyo comando se entrega a un hombre del mar de origen genovés: Manuel Pessanha.

Se puede afirmar que el comercio de importación de madera para la industria naval —y todo hace pensar que se trataba de madera del norte de Alemania o de los países bálticos, traída por comerciantes “hanseáticos”— en Portugal se desarrolló a finales del siglo XIII, con suficiente importancia como para justificar la creación de una hermandad, lo que solo demuestra que el número de alemanes en Lisboa en el siglo XIV era lo suficientemente grande como para reconocer la conveniencia de un cuerpo asociativo favorable a los intereses del comercio con Portugal (Marques, 1959, pp. 146-147). En este mismo sentido, probablemente durante el reinado de Fernando I (1367-1383), y por invitación del propio rey, un tal maestre Alberto —o Albert, armero, quizá alemán— parece haber venido a vivir a Portugal para ejercer aquí su oficio hasta 1397. Unos años antes, tenía confiscada las posesiones de casas y tiendas cercanas de la judería de Lisboa, cuyos fueros fueron concedidos a un herrero judío de nombre Isaac (*Chancelarias Portuguesas*: D. João I, vol. II, tomo 2, p. 83). Acusado de no cumplir con las condiciones del contrato que lo había traído a Portugal y desposeído —durante una ausencia en tierra extranjera— de los bienes que había logrado acumular aquí, el maestre Alberto fue restituido en su posesión por carta real del 26 de febrero de 1397, que lo absolió de toda culpa. ¿Simple reconocimiento de la justicia o necesidad de mantener las conexiones económicas con los reinos del Norte y buenos artesanos en el reino? (Marques, 1959, p. 147).

Ya en el reinado de João I (1385-1433), la actividad mercantil de los alemanes en Lisboa era tan significativa que los comerciantes germanícos consideraron necesario establecer una factoría permanente —como habían hecho los ingleses— que pudiera representarlos ante las autoridades portuguesas y defender sus legítimos intereses. Así,

antes de 1433 se nombró a Afonso Bernardes, simultáneamente procurador de los alemanes y de los flamencos. Este mismo personaje era también el representante de los comerciantes ingleses, por lo que acumulaba así los poderes de representación de todos los pueblos del norte de Europa con los que Portugal mantenía relaciones comerciales. El nombramiento fue confirmado por el rey Duarte I en carta de 1433 y, de nuevo, en el segundo año del reinado de Afonso V en 1439 (Marques, 1959, p. 149).

Con todo, el proyecto de internacionalización de la Corona y el de expansión de las redes mercantiles sufrió un duro golpe con la muerte de Duarte I en 1438, después de un reinado muy corto. La regencia —Afonso V no tenía edad suficiente para asumir el trono— sería compartida entre doña Leonor de Aragón y el infante Pedro, tío del futuro rey. La crisis política generada en torno a la regencia demostró una polarización ya en curso y aún más evidente en las Cortes de Torres Novas, en 1438 (Sousa, 1990, vol. I, p. 352). Esas posiciones contrapuestas se mantuvieron en las Cortes siguientes, las de Lisboa, en 1439, donde se definió al infante Pedro como regente único, contrariamente a lo que había sido establecido el año anterior (Pina, 1901, vol. I, pp. 89-90, cap. XLVI). Esta definición representó el entendimiento político sobre el papel de la burguesía urbana —mercantil en su mayoría—, en perspectiva local, sobre las decisiones políticas y financieras de los municipios, y, en el orden nacional, como representantes de los concejos en las reuniones de Cortes.

También es importante resaltar que esta disputa entre los dos grupos políticos es fundamental porque cuando miramos cuidadosamente los debates en Cortes durante el período queda muy claro que hubo dos momentos distintos. Un primer momento, durante la fase de la regencia del infante Pedro, entre 1438 y 1448, en el cual las directrices políticas, económicas y fiscales de los representantes de los municipios en Cortes estuvieron en línea con lo que pensan-

ba la monarquía de Avis hasta entonces como proyecto para el reino: un estado de guerra latente y “endémico” entre Portugal y Castilla (Marques, 1987b, p. 154), que condicionó el comercio a escala ibérica (excepto con Catalunya), pero fomentó un comercio de escala europea, con Inglaterra, Bretaña, Borgoña, Flandes, Hansa e Italia. Esta actividad comercial dinámica y más amplia privilegió económica y políticamente a la clase urbana burguesa y artesana, así como a la clase mercantil. Al mismo tiempo, proporcionó la nueva base fiscal para la cobranza de las sisas —el impuesto del 10 % sobre la compra y venta de productos, similar a las alcabalas castellanas—, fundamental para mantener los costes del reino y la máquina de guerra portuguesa. Todo esto como parte del proceso de construcción de una monarquía internacional bien posicionada en el ámbito europeo. Por otro lado, un segundo momento, cuando Afonso V asume de manera efectiva el gobierno, inicialmente con el pasaje oficial del cetro real en 1446, cuando alcanza los 14 años, y efectivamente en julio de 1448, cuando el infante Pedro se retira a sus tierras del ducado de Coimbra. De aquí en adelante, el nuevo monarca gobernaría solo, sin la intervención de las Cortes, mientras que, en las anteriores reuniones de Lisboa, en 1446, y de Évora, en 1447, Pedro aún ejercía su papel de regente. Con todo, las próximas reuniones solo sucederían en 1451, dos años después de la batalla de Alfarrobeira y con la muerte del infante Pedro, que selló definitivamente los destinos del reino. En el período entre 1447 y 1451, el joven rey ejerció *ad hoc* sus prerrogativas ejecutivas, de manera puntual, con representantes de los concejos, de una forma diferente a la empleada por su tío en los años anteriores, “demostrando una idea de ejercicio de poder substancialmente distinta” (Gomes, 2006, p. 69).

Hasta 1448, la aprobación de demandas sensibles a los representantes y a la población en general es sintomática de esta política, en sintonía con las solicitudes de los procuradores, integrantes de una

elite mercantil, artesana y financiera de las ciudades. Entre esas demandas se encontraban la reducción de la materia colectable, la abolición del diezmo en los géneros hortícolas (fruta y hortaliza) y pago solo de sisas en las respectivas transacciones, y una serie de demandas del concejo de Oporto, sobre todo fiscales, en las Cortes de Coimbra-Lisboa de 1439 (Sousa, 1990, vol. II, pp. 331-334). De 1449 en adelante, el cambio de perspectiva es drástico. Siempre entretejidos con la discusión acerca de la abolición de las sisas y otros tipos de alivios fiscales, surgen otros temas importantes, como el mantenimiento de un puesto avanzado en África. En las Cortes de Lisboa-Évora, en 1459-1460, Afonso V solicitó la ayuda extraordinaria de los pueblos para estabilizar las finanzas, tras los gastos enormes de la campaña militar en Alcácer Ceguer. Es fundamental señalar que el propio rey reconoció su incapacidad para pagar su deuda a causa de los problemas que aquejaban al reino. En su razonamiento, empieza por meditar que, tras la muerte de su padre y debido a algunas obras y otras cosas que siguieron, el reino había pasado por muchas dificultades, y, sumado a esto, los gastos eran tan enormes que tales deudas se hicieron insolubles, así como las recompensas que debían darse a quienes habían servido a la Corona (Dominguez, 2020, pp. 20-21). Por estos motivos, la Real Hacienda estaba tan degradada y tal era su estado que el soberano no podía hacer frente a los costes que suponía el gobierno del reino y el mantenimiento de los dominios africanos (Barros, 1945, vol. IX, pp. 513-515).

Más allá de los conflictos. El desarrollo del comercio azucarero, esclavista y de especias

Durante la crisis política y las cuestiones relativas a la definición de un plan de acción militar de medio-largo plazo en África, la exportación de productos de calidad reconocidos internacionalmente fue una estrategia fundamental para mantener y consolidar una red mercantil en Europa, tanto por la presencia de mercaderes portu-

gueses en los puertos internacionales como por la de comerciantes y compañías extranjeras en Lisboa. Productos como aceite, vino, fruta, cera y cueros fueron ampliamente exportados a otros reinos. Con todo, es importante destacar que el reconocimiento internacional de la calidad de los géneros portugueses, su disponibilidad y los precios ofertados fueron elementos fundamentales para atraer la atención e interés de los grupos comerciales, sobre todo los italianos. Los relatos hechos por representantes toscanos en Lisboa, ya a finales del siglo XIV, sobre la calidad de la sal, pescado y aceite portugueses son una confirmación del prestigio con que contaban los productos locales exportados desde Portugal (Sequeira y Miranda, 2019, pp. 344-345).

Este fortalecimiento de las relaciones con el Mediterráneo —Aragón e Italia— durante el período de desarrollo competitivo de los mercados fue visto por otros estudios como una especie de preámbulo para el desarrollo de las redes rumbo al sur, que incluían el norte de África (Barata, 2005, pp. 244-246). En este sentido, la exportación de pieles desde Lisboa es un ejemplo de la integración de la ciudad en redes comerciales multilaterales de muchas capas, que abarcan una vasta área de Europa. Con el desarrollo de la industria del curtido en Italia desde el siglo XIII, la mayor demanda de materias primas abrió nuevas oportunidades comerciales en los mercados atlánticos, que Lisboa aprovechó y así se posicionó en el centro del escenario. Los estudios hechos por Joana Sequeira y Ana Clarinda Cardoso sobre el estudio de caso de la compañía Neroni-Salviati demuestran la gran penetración que tuvieron las pieles portuguesas en el mercado europeo, cuyo comercio se realizaba a través de una base fija de operaciones en Lisboa (Sequeira y Miranda, 2019, pp. 344-346; Cardoso, 2020, p. 19), pero que ya tenía conexiones con el Magreb y que era largamente financiada por la compañía Salviati de Pisa.

El inicio del período de conquistas ultramarinas también tuvo participación de la colonia alemana en Lisboa. En octubre de 1412, el

joven prusiano Hans von Baysen realizó su primer viaje al extranjero, acompañando a una embajada de la Orden Teutónica que viajó a Londres para tratar asuntos financieros relacionados con el comercio entre Prusia e Inglaterra. En octubre de 1419, debidamente autorizado y recomendado por el gran maestre de esa orden de caballería, partió hacia Portugal con el fin de participar en las luchas contra los moros y así lograr fama y gloria. Llegó, con toda probabilidad, en uno de los muchos navíos de Danzig que comerciaban entonces con Portugal. Bien recibido en el reino, fue honrado por el infante Duarte (futuro rey Duarte I), quien lo tomó por escudero. Pasó a Ceuta, participó en la defensa de la ciudad en 1419, y permaneció alrededor de un año y medio en aquella metrópoli africana. A principios de 1422 partió para Prusia, llevando consigo una carta del rey João I al gran maestre, en la que el monarca portugués testificaba sobre sus hechos de valentía y lo recomendaba como caballero de gran utilidad. Según Oliveira Marques, en la segunda mitad del siglo XV la colonia alemana establecida en Lisboa ya era estable y numerosa, y la documentación que consultamos sobre el tráfico comercial de los hanseáticos no hace más que reforzar la hipótesis y establecer la lógica necesidad de que los comerciantes de la región costera de Alemania residieran en Lisboa, comerciando en su beneficio directo o como intermediarios para los burgueses prusianos y livonios establecidos en sus tierras (Marques, 1959, pp. 152-154).

Otros artesanos alemanes también vinieron a Portugal, principalmente los que el reino necesitaba: herreros, como Goterre Fernandes, João de Alemania y Aluquete; vidrieros, como el maestro Conrate, el maestro Guilherme y el maestro Luís; o zapateros, como Miguel Armão (Hermann). De acuerdo con otros estudios, la llegada de los alemanes, además de ser muy útil por la falta de mano de obra especializada en determinados sectores, fue eficaz asimismo para traer innovaciones. Según Oliveira Marques, la introducción de la prensa

en Portugal también se debe a la actividad de los alemanes, como Valentim Fernandes, Johann Gerling y Nicolau da Sajonia. Valentim Fernandes no solo era navegante e impresor, sino también notario de los comerciantes alemanes establecidos en Lisboa. Casi todos estos hombres residían en dicha ciudad. En general, sabemos de su existencia por cartas de privilegio que les fueron concedidas —y que pueden clasificarse en varios tipos—, ya sea porque habían acordado recibir la merced de una renta anual, como en el caso de Goterre Fernandes o João da Germania, o bien contar con una serie de exenciones de las que luego disfrutarían sus beneficiarios (Marques, 1959, pp. 150-151).

Más familias alemanas provenientes de ciudades clave para el comercio establecieron redes fundamentales con Portugal. De Dantzig sabemos de las conexiones creadas por los Van Holte, que formaron parte del patriciado de esa urbe, ocupando allí un lugar importante. Henrich, cuya actividad se extiende por lo menos entre 1414 y 1438, debe haber figurado entre los burgueses más ricos de la época. Ya en 1414 lo vemos transportando sal desde Lisboa, desde Danzig hasta Reval. Su interés por el comercio de la sal nunca cesa, y lo encontramos con porciones en barcos provenientes de Baía (del río Sado) y Lisboa, entre 1427 y 1438. También comercia con arenque, cera, centeno y otros productos. El volumen y el precio de sus acciones se encontraban entre los más altos del comercio en ese momento. Lo vemos tratando con Flandes, Dinamarca, Livonia, Holanda, además de Francia y Portugal. Es acreedor de importantes sumas monetarias. De la misma ciudad también venían los Moldenhauer, que se dedicaron intensamente al comercio y la navegación. Cleis Moldenhauer participó en los envíos confiscados por los holandeses en barcos procedentes de Portugal en 1441; Gerdt Moldenhauer desempeñaba funciones de guardaespaldas de Danzig hacia 1463; Thomas Moldenhauer era, cerca de 1433, un comerciante que hacía negocios en Bergen, donde había estado el año anterior. Pero Hans parece haber sido el miembro más importante

de la familia en las prácticas mercantiles. En 1441, participó en los cargamentos de sal en cuatro barcos desde Lisboa y Baía; él mismo poseía una urca, con una tripulación de 28 hombres, de 100 libras. Comerciaba con Londres y Flandes. En 1439 era fiador de un ciudadano genovés en cualquier negocio realizado en Lisboa. En 1457 presenta quejas contra los holandeses de Middelburg (Marques, 1959, pp. 166-169).

Aun en Danzig, otras familias también crearon lazos importantes, como los Schilling, que originalmente serían de Wesel, Westfalia, pero luego se establecieron en esta ciudad. Hay pocas referencias sobre ellos, pero permiten comprobar su actividad como armadores y comerciantes entre 1434 y 1448. Evert Schilling participó en los barcos que venían de Lisboa con cargamentos de sal. En 1448 se encontró de nuevo en la ciudad de Wesel, y fue su procurador en la asamblea de las ciudades hanseáticas de los Países Bajos, reunida en Zutfen en ese año. La familia Smeding fue otra de las grandes familias burguesas de la ciudad de Danzig. Johann comerciaba con sal de Lisboa, que enviaba de vuelta a Livonia (Reval) en 1412. Comerciaba con la Orden Teutónica, a la que vemos pagando una deuda en 1410. Gerd, otro miembro de la familia, también se interesó por la sal, que encargaba a Lisboa y posiblemente a otros puertos, con el objetivo de reexportarla posteriormente a Riga. Tuvo además negocios considerables en Brujas: en 1434 cargó cinco barcos con destino a Flandes y Holanda en nombre de Diderik Gosener, de Riga, en varias ciudades de Livonia. La familia Smeding tenía representantes en muchas ciudades del mundo báltico, que probablemente sirvieron como agentes en las operaciones comerciales: un Hermann que vive en Lübeck, o un Andreas en Reval. Los Wynranke componen el grupo de familias con redes establecidas en el siglo XV. La actividad de estos comerciantes de Danzig está certificada entre 1409 y 1438. Uno de ellos, Johann Wynranke, parece que no solo navegó, sino que fue armador y

capitalista, establecido en su ciudad y comerciando por su cuenta. Se interesó por el tráfico de artículos textiles, sal peninsular y francesa, cereales y madera. Tuvo relaciones con Flandes y los Países Bajos, así como, por supuesto, con Francia y Portugal. Sufrió daños por los ataques de los corsarios holandeses e ingleses en varias ocasiones. Se convirtió en regidor de Danzig, donde estuvo desde al menos 1422. También tuvo el papel de representante diplomático en varias embajadas comerciales: en 1421 se dirigió a Holanda para negociar la compensación debida por la incautación de varias embarcaciones prusianas (Marques, 1959, pp. 170-175).

En Brujas, otras redes se crearon o se entrelazaron con las ya existentes. Los Remmelincrode son un ejemplo. Thideman Remmelincrode estaba establecido en Brujas aparentemente desde al menos 1477. Su destacada posición en la colonia alemana de la ciudad lo llevó a representarla, con siete colegas, en una disputa mantenida con los holandeses, zelandeses y frisones en ese mismo año. En la Asamblea Hanseática de Lübeck, que tuvo lugar en 1487, él ocupó su asiento como uno de los delegados del puesto comercial de Flandes. Volvió a representar los intereses de la Hansa en la metrópoli flamenca en 1491, en las negociaciones que tuvieron lugar en la ciudad de Amberes. Se dedicó a la práctica del comercio internacional, relacionándose con comerciantes florentinos e intervino en el comercio de sal y arenque con Lisboa (Marques, 1959, p. 183).

De acuerdo con Oliveira Marques, la mayor parte del comercio hanseático con Portugal en los siglos XIV y XV se llevó a cabo a partir de Danzig e incluso en ciudades más orientales, en Prusia o Livonia. El oeste peninsular no era de interés comercial para la zona central de Hansa, especialmente para Lübeck. Muchos prusianos y livonios se instalaron en Flandes para, desde allí, controlar más fácilmente la ejecución del tráfico, importando mercancías de Portugal y exportándolas a sus tierras de origen. Por otro lado, el hecho nos parece per-

ceptible: el comercio con Portugal fue rentable, pero también extraordinariamente caro. Requería la movilidad de grandes capitales: armar un barco y enviarlo a tierras de Occidente, o incluso participar en la carga de un barco de otro particular. No todos podían permitírselo; únicamente podían asumir tales empresas los grandes mercaderes, enriquecidos por largos años de práctica comercial, madurados por la experiencia y con el conocimiento para calcular el justo equilibrio entre los probables beneficios y los riesgos. Pero ningún miembro de la alta burguesía estaría interesado en un tipo de comercio tan arriesgado y oneroso si no conociera perfectamente las ventajas que podría obtener de tal empresa. Al fin y al cabo, valía la pena ir a Portugal a llevar trigo y madera y volver con sal, a veces con fruta, vino y corcho (Marques, 1959, pp. 185-186).

De todas maneras, es importante subrayar la definición de factoría. Como bien observó Oliveira Marques:

Si por factoría entendemos una oficina o almacén organizado, con su propio personal burocrático, dirigido por un capataz designado por Alemania, y que centraliza todo el comercio con Portugal, como los puestos comerciales hanseáticos en Londres, Bergen, Brujas o Novgorod, o el puesto comercial portugués en Flandes, creemos que no existía tal cosa en Portugal antes del siglo XVI; (...) Pero si, por el contrario, consideramos la existencia de una colonia de residentes alemanes, de unas pocas decenas, interesados en un tipo de comercio similar, unidos en la defensa de los privilegios otorgados oficialmente por las autoridades portuguesas, y representados, con ellos, por una “fábrica” portuguesa o, más tarde, alemana, entonces podemos datar la fábrica hanseática de Lisboa en el primer tercio del siglo XV y asignarle, como fecha de fundación, la del diploma otorgado, todavía en el reinado de João I, que reconoció a Alfonso Bernardes como representante oficial de los intereses alemanes (Marques, 1959, p. 156, traducción propia).

Dentro de este escenario, la conquista de la Madeira y Puerto Santo entre 1418 y 1419, y del archipiélago de las Azores en 1431, demuestran el cambio de dirección al sur dentro de la política expansiónista. De acuerdo con Joana Sequeira y Flávio Miranda, la producción y el comercio del azúcar procedente de la isla refuerzan la posición central de Lisboa en la nueva configuración de redes mercantiles en la primera mitad del siglo XV (Sequeira y Miranda, 2019, pp. 347-348). Después de 1480, la exportación de azúcar de Madeira tenía como uno de sus grandes inversores al banco de la familia Salviati, de Pisa. Por otro lado, la operación de comercio de este género creó la cuestión de la mano de obra para su producción.

El desarrollo de la economía azucarera de Madeira contribuyó al crecimiento y expansión de las redes mercantiles al sur del Atlántico y al transporte de esclavos negros de África a las islas y, posteriormente, a Europa y América. También en este contexto, Lisboa se convertiría en el centro de comercio del tráfico negrero. Entre 1469 y 1473, junto con otros mercaderes, se le concedió el privilegio de comerciar esclavos de África occidental al lisboeta Fernão Gomes, desde 1486 a 1495 (Sequeira y Miranda, 2019, p. 348). El florentino Bartolomeo Marchionni también obtuvo un contrato que le permitía comerciar con esclavos, creando una red entre Lisboa, Sevilla, Valencia y Florencia. De 1486 a 1493, la Casa de los esclavos de Lisboa registró una entrada superior a 3500 cautivos, lo cual proporcionó ganancias bastante atractivas a los inversores italianos y aragoneses. Con una red familiar muy bien articulada, incluso con un representante en la isla de Santo Tomé, Marchionni y su yerno, Francesco Corbinelli, crearon un espacio económico dedicado al tráfico que también incorporó Guinea, Arguim y algunos esclavos nativos de Brasil a principios del siglo XVI (Guidi-Bruscoli, 2013, pp. 46-47). En el corto plazo, la trata de esclavos contribuyó, entre muchos otros factores, al éxito de la expansión rumbo al sur, a la colonización portuguesa de los distintos

territorios en el Atlántico —Madeira, Azores y Brasil— y a su desarrollo económico. A largo plazo, “creó cambios en las redes comerciales transcontinentales, así como en la economía, en sociedad y en la cultura del imperio y sus colonias” (Sequeira y Miranda, 2019, p. 348, traducción propia).

Esta red se extendió hasta Valencia, a través de una asociación entre Marchionni y su compatriota Giovanni del Vigna y Cesare Barzi como finanziadores y operadores de un mercado local y de reexportación. Si se usan como referencia otros estudios acerca de la participación italiana en el mercado esclavista valenciano de finales del siglo XV y principios del XVI, es posible observar la integración de las plazas de Lisboa, Valencia y Sevilla más allá de los paños, conectada también por una red de tráfico negrero intraeuropeo. En Sevilla, los florentinos residentes y operadores eran Giovanni y Giannotto Berardi, vinculados a Marchionni por lazos bastante fuertes, como es evidente en la cuestión de la importación de unos “negros de Portugal” que habían sido confiscados por la aduana de Sevilla probablemente porque habían intentado que entraran a la ciudad sin pagar el impuesto. Entre esos operadores también apareció el nombre de Bartolomeo (Nader, 2002, p. 408; Medrano Fernández, 2010, pp. 365-366).

Además, los Reyes Católicos se esforzaron por proteger a los tres florentinos en diferentes situaciones de secuestro de navíos con carga de esclavos, obtención de salvoconductos para comerciar en Castilla y Aragón (incluso esclavos), y de presión política para que deudores les pagasen sus deudas dentro de los plazos establecidos, sin prorro-gación. Tras la muerte de Giannotto Berardi, Bartolomeo buscó crear otras conexiones mercantiles con otros compatriotas. En 1496, un conjunto de esclavos de Guinea fue vendido a nombre de Piero Rondinelli y Donato Niccolini. De acuerdo con Francesco Guidi-Bruscoli (2013), “es plausible que llegaran a Sevilla vía Lisboa, necesariamente a través de Bartolomeo” (pp. 48-49, traducción propia). Entre Floren-

cia y Lisboa, Bartolomeo siguió manteniendo una conexión de más de cincuenta años de permanencia, enviando varios géneros que sosténian los intercambios mercantiles y el desarrollo del mundo comercial portugués y sus redes (Guidi-Bruscoli, 2013, pp. 48-49).

Aquí es importante señalar la intervención del Estado como determinante de una política estatal que redireccionó los esfuerzos de la Corona portuguesa rumbo al sur, en busca de una alternativa para el cierre del comercio con Asia vía el Oriente Medio. Conforme observó Filipa Ribeiro da Silva (2015), la expansión de la colonización de los territorios al sur se asentó en privilegios fiscales y comerciales. Con esta relación, la Corona

reforzaba las relaciones entre colonizadores y el Estado, y expandía una red clientelar que gravitaba más cerca de la órbita regia. Igualmente, el sistema de capitánías donatarias tornó posible, al mismo tiempo, la ocupación de los territorios por los portugueses, un hecho fundamental para reforzar y justificar ante las otras potencias marítimas la cuestión de la soberanía portuguesa en estos mismos espacios (Ribeiro da Silva, 2015, p. 44, traducción propia).

Con eso, el rey creó “aparcerías público-privadas” que posibilitaron desarrollar nuevos mercados y oportunidades, algo que no sería viable solamente con la inversión de la Corona. Por otro lado, la recusación de muchos inversores se daba debido a los altos índices de mortalidad, el ambiente extremadamente hostil, con un clima desfavorable y ataques constantes. De esta manera, la Corona tuvo que utilizar mano de obra “voluntaria”, de criminales y huérfanos, como una reserva de mano de obra barata y fácilmente desplazable hacia las colonias, y controlable por el gobierno. Tanto en la isla de Santo Tomé como en Angola, el rey concedió permiso para importar bienes de Portugal, conducir ataques y esclavizar negros en la región de El Mina, lo que tenía una lógica ya meditada:

La relativa autonomía que inicialmente se ofreció a los convictos y huérfanos durante el período inicial del asentamiento surgió más tarde como un problema para los representantes locales de la Corona en su intento de afirmar la autoridad central. A finales del siglo XV, cuando la Corona portuguesa se hizo más rica y poderosa, estas primeras medidas para promover la movilidad de los colonos libres y forzados a los espacios coloniales fueron reemplazadas por un nuevo conjunto de medidas reales con un doble propósito: centralizar la administración, el poder judicial y autoridad y poder militar; y para controlar la movilidad de las personas y el flujo de productos (Ribeiro da Silva, 2015, p. 45, traducción propia).

Con todo, con el ascenso de Manuel I (1495-1521), se crearon nuevas formas de gobierno y de mantenimiento de la presencia portuguesa. El sistema de donación necesitaba ser cambiado por uno que pudiera facilitar un mayor control. Al reducir su vida útil, pasando de las donaciones a contratos de varios tipos (compra, venta y alquiler a plazo fijo), al rechazar la confirmación de donaciones previamente otorgadas y al reclamar la jurisdicción estatal sobre territorios previamente donados, la Corona estableció una nueva política general para pasar, lentamente, de la administración privada a la real. Todo esto con el objetivo de reforzar la autoridad central y el poder de la Corona tanto en Portugal como en los territorios de ultramar. Para tal propósito, la movilidad fue clave en este cambio de la política administrativa (Hespanha, 1986; 1989, 1995; Ribeiro da Silva, 2015, p. 45).

En este sentido, el desarrollo de la economía esclavista proporcionó consecuentemente el progreso de la red de contactos entre mercaderes y hombres de negocio que gravitaban, en un primer momento (siglos XVI y XVII), entre Portugal, Holanda, Alemania y España. Muchos de estos contactos fueron establecidos alrededor de la industria marítima:

Las transacciones comerciales se referían principalmente a la organización de empresas en África occidental, y los contratos de flete se encontraban entre los actos notariales más comunes firmados. El 13 de marzo de 1611, por ejemplo, João Lopes da Costa, Gaspar Nunes y António Nobre, comerciantes portugueses en Ámsterdam, cargaron un barco de Pieter Bodaen, Gillis du Pluis y Claes Claesen, también comerciantes en la Ciudad. El barco *Die Fortuijn en Die Hoop* debía navegar la ruta de Ámsterdam a Palma, Joala, Rufisque y otros puertos de la Petite Côte de Senegal. Al patrón, Tonis Allersten de Ámsterdam, se le permitieron quince días de escala en Palma para vender vino y otros productos básicos y otros cuatro meses para comerciar en los puertos de la Petite Côte y navegar de regreso a Ámsterdam. El costo del flete fue de 4600 *carolus golden* e incluía pasaje gratis para dos pasajeros, un sirviente del carguero (probablemente un supercarguero) y un tonelero (Ribeiro da Silva, 2012, p. 169, traducción propia).

Los agentes comerciales lusos con base en Portugal y en las posesiones atlánticas portuguesas también siguieron utilizando las conexiones de los sefardíes portugueses en Ámsterdam para asegurar el transporte de mercancías, como el azúcar y los tradicionales “productos ricos”, como los textiles finos (Costa, 2002, vol. 1, pp. 204-206; Ribeiro da Silva, 2012, p. 170; Strum, 2019, p. 4) en barcos holandeses. Esta diversificación permitió la expansión de la red a otras actividades económicas, como la de los préstamos y otras formas de crédito que permitiesen una mayor fluidez de las mercancías y una mayor agilidad comercial. Por otro lado, esta dinámica posibilitó la formación de patrones nítidos de cooperación inter- o transimperial entre los mercaderes en el espacio Atlántico, con la construcción de redes “informales”, pero sólidas, que permitían el establecimiento de conexiones firmes entre los mercados y sus agentes, algo común entre los varios

imperios que utilizaban al Atlántico como espacio de interacción entre las metrópolis y sus plazas de negocios:

Esto conduce a la forma más visible de cooperación transimperial establecida entre comerciantes para el comercio atlántico y, más específicamente, para el comercio con África occidental: la construcción de redes informales. A este respecto, Lucas van de Venne y Leonard de Beer son un buen ejemplo, ilustrando bien la formación de redes entre comerciantes cuyas conexiones se extienden a lo largo varios imperios formales. Van de Venne y De Beer nombraron a Gonçalo da Costa, portugués y ciudadano de Luanda, como su agente allí, Bartolomeu Rodrigues Molina, un sefardí portugués de Amsterdam, como su supercargo en los navíos, Francisco Pereira, platero portugués y ciudadano de Bahía, como su abogado y representante local, y Lambert Hustaert, flamenco comerciante en Lisboa y arrendatario del monopolio brasileño de comercio de madera para teñir, como su abogado en la ciudad. Van de Venne y De Beer no son, sin embargo, un caso aislado. Varios otros comerciantes con base en Ámsterdam y en otros lugares tenían conexiones comerciales que abarcaban las regiones atlánticas bajo la jurisdicción de varios Estados europeos (Ribeiro da Silva, 2012, p. 171, traducción propia).

Lo que queda claro es que esta dinámica de redes informales mercantiles fue fundamental para construir una base más amplia para operaciones económicas transnacionales o transimperiales, que permanecieron oscuras por mucho tiempo en la historiografía o fueron analizadas de manera superficial, o incluso muchas veces simplemente rotuladas de manera genérica como “contrabando”. Esto sirve, además, para demostrar la idea de una permeabilidad mucho mayor entre las franjas de los imperios, algo que la historiografía clásica tampoco planteaba, o prefería desnudar desde el punto de vista tradicional del abordaje del pacto colonial y de los racimos o *clusters*, algo muy pre-

sente en la ciencia de la historia atlántica de los últimos años (Ribeiro da Silva, 2012, p. 172).

Notas finales: expandiendo redes en otras direcciones

Mientras que hubo redes directas entre Portugal y otros reinos, también existieron las que podemos llamar redes indirectas, con diversas nacionalidades que actuaron como intermediarias en las relaciones tanto entre Portugal y los reinos de la Europa del norte como en dirección al sur. Para Oliveira Marques, no solo Génova y Venecia comerciaban con Portugal o utilizaban los puertos portugueses como punto de apoyo. Ya en 1429, Florencia solicitó al rey de Portugal la concesión para sus galeras de los mismos privilegios que Venecia había disfrutado desde principios de siglo. Esto demuestra que los florentinos también comenzaron a utilizar a Lisboa como su puerto de escala habitual para los viajes a Flandes en el siglo XV. Además, se conocen algunos casos de italianos residentes en Lisboa, negociando con comerciantes hanseáticos con productos portugueses o actuando como financieros y prestamistas en negocios de comerciantes alemanes. Así, en 1439, un tal Luís Genovês, de Lisboa, absolió al alemán Wenslaw Loffbergher de una deuda contraída por el valor de 146 nobles. Por su parte, Luís Genovês había recibido una fianza de 14 libras grossas, de Hartwich Hitfelt en relación con Hans Moldenhower, ambos comerciantes de Danzig (Marques, 1959, pp. 205-206).

Más adelante, el autor reafirma la “complicidad” comercial entre portugueses y alemanes durante la fase inicial de las conquistas ultramarinas. Después de la conquista de Ceuta en 1415, y de otras plazas en África, durante el reinado del rey Afonso V, los hanseáticos jugaron un papel importante en el abastecimiento de cereales del norte de África portugués. Aunque encontramos casos de barcos alemanes que transportaban trigo directamente a puertos marroquíes, el proceso más habitual era que los propios portugueses llevaban el trigo alemán desembarcado en Lisboa a África (Marques, 1959, p. 217).

Paso a paso, el sentido de las redes mercantiles se altera, debido a la dinámica político-económica interna de Portugal y de los cambios externos europeos en la nueva dinámica del proceso de globalización. A medida que se avanzaba rumbo al sur, la Corona portuguesa dependía cada vez menos de la ruta entre el Levante y el Norte y de la ruta mediterránea, la cual pasó a ser “una red en sí misma”. No había más una red única entre el Norte y el Sur, sino una infinidad de redes, con múltiples contactos entre ellas y entre sus diferentes agentes. África proporcionaba la mano de obra fundamental para operar la colonización de los nuevos territorios, como las islas atlánticas y Brasil. La “globalización débil”, asentada en una ruta fundamental —desde el Báltico hasta el Levante— era, poco a poco, sustituida por la “globalización expansiva” (Antunes, 2009, pp. 28-35), con una multiplicidad de contactos, de productos y de interacciones posibles, dentro y fuera de las esferas formales y oficiales de actuación de los imperios europeos que se iban consolidando al principio de la época moderna.

Bibliografía

- Aguiar, M. (2016). *Ideologia Cavaleiresca em Portugal no século XV* (Tesis de maestría en Historia). Oporto: Facultad de Letras (publicado como *Cavaleiros e cavalaria: ideologia, práticas e rituais aristocráticos em Portugal nos séculos XIV e XV*. Lisboa: Teodolito, 2018).
- Andrade, A. A. y Miranda, F. (2017). Lisbon: Trade, urban power and the king's visible hand. En W. Blockmans, M. Krom y J. Wubs-Mrozewicz (eds.), *The Routledge Handbook of Maritime Trade Around Europe 1300-1600* (pp. 333-351). Londres-Nueva York: Routledge.
- Antunes, C. (2009). *Lisboa e Amsterdão (1640-1705): Um caso de globalização na História Moderna*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Antunes, C., Miranda, S. M. y Salvado, J. P. (2021). Commercial Cosmopolitanism? The Case of the Firm De Bruijn y Cloots (Lisbon) in the 18th Century. En F. Gottmann (ed.), *Commercial*

- Cosmopolitanism? Cross-Cultural Objects, Spaces, and Institutions in the Early Modern World* (pp. 196-211). Londres: Routledge.
- Azevedo, J. L. de (1929). *Épocas de Portugal Económico: esboços de História*. Lisboa: Livraria Clássica Editora.
- Azevedo, P. de (1913-1914). Comércio anglo-português no meado do séc. XIV. *Boletim da Segunda Classe*, Academia das Ciências de Lisboa, vol. VIII, 53-66.
- Barata, F. T. (2005). Portugal and the Mediterranean Trade: A Prelude to the Discovery of the ‘New World’. *Al-Masāq*, 17(2), 243-257.
- Barros, A. J. M. (2016). *Porto. A construção de um espaço marítimo nos alvores dos tempos modernos* (Tesis doctoral en Historia). Oporto: Facultad de Letras, 2 vols. (publicado como *Porto. A construção de um espaço marítimo no início dos tempos modernos*. Lisboa: Academia de Marinha, 2016).
- Barros, H. da G. (1945). *História da Administração Pública em Portugal nos Séculos XII a XV: 2.ª edição dirigida por Torquato de Sousa Soares*, 11 vols. Lisboa: Livraria Sá da Costa Editora.
- Bethencourt, F. y Chaudhuri, K. (dir.) (1997-1999). *História da Expansão Portuguesa*, 5 vols. Lisboa: Círculo de Leitores.
- Cardoso, A. C. (2020). Redes comerciais entre Itália e a Península Ibérica: fretes marítimos da Companhia Nerone-Salviati, 1454-1461. *Ler História*, 77, 9-33. Recuperado de <https://journals.openedition.org/lerhistoria/7177>
- Chancelarias Portuguesas: D. João I, vol. II, tomo 2, 1387-1402.* Edição preparada por João José Alves Dias; transcrições de José Jorge Gonçalves; revisão de A. H. de Oliveira Marques, João José Alves Dias e de Pedro Pinto. Colecção dirigida por A. H. de Oliveira Marques (2005). Lisboa: Centro de Estudos Históricos da Universidade Nova de Lisboa.
- Cortesão, J. (1993). *História da Expansão Portuguesa*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.

- Costa, L. F. (1994). Carpinteiros e Calafates da Ribeira das Naus. Um Olhar sobre Lisboa de Quinhentos. *Penélope. Fazer e Desfazer a História*, 13, 37-54.
- (1996). Aspectos Empresariais da Construção Naval no Século XVI: o caso da Ribeira das Naus de Lisboa. *Análise Social*, 31(136/137), 295-312.
- (1997). *Naus e Galeões na Ribeira de Lisboa. A Construção Naval no século XVI para a Rota do Cabo*. Cascais: Patrimónia Histórica.
- (2002). *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, 2 vols. Lisboa: CNCDP.
- Costa, L. F., Lains, P. y Miranda, S. M. (2011). *História Económica de Portugal, 1143-2010*. Lisboa: A esfera dos Livros.
- Dominguez, R. da C. (2020). *Fiscal Policy in Early Modern Europe: Portugal in Comparative Context*. Londres-Nueva York: Routledge.
- Ebert, C. (2004). Dutch Trade with Brazil before the Dutch West India Company, 1587-1621. En J. Postma y V. Enthoven (eds.), *Riches from Atlantic Commerce* (pp. 49-75). Leiden-Boston: Brill.
- (2008). *Between Empires: Brazilian Sugar in the Early Atlantic Economy, 1550-1630*. Leiden-Boston: Brill.
- Freire, A. B. (1908). Maria Brandoa, a do Crisfal: II- A feitoria da Flandres. *Archivo Historico Portuguez*, 7, 293-442.
- Godinho, V. M. (2009). *Flutuações Económicas e Devir Estrutural do Século XV ao Século XVII*. En V. M. Godinho. *Ensaios e Estudos: Uma Maneira de Pensar* (pp. 315-352). 2.^a ed. Lisboa: Sá da Costa Editora.
- Gomes, S. A. (2006). *D. Afonso V: o Africano*. Lisboa: Círculo de Leitores.
- Guidi-Bruscoli, F. (2013). Bartolomeo Marchionni: um mercador-banqueiro florentino em Lisboa (séculos XV-XVI). En N. Alessandrini, P. Flor, M. Russo y G. Sabatini (orgs.), *Le nove son tanto e tante buone, che dir non se pò. Lisboa dos italianos: História e Arte (sécs. XIV-XVIII)* (pp. 39-60). Lisboa: Cátedra de Estudos Sefarditas Alberto Benveniste.

- Heers, J. (1960). Portugais et génois au XV^e siècle; la rivalité Atlantique-Méditerranée. *Actas III Colóquio Internacional de estudos Luso-Brasileiros-Lisboa, 1957*, 138-147.
- Hespanha, A. M. (1986). *As Vésperas do Leviathan: Instituições e poder político em Portugal: Século XVII*, vol. 1. Lisboa: A. M. Hespanha.
- (1989). Cities and the State in Portugal. *Theory and Society*, 18(5), 707-720.
- (1995). *História de Portugal Moderno: Político e institucional*. Lisboa: Universidade Aberta.
- Magalhães, J. R. (1970). *Para o estudo do Algarve económico durante o século XVI*. Lisboa: Edições Cosmos.
- (1993). *O Algarve Económico 1600-1773*. Lisboa: Editorial Estampa.
- (2012a). Breve Panorama da História Económica em Portugal, 1860-2004. En J. R. Magalhães, *No Portugal Moderno: Espaços, Tratos e Dinheiros – Miúnças 3* (pp. 325-354). Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- (2012b). As Origens do Capitalismo em Portugal (1415-1498). En J. R. Magalhães, *No Portugal Moderno: Espaços, Tratos e Dinheiros – Miúnças 3* (pp. 21-34). Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- Marques, A. H. de O. (1959). *Hansa e Portugal na Idade Média* (Tese de doutoramento em História). Lisboa: Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.
- (1964). *Guia do Estudante de História Medieval Portuguesa*. Lisboa: Edições Cosmos.
- (1980). Ideário para uma História Económica de Portugal na Idade Média. En A. H. de O. Marques, *Ensaios de História Medieval Portuguesa* (pp. 17-50). Lisboa: Vega.
- (1987a). A propriedade fundiária e a produção. En A. H. de O. Marques y J. Serrão (dir.), *Nova História de Portugal – vol.*

- IV: *Portugal na Crise dos Séculos XIV y XV* (pp. 76-122). Lisboa: Presença.
- (1987b). A circulação e a distribuição dos produtos. En A. H. de O. Marques y J. Serrão (dir.), *Nova História de Portugal – vol. IV: Portugal na Crise dos Séculos XIV y XV* (pp. 123-180). Lisboa: Presença.
- Mattoso, J. (2007). Mutações. En J. Mattoso (dir.), *História de Portugal, Vol. III – A Monarquia Feudal* (pp. 256-283). Rio de Mouro: Círculo de Leitores.
- Medrano Fernández, V. (2010). *Un mercado entre fronteras: las relaciones comerciales entre Castilla y Portugal al final de la Edad Media*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Melo, A. (2009). *Trabalho e Produção em Portugal na Idade Média: O Porto, c. 1320-1415, 2 vols.* (Tesis doctoral en Historia). Braga: Universidade do Minho.
- Miranda, F. (2012). *Portugal and the Medieval Atlantic: Commercial Diplomacy, Merchants, and Trade, 1143-1488*. (Tesis doctoral en Historia). Oporto: Facultad de Letras.
- Miranda, S. M. (1994). *A Fazenda Real na Ilha da Madeira*. Funchal-Lisboa: Secretaria Regional do Turismo, Cultura e Emigração – Centro de Estudos de História do Atlântico.
- (2001). Os Circuitos Económicos. En A. H. de Oliveira Marques (ed.). *História dos Portugueses no Extremo Oriente. Em torno de Macau* (pp. 259-288). Lisboa: Fundação Oriente.
- (2007). *A Administração da Fazenda Real no Estado da Índia (1517-1640)*. (Tesis doctoral en Historia). Lisboa, Universidade Nova de Lisboa Faculdade de Ciências Sociais e Humanas.
- (2017). Coping with Europe and the Empire, 1500-1620. En P. Lains y D. Freire (eds.), *An Agrarian History of Portugal, 1000-2000* (pp. 71-100). Leiden-Boston: Brill.

- Miranda, S. M. y Serafim, C. S. (1998). Trocas Comerciais. En A. H. de Oliveira Marques (ed.), *História dos Portugueses no Extremo Oriente. Em torno de Macau* (pp. 247-297). Lisboa: Fundação Oriente.
- Miranda, S. M. y Salvado, J. P. (2019). Businesses, Partnerships and Chartered companies: The Time of Tea and Porcelain. En M. E. Napoleão (org.), *One King and Three Emperors: Portugal, China and Macao in the time of King João V* (pp. 68-85). Lisboa: Santa Casa da Misericórdia de Lisboa - Museu de São Roque.
- Mollat, M. (1952). *Le commerce maritime normand à la fin du Moyen Age*. Paris: Pion.
- Nader, H. (2002). Desperate Men, Questionable Acts: The Moral Dilemma of Italian Merchants in the Spanish Slave Trade. *The Sixteenth Century Journal*, 33, 401-422. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/4143914>
- Pina, R. de (1901). *Chronica de El-Rei D. Affonso V, 3 vols.* Lisboa: Escriptorio.
- Polónia, A. (2015). Portuguese seafarers. Informal agents of empire building. En M. Fusaro, B. Allaire, R. Blakemore y T. Vanneste (eds.), *Law, Labour, and Empire: Comparative Perspectives on Seafarers, c. 1500-1800* (pp. 215-235). London: Palgrave Macmillan.
- Polónia, A. y Antunes, C. (2017). *Seaports in the First Global Age. Portuguese agents, networks and interactions, 1500-1800*. Oporto: U. Porto Edições.
- Polónia, A., Ribeiro, A. S., Pinto, S. (2014). Trade networks in the First Global Age. The case study of Simón Ruiz Company: visualization methods and spatial projections. En A. Crespo Solana (ed.), *Spatio-Temporal Narratives: Historical GIS and the Study of Global Trading Networks (1500-1800)* (pp. 140-177). Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- Rau, V. (1943). *Subsídios para o estudo das Feiras Medievais Portuguesas*. Lisboa: Bertrand Irmãos.

- (1956). Uma família de mercadores italianos em Lisboa: os Lomellini. *Revista da Faculdade de Letras*, Universidade de Lisboa, t. XXII, 2.ª S., 2, 56-83.
- (1984). Rumos e Vicissitudes do Comércio de Sal Português nos séculos XIV a XVIII. En V. Rau (ed.), *Estudos sobre a História do Sal Português* (pp. 277-296). Lisboa: Editorial Presença.
- Ribeiro, A. S. (2016). *Early Modern trading networks in Europe: Cooperation and the case of Simón Ruiz*. London: Routledge.
- Ribeiro da Silva, F. (2011). *Dutch and Portuguese in Western Africa: empires, merchants and the Atlantic system, 1580-1674*. Leiden-Boston: Brill.
- (2012). Forms of Cooperation between Dutch-Flemish, Sephardim and Portuguese Private Merchants for the Western African Trade within the Formal Dutch and Iberian Atlantic Empires, 1590-1674. *Portuguese Studies*, 28(2), 159-172. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/10.5699/portstudies.28.2.0159>
- (2015). Portuguese Empire Building and Human Mobility in São Tomé and Angola, 1400s-1700s. En D. Vigneswaran y J. Quirk (eds.), *Mobility Makes States: Migration and Power in Africa* (pp. 37-58). Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Sequeira, J. (2012). *Produção Têxtil em Portugal nos finais da Idade Média* (Tesis doctoral en Historia). Oporto, Facultad de Letras (publicado como *O Pano da Terra: Produção Têxtil em Portugal nos finais da Idade Média*, Oporto: UPorto Press, 2014).
- Sequeira, J. y Miranda, F. (2019). “A Port of Two Seas”: Lisbon and European Maritime Networks in the Fifteenth Century. En G. Nigro (ed.), *Reti marittime come fattori dell'integrazione europea -Maritime Networks as a Factor in European Integration*. Atti delle “Settimane di Studi” e altri Convegni (50) (pp. 339-353). Firenze: Firenze University Press.

- Serafim, C. M. S. (2000). *As ilhas de São Tomé no século XVII*. Lisboa: Centro de História de Além-mar, Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas.
- Serrão, J. (dir.). (1963-1971). *Dicionário de História de Portugal*, 6 vols. Porto: Livraria Figueirinhas.
- Serrão, J. y Marques, A. H. de O. (1986-2005). *Nova História da Expansão Portuguesa*, 10 vols. Lisboa: Editorial Estampa.
- Smith, D. G. (1974). Old Christian Merchants and the Foundation of the Brazil Company, 1649. *Hispanic American Historical Review*, 54(2), 233-259.
- Sousa, A. de (1990). *As Cortes Medievais Portuguesas, 1385-1490*, 2 vols. Porto: INIC.
- (2007). Condicionamentos básicos. En J. Mattoso (dir.), *História de Portugal, Vol. IV – A Monarquia Feudal* (pp. 8-86). Rio de Mouro: Círculo de Leitores.
- Strum, D. (2019). Institutional choice in the governance of the early Atlantic sugar trade: diasporas, markets and courts. *The Economic History Review*, 72(4), 1-27. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/ehr.12848>
- Verlinden, C. (1957). La colonie italienne de Lisbonne et le développement de l'économie métropolitaine et coloniale portugaise. En *Studi in Onore di Armando Sapori*, vol. I (pp. 617-628). Milano: Cisalpino.
- Vila Vilar, E. (1973). Los asientos portugueses y el contrabando de negros. *Anuario de Estudios Americanos*, 30, 557-599.

Las redes sinoportuguesas en el siglo XVI: el ejemplo de Diogo Pereira

James Fujitani
University of Nottingham

En este capítulo se analizan las redes comerciales de los portugueses y los chinos en el siglo XVI. Este escrito es el primer estudio detallado sobre el tema. Aunque muchos historiadores han abordado la existencia de dichos entramados de manera general, nadie los ha analizado de forma precisa, identificando a sus miembros, trazando su estructura, etc. (Wan, 2001, pp. 42-46; Murai, 1997, pp. 111-116). Además, en un nivel más general, por más que existen muchos excelentes estudios sobre las redes multiculturales en los espacios mediterráneo y atlántico (Trivellato, 2009; Ribeiro, 2016), hay pocos para el espacio asiático, salvo contadas excepciones (Knoest, 2016). Por lo tanto, el presente capítulo tendrá un sesgo exploratorio.

El estudio nos proponemos construir una nueva imagen de las redes sinoportuguesas, dado que, hasta hoy, la tendencia es considerarlas como relativamente informales y efímeras. En este sentido, Charles Boxer (2010) las describió como:

Contrabandistas, mercaderes de la región, y aún pequeños oficiales de la región avisaron a los portugueses con respecto a cuáles puertos eran seguros para frecuentar, y cuándo. Marineros expa-

triados y pescadores de la región sirvieron como pilotos en los barcos y juncos portugueses (p. xxiv, traducción propia).

Esta descripción insiste en la naturaleza espontánea e improvisada de las relaciones sinoportuguesas. El autor supone que, en lo profundo del asunto, unas redes más estrechas resultaban imposibles. Es cierto que, en muchos casos, tales concepciones eran adecuadas, pero aquí veremos que esto no siempre era así. Examinaremos el caso del famoso mercader portugués Diogo Pereira y de la red que construyó en los años 1535-1565. Esta red comercial poseía una característica organizada y estratégica; no solo consistía en encuentros fortuitos, sino en una verdadera alianza entre los comerciantes más poderosos de los dos lados del mar, que trabajaban en conjunto para controlar la ruta comercial de manera casi absoluta.

Las casas comerciales chinas

Para comprender la red de Diogo Pereira es necesario entender, primeramente, el sistema de comercio internacional de China en este período. En esta sección se describe la ley Ming y su influencia determinante sobre la organización de los comerciantes.

El decreto de ley Ming, promulgado por una serie de emperadores de la dinastía, declaró ilegal el comercio internacional privado (Chao, 2005; Danjo, 2013; Brook, 2010, pp. 219-225). La corte temía que los intereses extranjeros, ya presentes en Asia oriental, incitaran a los ciudadanos a la criminalidad. Por lo tanto, la ley prohibía a los chinos viajar fuera del Imperio, y a los extranjeros, entrar en China. Solo las visitas de las embajadas con carácter oficial podían ingresar en el territorio imperial. Aun durante estas estancias diplomáticas, la ley prohibía a los embajadores comunicarse con los ciudadanos y súbditos. Los delitos aumentaron de manera dramática, los culpables detenidos fueron decapitados y sus familias vendidas en esclavitud. A estas leyes en conjunto se las denominó “la prohibición marítima”. La misma no logró poner fin al comercio internacional, pero lo forzó

a adaptarse. Las estructuras de las redes comerciales mutaron. Sin otra alternativa, los mercaderes recurrieron a sus propias familias para posibilitar la seguridad de los intercambios. En general, las casas comerciales se dividían en dos alas. Primeramente, había un ala doméstica, encabezada por un gran padre de familia (al que llamaré “el patriarca”). Un fragmento de la ley Ming, aún de manera negativa, describe sus actividades:

ilegalmente construyen barcas grandes con más de dos mástiles, y les hacen llevar cargamentos prohibidos y navegar sobre el mar a países extranjeros para comerciar, secretamente comunicarse con piratas, conjurar y agruparse (*Da Ming Lu*, 卷15).

A través de esta lista de crímenes se puede distinguir la silueta de grandes casas comerciales, tan ricas que podían construir flotas enteras, comprar todo el cargamento y pagar a las tripulaciones. El punto importante para destacar es que dichos patriarcas hacían todo esto sin abandonar el espacio de China. Enviaban apoderados mientras ellos se quedaban en sus mansiones en el continente. Gracias a ello podían esconder sus actividades y comportarse hacia el exterior como comerciantes honestos.

Del lado extranjero estaba la otra parte de la familia, liderada por un hijo o un sobrino (al que llamaré “el expatriado”). Dichos comerciantes navegaban libremente el Mar de la China Meridional, como los otros traficantes internacionales. La *Suma Oriental* de Tomé Pires (1944), escrita en 1515, expone que pagaban los impuestos como los otros, y que tenían un representante ante el sultán de Malaca (el *shahbandar*) (vol. 2, pp. 493, 500). En el mundo cosmopolita de los puertos del Asia sudoriental, lejos de los ejércitos Ming, los expatriados eran completamente legales y bienvenidos, por lo que podían construir su propia red con facilidad, un entramado paralelo que se fusionaba con el de los patriarcas en el territorio imperial. El historiador renacentista Fernão Lopes de Castanheda (1833) aventuraba

que ellos eran muy ricos “y navegaban en grandes *jungos* por fuera de China” (livro 4, cap. 27, p. 56).

En resumen, las familias comerciales tenían dos alas: una doméstica —el patriarca— y otra extranjera —el expatriado—. Esta estructura bicéfala, a dos alas, tenía muchas ventajas. De hecho, era necesaria, porque mantener la comunicación fluida a través de la frontera era difícil, y además el sistema minimizaba los enfrentamientos con la marina Ming. Finalmente, permitía a las casas desarrollar la red de manera más amplia. Por ejemplo, parece que los expatriados jugaban el papel de intermediarios entre su familia continental y los comerciantes internacionales. Reclutaban aliados extranjeros en el exterior, a los que luego guiaban hacia los poblados en China. El informe de Hu Zongxian (2011) muestra que servían de guías para los mercantes japoneses, en la ruta entre Japón y Fujian (卷4). Gaspar Cruz (1998) expresa que los expatriados jugaban el mismo papel para los portugueses, conectándolos con sus familias en Zhejiang (cap. 23, p. 128).

El caso de Diogo Pereira

En esta sección se presenta el caso de Diogo Pereira, quien dedicó parte de su vida al servicio de Portugal y al desarrollo de sus actividades comerciales en el Mar Chino.

Con respecto a los orígenes de Pereira, conocemos solo unos pocos fragmentos. Su familia llegó tempranamente de la India. Una carta de Francisco Xavier aclara que su padre había sido marinero y que había servido en las flotas de la región durante veinte años antes de morir en Calicut (Oka, 2021, pp. 33-35). Schurhammer (1980) propuso que Pereira había nacido en la India, hijo de un soldado portugués y una madre kochi (pp. 20-21). En todo caso, en los años 1550 era oficialmente morador de Goa (*Xaveriana*, 1912, p. 219).

La vida de Pereira trascurrió y se movió progresivamente hacia el este, desde la India hasta el Asia sudoriental. Dado que su padre era marinero, tal vez Pereira conocía el trayecto India-Malaca desde

su infancia. En todo caso, a fin de los años 1540 estaba bien establecido y consolidado en el espacio chino. Por ejemplo, Diogo do Couto (1616) describe la guerra de 1549 entre Pegu y Siam (Decada 6.2, livro 7, cap. 9, pp. 128-129), donde testifica que Pereira ayudó al rey de Siam en el conflicto, y que los otros portugueses lo eligieron su capitán de guerra. Claramente, consiguió una gran reputación, tanto ante el rey como frente a sus compatriotas lusos. Para los historiadores, el punto importante consiste en notar que probablemente allá, en Malaca o Siam, se encontró con algunos comerciantes chinos expatriados.

Entonces, proveniente de Asia sudoriental, se estableció en China; presumiblemente, sus aliados expatriados lo guiaron. Cuando Francisco Xavier lo encontró, en 1548, era ya un hombre de negocios rico e influyente en el mercado chino. En su carta del 2 abril de ese año, el padre encienda a Pereira “una mercaduría muy rica que tienen los que comercian en Malaca y China: esta mercaduría se llama conciencia de alma” (Xavier, 1899, p. 461, traducción propia). Indica que Pereira ya había adquirido muchos tesoros terrenales en China, pero no tenía tantos tesoros celestiales, es decir, títulos de nobleza. Veremos que el contrabando en el litoral de China no era una actividad muy propicia para la virtud.

Después de 1548 y su encuentro con Xavier, las actividades de Pereira devienen mucho más visibles en las fuentes. Las cartas de los jesuitas y el testimonio de Gaspar Cruz recuerdan dos asuntos importantes. El primero es la batalla de Zoumaxi en 1549, en la cual treinta marineros de Pereira fueron detenidos y puestos en cautiverio por el ejército Ming (Oka, 2021, pp. 23-49). El segundo evento relata el intento de la embajada fracasada de Gil de Goís a la corte Ming en 1563 (Loureiro, 2000, pp. 555-572). Pereira patrocinó al embajador y sirvió como capitán de Macao, y fue el primer comerciante de origen extranjero en adquirir este título. Ambos asuntos dejaron muchos documentos detallados sobre Pereira y su red, con testimonios que aparecerán frecuentemente a lo largo de este capítulo.

La red de Diogo Pereira: dos miembros conocidos

La red que articuló Pereira era particularmente poderosa. En esta sección veremos dos ejemplos concretos (un expatriado y un patriarca) que lo demuestran.

En primer lugar, consideramos un socio expatriado de Pereira del cual solo se conoce el nombre, que aparece en el informe de João de Escobar (1996), escribano de la embajada de Gil de Goís en 1564. Se lo llamaba Ni Lao, “persona que hace quince años anda entre los portugueses con dos o tres juncos navíos” (cap. 11, p. 160, traducción propia). Esto quiere decir que se había unido a Pereira alrededor del momento de la batalla de Zoumaxi, en 1549. En esta batalla, un gran número de los socios expatriados de Pereira fueron decapitados (Cruz, 1998, cap. 24, p. 133; *Ming Shi Zong Shi Lu*, 卷361, 29 de junio del año de Jiajing). Tal vez Ni Lao llegó después como sustituto.

Ni Lao procedía de una clase muy privilegiada. Como se advirtió, era poseedor de “tres juncos” (navíos); en comparación, pocos comerciantes en Malaca tenían su propio juncos, mucho menos tres. Además, poseía conexiones con el gobierno Ming. Escobar (1996) escribe que Ni Lao era mediador entre Pereira y Yu Dayou, un gran comandante del más alto grado del ejército Ming. Cuando Pereira quiso dar un regalo a Yu Dayou, pidió a Ni Lao que lo comprase y lo entregase (cap. 18, p. 173). Por su lado, en sus escritos, Yu Dayou parece mencionar también a la misma figura, a la que llama Lin Hong. Afirma que Ni Lao personificaba a su agente en las negociaciones con los portugueses: “Yo usé a mi viejo amigo, Lin Hong, como intermediario a algunos navíos” (Yu, 2007, p. 卷15). El hecho de que Ni Lao tenía lazos de amistad con un oficial Ming de tan alto grado refleja que no era un marinero rústico, sin cultura; claramente, pertenecía a la élite. El testimonio de Ni Lao es el primer caso de un socio expatriado de Pereira.

Entonces, consideraremos a un socio patriarca, un hombre de negocios local. En este caso también solo se conoce su nombre: se

llamaba Lin Xiyuan. Inicialmente, ocupaba un cargo de oficial Ming de mediano grado. Después de un fracaso político, se jubiló y regresó a su pueblo natal de Tong An, en la provincia de Fujian, donde vivió una vida de literato, escribiendo ensayos y comentarios (*Ming shi*, 1997, p. 卷282). Parece que también se integró al comercio internacional y se convirtió oportunamente en un mercader muy rico. Cuando el gran comandante Zhu Wan, en su campaña contra la piratería, llegó para investigar la región, se Lin Xiyuan se escandalizó y dijo:

A ellos que navegan sobre el mar y tratan con extranjeros, [Lin Xiyuan] presta su capital, presta a sus hombres y barcas. Él los llama a su mansión. Ellos van y vienen sin vergüenza. (...) No es solamente una casa. Pero Lin Xiyuan es el peor (Zhu, 1997, p. 卷2).

Está claro que el de Lin Xiyuan personificaba el caso de un modelo clásico del patriarca susodicho: construía navíos, reclutaba tripulaciones, obtenía múltiples ganancias. Se convirtió en el gran jefe de la región de Tong An.

Ninguna fuente dice directamente que Lin Xiyuan conocía a Pereira, pero la evidencia indirecta es muy fuerte, pues hacia los informes susodichos de Zhu Wan. Después de que el ejército Ming capturó a los marineros de Pereira en Zoumaxi (cerca de Tong An), el gobierno envió a sus agentes a requisar Fujian para entrevistar a los mercaderes locales respetados (*Ming Shi Zong Shi Lu*, 卷347, primer día del cuarto mes del vigésimo octavo año de Jiajing; Cruz, 1998, p. 135). En sus escritos, Lin Xiyuan (1997) nos dejó una carta en defensa de unos comerciantes portugueses cautivos (pp. 538-539). Sin duda, la escribió en esta ocasión para ayudar a los marineros de Pereira.

Finalmente, consideremos la relación entre Ni Lao y Lin Xiyuan. Vimos que los expatriados jugaban con frecuencia el papel de intermediarios entre los patriarcas y los extranjeros. ¿Esto significa que el expatriado Ni Lao era pariente del patriarca Lin Xiyuan? Aunque no

hay bastantes evidencias para probarlo, podemos sospecharlo. Como se dijo antes, el nombre real de Ni Lao era probablemente Lin Hong: los dos hombres compartían el mismo apellido (Lin 林). Además, tanto Lin Xiyuan como Ni Lao mantenían una relación de amistad con el comandante Yu Dayou, de quien recibieron algunas cartas (Yu, 2007, p. 卷15). Del hecho de que eran amigos antiguos de Yu Dayou probablemente podemos inferir que ambos agentes habían trabajado mucho tiempo en la ciudad Fujian, donde Yu había pasado la mayor parte de su carrera (*Ming shi*, 1997, p. 卷212). Tales testimonios están lejos de ser decisivos; no obstante, son sugerentes.

En resumen, la red de Pereira se hizo muy poderosa. Los agentes expatriados con los cuales trabajaba devinieron en prósperos comerciantes ricos, mientras que los patriarcas con los que negociaba pertenecían a la clase política y económica superior, la élite de la sociedad Ming.

El objetivo de la red: dominar la ruta comercial

La red de Diogo Pereira consistía en mucho más que relaciones simples entre vendedores y compradores. Era una verdadera alianza que intentaba dominar la extensión completa de la ruta marítima no solo en lo comercial, sino también militar y políticamente. Consideremos estos tres aspectos uno por uno.

En primer lugar, en el nivel comercial, Pereira y sus socios formaban un equipo muy eficaz. En el mercado podían competir ferozmente contra sus rivales comerciales, ofreciendo las mejores mercaderías a los mejores precios. En su carta en defensa de los portugueses, Lin Xiyuan comenta la diversidad de los productos portugueses:

Cuando los portugueses vienen, todos [los comerciantes locales] están para tomar su pimienta, madera de *sappan*, marfil, óleo de *sappan*, leño, aloes, y otras especias (Lin, 1997, pp. 538-539, traducción propia).

Sin duda, la razón por la cual Pereira podía vender tales productos a precios ventajosos era que los compraba en grandes cantidades directamente en sus lugares de origen. Su ruta comenzaba en Malaca, cerca de la cual se cultivaban el *sappan* y el leño aloe ya mencionados (Pires, 1944, vol. 2, pp. 397-399). La carta de Francisco Xavier (1899) a Francisco Perez, del 12 de noviembre de 1552, indica que normalmente Pereira zarpaba desde Malaca a Sunda (1799). La razón era que Sunda indicaba la latitud de procedencia del cultivo de la pimienta (Pires, 1944, vol. 2, p. 414). Se observó antes que los agentes de Pereira visitaban regularmente Siam, donde podían hacerse de marfil (Pires, 1944, vol. 2, p. 387). En resumen, Pereira personificaba el gran maestro de los recursos de Asia sudoriental.

En paralelo, sus agentes patriarcas administraban los grandes recursos de China. Por lo tanto, posibilitaban a Pereira hacerse de los mejores productos chinos directamente de los puertos más importantes del Reino Medio. Por ejemplo, antes de 1548, el puerto principal de Pereira era Ningbo, ciudad que contaba con un gran mercado para la seda. Amaro Pereira, un marinero agente de Diogo Pereira, en cautiverio escribió que:

La gobernación de Liampo [i. e. Ningbo] que es la más cercana al norte y la más rica de todas y los mayores mercaderes de toda China, de aquí se ve toda la seda que hay y más de la que cae en las Islas Maldivas (Pereira, 1989, p. 93, traducción propia).

Podemos ver que tanto Pereira como sus socios dominaban los dos polos de la ruta comercial, ambas fuentes de producción. En contraste, muchos otros comerciantes —sus rivales— se procuraban sus mercaderías indirectamente, por mercaderes intermediarios, lo que disminuía la diversidad de ofertas y aumentaba los precios.

En el aspecto militar, Pereira y sus socios competían con sus rivales no solo por los precios, sino también por las armas. Para dominar

el mundo del contrabando chino los grandes magnates acudían regularmente a la violencia.

Las flotas formaban una verdadera armada militar, aunque sobre su tamaño solo existen algunas pocas pistas. Por ejemplo, en la historia de los cautivos descubrimos que la flota de Pereira dejó dos juncos en Fujian, pero la mayoría de los navíos partió a Malaca (Cruz, 1998, cap. 25, p. 131). Es decir, la flota era al menos de cinco naves. Además, en la costa china, los barcos de sus socios patriarcas se añadían a los de Pereira. El informe de Zhu Wan sobre la batalla de Zoumaxi dice que, al momento del ataque, había no solo los dos juncos de Pereira, sino también “un navío de patrulla y cuatro pequeñas barcas” (Zhu, 1997, p. 卷5). Ciertamente, esto se debía a que una fuerza de seguridad había sido enviada por los agentes para proteger la mercadería. Tales informaciones sugieren que, cuando todos los navíos —los de Pereira, los de los expatriados y los de los patriarcas— se juntaban, sumaban alrededor de una decena. Esto quiere decir que su flota era más grande en comparación con las patrullas normales de la marina Ming, que contaban con solo cinco o seis barcos (Hu, 2011, p. 卷3).

Esta flota aliada emprendía verdaderas campañas militares contra sus rivales comerciales. Muchas fuentes mencionan dichas actividades, pero las describen de maneras diferentes. Lin Xiyuan, en su carta en defensa de los portugueses, dice que los lusos lo ayudaban atacar a “piratas”:

Cuando [los portugueses] inicialmente llegaron, grupos de bandidos habían saqueado ya muchas veces. [Los portugueses] los expulsaron por nosotros. Por lo tanto, los bandidos temían y no se atrevían a atacarnos (...) Según estos hechos, los portugueses nunca fueron bandidos, sino que, por el contrario, nos defendieron de los bandidos (Lin, 1997, pp. 538-539).

En contraste, Gaspar Cruz dice que los portugueses, con sus socios expatriados, acudían muchas veces a la piratería:

Los chinos que estaban entre los portugueses, y algunos portugueses con ellos, empezaron a perder el control y empezaron a cometer grandes robos y asaltos, y a matar a algunas personas (Cruz, 1998, cap. 23, p. 129, traducción propia).

Aun un testigo notoriamente mentiroso, el famoso Fernão Mendes Pinto, acusó directamente a uno de los capitanes de Diogo Pereira, llamado Lanzarote Pereira, de haber saqueado un pueblo en Ningbo debido a una disputa comercial:

Había allí un hombre muy honrado y de buena cuna llamado Lanzarote Pereyra, natural de Ponte de Lima, que había dado a fiar mil cruzados en haciendas arruinadas a unos chinos de poco crédito, que le habían quitado la hacienda (...) así que, queriendo él mismo satisfacer la pérdida de los que no tienen culpa, (...) pasó una noche en el pueblo a dos leguas de allí, (...) y robó a diez o doce labradores que allí vivían, y les quitó todas sus mujeres e hijos, matando a trece personas (Mendes Pinto, 1983, p. 699, traducción propia).

En sus escritos Francisco Xavier construyó una imagen angelical de Pereira, pero la realidad era sin duda más descarnada. Probablemente, Pereira y sus aliados atacaban a sus rivales comerciales, y esto se extendía de manera inevitable a sus familias y también sus pueblos.

En el otro extremo de la ruta, en Asia sudoriental, las flotas de Pereira y sus agentes expatriados atacaban a sus competidores. Anteriormente se mencionó que Pereira intervino en la guerra de Siam contra Pegu. Además, Francisco Xavier expuso que Pereira se distinguió en la guerra de Portugal contra el Sultanato de Aceh, en 1547 (Oka, 2021, pp. 33-35). El Sultanato no solo significaba una amenaza política: también suponía un rival comercial para el mercado con China. En resumen, las fuerzas aliadas de Pereira y sus milicias batallaban a través de toda la ruta comercial, de Malaca a Siam, a Ningbo, para asegurar su dominación comercial.

Por último, en el nivel político, Pereira y los patriarcas negociaban constantemente con los gobiernos locales. En el litoral chino, tales negociaciones se sancionaban como ilegales. Dado que el comercio internacional estaba prohibido, Pereira y sus aliados usaban todas las herramientas disponibles, a fin de persuadir a los oficiales locales para autorizar sus actividades, a través de sobornos enormes a los funcionarios del lugar. Cruz señala que los oficiales chinos “también recibían muy grandes ganancias de este trato, porque recibían sobornos grandes de ambas partes para permitirles alquilar y permitirles traer y llevarse las mercancías” (Cruz, 1998, cap. 23, p. 128, traducción propia). En este testimonio, “los unos” son los portugueses y “los otros” son sus socios chinos: ambos lados trabajaban juntos para maquinar la corrupción. A veces con sus fuerzas militares, o por el chantaje, los agentes de Pereira amenazaban a los oficiales chinos. Zhu Wan se quejaba de Lin Xiyuan, diciendo que él “agarra a los oficiales de la región por el cuello” (Zhu, 1997, p. 卷2).

Además, parece que los patriarcas tenían muchos contactos en la corte Ming. Por ejemplo, después de que el comandante Zhu Wan capturó a sus marineros, Diogo Pereira contactó con sus amigos patriarcas en el continente. Gaspar Cruz (1998) escribe:

Muchos de los [chinos] que ellos [los soldados Ming] mataron tenían parientes en su país que estaban dolidos por las muertes. Así que, por medio de estos, como por algunos *loutias* (i. e. oficiales) (...) llegaron noticias de este asunto al rey y se les dijo que los portugueses eran comerciantes que venían a China con sus mercancías a tratar, y no eran ladrones (cap. 24, p. 133, traducción propia).

Sabemos que Lin Xiyuan era uno de los demandantes gracias a su carta en defensa de los portugueses. Él y sus socios chinos lograron convencer a la corte no solamente de que liberase a los marineros de Pereira, sino también de que despidiese al gran Zhu Wan. Las fuentes

Ming parecen confirmar el evento: cuando Zhu Wan se suicidó, en su carta se quejaba de las casas comerciales de Fujian, diciendo: “aunque el emperador no quisiese que yo mueriera, la gente de Fujian y Zhejiang ciertamente me mató” (*Ming shi*, p. 卷205).

También en el otro extremo de la ruta, en los territorios portugueses, Pereira trabajaba para asegurar la complicidad política. La prueba más clara es que dos veces le pidió al gobernador de la India que le diese permiso para conducir una embajada oficial en China, y cada vez que lo solicitó la recibió. De esta manera, fue designado como el primer capitán mayor de Macao en 1563 (Loureiro, 2000, p. 556).

Conclusión

En resumen, la red de Pereira consistía en una verdadera alianza política, militar y comercial. Conectaba a los comerciantes más poderosos de ambos lados del Mar Chino: Diogo Pereira en el oeste, y Lin Xiyuan (y otros) en el este. Podemos inferir, por lo expuesto en los documentos, que se consultaban y que perseguían estrategias coordinadas.

Tal vez su éxito se daba no a pesar de la prohibición marítima Ming, sino gracias a ella. La prohibición impedía a los pequeños comerciantes (portugueses y chinos) insertarse en el mercado. Los pequeños no tenían los recursos necesarios para defender sus flotas contra los ejércitos Ming o para sobornar a los oficiales locales, etc. Por lo tanto, Pereira y sus socios nominalmente gozaban de un monopolio. Es poco sorprendente que el primer capitán de Macao haya instaurado las relaciones modernas entre China y Europa. En un mundo donde otros comerciantes estaban separados y aislados, Diogo Pereira tejió una verdadera red de amigos, socios y aliados, quienes lo promovieron.

Bibliografía

- Boxer, C. R. (ed.) (2010). *South china in the sixteenth century (1550-1575): Being the narratives of galeote pereira, fr. gaspar da cruz, o.*

- p., fr. martin de rada, o. e. s. a., (1550-1575). Londres: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Brook, T. (2010). *The troubled empire: China in the Yuan and Ming dynasties*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Castanheda, F. L. (1833). *História do descobrimento e conquista da India pelos Portugueses, Livro 4 e 5*. Lisboa: Typographia Rollandiana.
- Couto, D. (1616). *Decada setima da Asia*. Lisboa: Pedro Craesbeeck.
- Chao, Z. 晁中辰 (2005). 《明代海禁与海外贸易》人民出版社.
- Cruz, G. (1998). *Tratado em que se contam muito por extenso as cousas da China*. Macao: Museu Marítimo de Macau.
- Da Ming Lu* 《大明律》(1995). En 《續修四庫全書》上海古籍出版社.
- Danjo, H. 檀上 寛 (2013). 『明代海禁=朝貢システムと華夷秩序』 京都大学学術出版会.
- Escobar, J. (1996). Comentários de João de Escobar. En R. Loureiro (ed.), *Em busca das origens de Macau: Antologia documental* (pp. 145-177). Lisboa: Grupo de Trabalho do Ministério da Educação.
- Hu Z. 胡宗憲 (2011). 《籌海圖編》知识产权出版社.
- Knoest, J. (2016). ‘The Japanese Connection’: Self-Organized Smuggling Networks in Nagasaki circa 1666–1742. En C. Antunes y A. Polónia (eds.), *Beyond empires: global, self-organizing, cross-imperial networks, 1500–1800* (pp. 88–137). Leiden: Brill.
- Lin X. 林希元 (1997). 與翁見愚別駕書. En 《林次厓先生文集》. In 《四庫全書存目叢書》：集部，別集類, pp. 75 y 538–539). 莊嚴文化事業.
- Loureiro, R. (2000). *Fidalgos, missionários e mandarins: Portugal e a China no século XVI* (Vol. 1). Lisboa: Fundação Oriente.
- Mendes Pinto, F. (1983). *Peregrinação*. A. C. Monteiro (ed.). Lisboa: Imprensa Nacional - Casa da Moeda.
- Ming shi* 《明史》(1997). Ed. T. Zhang 张廷玉. 中華書局.
- Ming Shi Zong Shi Lu* 《明世宗實錄》(1962). Institute of History and Philology of Academia Sinica.

- Murai, S. 村井章介 (1997). 『海から見た戦国日本: 列島史から世界史へ』 筑摩書房.
- Oka, M. (2021). *The Namban trade: Merchants and missionaries in 16th and 17th century Japan*. Leiden: Brill.
- Pereira, A. (1989). En formação da China que ouve de hû portuges por nome Amaro Pereira. En R. d'Intino (ed.), *En formação das cousas da China: textos do século XVI* (pp. 89-96). Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda.
- Pires, T. (1944). *The Suma Oriental of Tomé Pires*. Londres: Hakluyt Society.
- Ribeiro, A. S. (2016). *Early Modern Trading Networks in Europe: Cooperation and the case of Simon Ruiz*. Londres: Routledge.
- Schurhammer, G. (1980). *Francis Xavier: His life, his times*. Roma: Jesuit Historical Institute.
- Trivellato, F. (2009). *The familiarity of strangers: the Sephardic diaspora, Livorno, and cross-cultural trade in the early modern period*. New Haven-Londres: Yale University Press.
- Xavier, F. (1899). *Monumenta Xaveriana: Tomus primus*. Madrid: Aurial.
- (1912). *Monumenta Xaveriana: Tomus secundus*. Madrid: G. Lopes del Horno.
- Wan, M. 万明 (2001). 《中葡早期关系史》社会科学文献出版社.
- Yu, D. 俞大猷 (2007). 《正氣堂集》福建人民出版社.
- Zhang, T. (1973). *Sino-Portuguese trade from 1514 to 1644; a synthesis of Portuguese and Chinese sources*. Nueva York: AMS Press.
- Zhu, W. 朱 (1997). 《甃餘雜集. En 《四庫全書存目叢書》集部第78冊. 上海古籍出版社.

Casa, negocios y expansión territorial: Los Bengolea, entre Vizcaya y el Perú (1600-1700)¹

*Rafael Guerrero Elecalde*²

Universidad de Granada, España

*Griselda Tarragó*³

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

Introducción

Desde el siglo XVI, buena parte de las élites vascas, al igual que muchos miembros de familias del norte peninsular, especialmente vizcaínos, alaveses, navarros y montañeses de Santander, salieron de sus villas, pueblos o valles para servir al rey y para participar activamente de la economía imperial. Su marco de actuación fueron los vastos territorios de la monarquía, entonces compuesta por la agregación

¹ Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación *Disrupciones y continuidades en el proceso de la modernidad, siglos XVI-XIX. Un análisis multidisciplinar (Historia, Arte, Literatura)* (PID2020-114496RB-I00), financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España (2021-2025). Está dirigido por los doctores Andoni Artola Renedo y José María Imízcoz Beunza.

² Profesor en el Departamento de Didácticas de las Ciencias Sociales, en la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Granada (España).

³ Profesora titular ordinaria de Historia Moderna, Escuela de Historia, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Nacional de Córdoba (Argentina).

de sus territorios, donde el soberano se convirtió prácticamente en el único vínculo de unión articulador entre los dominios y en el árbitro garante de las normas y leyes de cada reino y corporación (Clavero, 1991; Mazín, 1998, pp. 11-14; Yun, 2009, pp. 11-35). Este fenómeno empezó a ser especialmente relevante a lo largo del siglo XVII, y muy importante en particular durante el XVIII, impulsado en primer término por la llegada de Felipe V al trono español, cuando estas familias vascas operaron fuertemente tanto en la corte como en los centros de poder americanos (Guerrero Elecalde, 2012).

Sin embargo, uno de los motores principales de estas dinámicas estuvo en la comunidad de origen, donde la casa fue el eje principal de las mismas, siendo un asunto más de la economía doméstica (*la oeconomia*) en el deseo de conservación y aumento de su patrimonio material e inmaterial. Para ello, sus miembros fueron regidos por explícitas políticas organizadas en su seno y que fueron mantenidas por una ineludible correspondencia entre todos ellos, procedente de la colaboración de una “economía moral” que los comprometió a desempeñar unos compromisos, afectos y compensaciones. El logro personal fue inseparable del buen desarrollo de dicha economía y del éxito colectivo dentro de una comunidad de intereses. El paterfamilias, secundado por los otros componentes de la casa, era el responsable de tomar las decisiones más pertinentes, orientando las políticas familiares y a los suyos, en un contexto siempre incierto (Imízcoz, 1996, pp. 13-50; Caula y Tarragó, 2003, pp. 125-152).

Sin embargo, aunque se piense en estrategias y políticas, la transversalidad de agencias diversas en los procesos de construcción de estas tramas trajo frecuentes tensiones, cambios de rumbo en carreras personales, variaciones en los patronazgos, conflictos intrafamiliares, enfrentamientos por la distribución de recursos. Además, estar bien relacionado, con amigos y parientes insertos en una dinámica exitosa repleta de cargos, influencias, capitales, honores y, en definitiva,

poder, no implicó la consecución de éxitos y promociones (Imízcoz y Guerrero Elecalde, 2004, pp. 177-238).

Los vínculos se reconstruyeron en cada actuación. Por eso mismo, fue muy difícil encontrar estabilidad y su existencia y/o supervivencia se cimentó en el movimiento constante, en la atención puesta en un campo de decisiones siempre abierto y, de alguna manera, también incierto. Los cortocircuitos inherentes (y casi inevitables) a este tipo de relaciones pusieron frecuentemente en peligro el equilibrio desigual de la trama, potenciando el ya tensionado mundo de la familia y la casa. La competición por el sostenimiento de cada linaje fue habitual y en muchas ocasiones dio como resultado profusos pleitos por la sucesión de mayorazgos y otros componentes familiares y económicos propios de la casa (Tarragó, 2022).

Desde el Medievo, las principales familias vascas, dedicadas hasta ese momento al transporte y a la construcción de barcos en los astilleros, empezaron a invertir en el comercio y se destacaron desde bien temprano. La economía de las provincias vascas dependió principalmente de la demanda exterior, por lo que estuvo muy supeditada al contexto político internacional, y a un sistema mercantil relacionado con el norte del continente (Flandes, Gran Bretaña o Francia), espacios que desde fines del siglo XV habían sido el destino de las más importantes mercaderías que salían de los puertos cantábricos vascos.

Este importante flujo comercial, especialmente con la exportación de la lana llegada a través del Consulado de Burgos (1475) y el hierro forjado en las ferrerías vizcaínas y guipuzcoanas, conllevaría la constitución del Consulado de Bilbao (1511). Por esas fechas, mercaderes vascos se instalaron en las más importantes plazas comerciales y participaron en sus principales ferias, como Medina del Campo, Madrid, Sevilla, Amberes, Brujas, Londres, Nantes, Lisboa y Florencia (García Fuentes, 1991, pp. 17-48).

Es cierto que, desde el último tercio del siglo XVI, los continuos conflictos bélicos entre España y otros poderosos países europeos

conllevaron una crisis de estos intercambios comerciales (Goodman, 2001; Carrión, 1998, pp. 21-32). En cambio, a lo largo del siglo XVII, junto a la importante caída de estos mercados se fue originando a la vez una reorientación de los principales hombres de negocios vascongados dirigida hacia otras economías que en esos momentos estaban creciendo notablemente por los intereses de la Corona: las necesidades navales (también para combatir a corsarios y piratas ingleses, holandeses o franceses en las aguas americanas), la economía de guerra y el comercio en los territorios indianos.

Esta expansión hacia las nuevas tierras significó una auténtica ruptura con el sistema tradicional de comercio, que conformó un sistema económico nuevo, con unas inmejorables posibilidades de crecimiento y desarrollo personal y colectivo (Imízcoz, 2000, pp. 87-180). Por este motivo, los productos que fabricaban las familias vizcaínas o guipuzcoanas en las ferrerías de su propiedad, o que arrendaban, encontraron en las Indias un excelente mercado, donde colocaron principalmente herrajes, astería, azadones, clavazón y yunques. Todas eran herramientas muy demandadas para la extracción de plata en las minas del Perú o de Nueva España, lo cual hizo que acumularan una gran rentabilidad. También hay que destacar que la minería del hierro no se desarrolló en América entre los siglos XVI y XVIII, de tal modo que estos territorios se mantuvieron dependientes del abastecimiento externo, por lo que se trató de un marco comercial muy propicio (Fernández Albaladejo, 1975, pp. 75-78; Bilbao, 1977, pp. 163-164; Odriozola, 1994, pp. 19-58).

Además, esta coyuntura provechosa se mejoró con las leyes promulgadas por el soberano. Por su expreso deseo —lo que indica la influencia que estas familias ya tenían en estos circuitos comerciales y políticos, y en la propia corte—, la comercialización de los productos siderúrgicos se reservó con exclusividad a las ferrerías y hombres de negocios vascos, y se vetó la introducción en las Indias de las mercaderías que tuvieran otro origen.

Así, por ejemplo, en las cuentas de la aduana de Sevilla, establecidas por Lutgardo García Fuentes, las exportaciones de hierro vasco a Indias conocieron un momento de auge en la última década del siglo XVI, soportaron una crisis durante la primera mitad del siglo XVII y volvieron a aumentar en la segunda mitad del siglo, sobre todo a partir de los años 1670 (García Fuentes, 1991, p. 218). Estos tráficos no fueron insignificantes, y en este punto cabe recordar que, en 1682, se instituyó el Consulado de Comercio de San Sebastián, en un momento cuando aparentemente todo era crisis y depresión para la compra-venta de productos a escala internacional (Imízcoz, 2000, pp. 87-180).

Aunque en un principio la ciudad de Sevilla se convirtió en el eje principal de las relaciones con el Nuevo Mundo, a lo largo del siglo XVII Cádiz irá cobrando poco a poco mayor importancia en el tráfico comercial con Indias. Paulatinamente, se irá erigiendo como punto de partida de las expediciones y, en 1680, será designada como cabecera de las flotas (García-Baquero, 1992), por lo que dicha supremacía gaditana se convertiría en el núcleo activo de las relaciones económicas con América.⁴

Desde mediados del siglo XV, hubo numerosos grupos del norte residiendo en Sevilla y Cádiz, ciudad esta última donde los vascos fundaron, entre 1460 y 1470, un colegio de pilotos. Por eso mismo, en ambos lugares los vascongados constituyeron diversas cofradías piadosas que sirvieron para acrecentar su poder e influencia en la vida económica local, así como en lo concerniente a la carrera de Indias. Ejemplos de estas instituciones fueron la sevillana Cofradía de la Piedad, en el convento de San Francisco (1540) —de la cual alaveses y navarros, pues, quedaron excluidos— y la gaditana Cofradía del Santo Cristo de la Humildad y Paciencia (1626) (Garmendia, 1978, pp. 215-268; Gámez y Gutiérrez Núñez, 2011).

⁴ Noticias dadas por el señor Llaguno para el elogio y oración fúnebre del señor Montiano. Biblioteca Nacional de España, mss. 11.260.

Este tipo de centros fueron también constituidos en los diferentes espacios económicos y políticos de las Indias, y muchos de ellos estuvieron bajo la advocación de la Virgen de Aránzazu. En realidad, la entrada y participación no se limitó exclusivamente a los vascongados, sino que también tuvieron cabida en ellos personajes de otras procedencias, como montañeses o navarros. La más antigua de ellas fue la de Potosí (1601), aunque hay existencia documental antes de 1589, y posteriormente se constituyó la de Arequipa (1660). Por su parte, en el virreinato novohispano se erigieron otras en la ciudad de México (1671) y en Zacatecas, Guadalajara o Puebla de los Ángeles (Blanco, 2011, pp. 27-32; Luque, 1995; Guerrero Elecalde, 2014, pp. 213-244).

Según iban fortaleciendo sus posiciones y ampliando su poder por diferentes territorios, estas familias comenzaron a colocar a sus hijos en empleos en el servicio al rey. En la economía del Antiguo Régimen, los negocios no se inscribieron en un mercado abierto e igualitario de oferta y demanda, y hubo diferentes inversiones comerciales que solo pudieron desarrollarse gracias a privilegios políticos concedidos por la Corona (Imízcoz y Guerrero Elecalde, 2012, pp. 331-361). Por eso, fue especialmente importante para sus inversiones la ocupación de alcaldías perpetuas, corregimientos y gobernaciones en los reinos americanos, ya que fueron acicates para fomentar, desde dentro, los negocios de su casa de comercio relacionados con el hierro y la plata. Igualmente, situaron a sus vástagos en los ejércitos —se vieron muy aventajados los que participaron en las campañas de Italia y de Flandes— y en la alta administración regia.

Muchos miembros de estas familias formaron parte de los “hombres de pluma”, quienes cobraron gran fama a lo largo de los reinados de los Austrias por su ejercicio como secretarios de los Consejos. Ejemplos son los Ubilla, Zabala, Garibay, Aróstegui, Amézqueta, Idiáquez, Ipeñarrieta, Necolalde, Corral y Areizaga (Ferós, 1998 y 2000; Caro Baroja, 1972 y 1974). El ingreso y el ascenso en estas oficinas

estuvieron definidos por la confianza personal y, gracias a sus grandes patrocinadores, tuvieron la posibilidad de especializarse en estas carreras, hasta conformar sagas que permanecieron, como poco, hasta la llegada de Felipe V. En muchas ocasiones, dicha protección la llevaron a cabo las cabezas de las grandes casas aristocráticas castellanas, instaladas en el gobierno de la monarquía, quienes patrocinaron a sus servidores vascos y navarros en la administración, después de admitirlos como parte de “su familia”, empleándolos como secretarios y tesoreros de sus Estados (Guerrero Elecalde, 2012).

Y es que la cuestión fundamental en este tipo de análisis histórico es no perder de vista estos procesos inscritos en clave planetaria. Ello nos obliga a un ejercicio constante de perpetuos cambios de escala, en los que aparecen distancias y proximidades inéditas (Moriconi, 2017, pp. 73-92). De este modo, se puede avanzar en la reconstitución tanto de las conectividades como de los pasados no europeos, dentro de unas dinámicas altamente permeables de los mundos y en un movimiento que expande experiencias y conocimientos.

En esa dinámica de intensa conectividad de los agentes cumplió una tarea fundamental la circulación de información, especialmente a través de las cartas. Los intercambios epistolares revelan “cómo los hombres y mujeres intentan afrontar los desplazamientos y las rupturas que engendran las distancias, la precariedad y lentitud de los transportes y el veneno del olvido” (Gruzinski, 2010, pp. 83-84). Así, un tipo de documentación que muchas veces fue tachado de secundario pasa a ocupar un sitio privilegiado: una carta es un pequeño universo que nos presenta desafíos hermenéuticos importantes, pero de una gran riqueza. Familia, afectos, salud, pedidos personales, pero también reparto de cargos, recomendaciones y colocaciones políticas, todo puede combinarse en una sola epístola.

El tronco teórico que hace jugar lo global con lo micro en un juego de escalas constante requiere de una metodología compleja. Si por una

parte la tecnología de redes atraviesa todo el texto, la mirada a escala de la monarquía y la búsqueda minuciosa de “hilos y huellas” (Ginzburg, 2010) para lograr, por ejemplo, la reconstrucción de vínculos, intencionalidades políticas y agencias diversas obliga a una perspectiva ecléctica en el tratamiento de fuentes heterogéneas tanto en la calidad de los emisores como en su locación en la extensa monarquía.

En estas páginas se reconstruirán las tramas de la familia Bengolea, originaria del señorío de Vizcaya, la cual desarrolló una intensa actividad económica en las Indias gracias a la comercialización del hierro elaborado en sus ferrerías. Se trata de un texto de síntesis relacionado con la labor investigadora que comenzó hace un par de décadas sobre este grupo, gracias a la consulta de los epistolarios conservados acerca de esta familia en la torre de Uriarte, en Lequeitio, testigo privilegiado de una historia en la que sus protagonistas fueron vinculando a lo largo de los siglos XVI y XVII, el Perú con el norte de la península ibérica.

La Casa de Comercio: de la diversificación territorial a la especialización peruana a través de la puerta bonaerense

Desde por lo menos la segunda mitad del siglo XVI, los Bengolea habían fijado sus negocios en las Indias. De hecho, ya estaban establecidos como comerciantes en Manila, reino de Filipinas.⁵ Poco a poco sus intereses comerciales se fueron ampliando, y actuaron tanto en Guatemala, México o Perú. Sin embargo, a principios del siglo XVII, como otros grupos poderosos, decidieron y consiguieron radicarse en un lugar estratégico de estos circuitos mercantiles vinculados exclusivamente al reino del Perú y al camino interior que tuvo como puerta de entrada y salida de productos y personas a la ciudad de Buenos Aires. Se trató de una especialización espacial de los recursos, relacionada con el complejo minero de Potosí, el cual necesitaba gran-

⁵ Juan de Arranategui y Bengolea y Juan de Bengolea. AGI, Contratación, 925, N. 7 (Año de 1594).

des cantidades de productos fabricados con hierro (azadas, azadones, clavos, clavazones, etc.) para el trabajo de la extracción de plata, que eran de primera necesidad tanto para las instalaciones mineras e industriales como para la construcción (Tarragó, 2010, pp. 177-209). Y es que, a principios del siglo XVII, el quintal de hierro, que valía veinticinco pesos, al llegar a Perú había incrementado su precio en el 1000 % (Garzón, 1968; García Fuentes, 1991, p. 123). Desde ese núcleo de radicación más centrado entre Lima y Potosí, la casa de comercio de los Bengolea se expandirá al ritmo de las transformaciones espaciales y territoriales que preparan la apertura definitiva del Perú al Atlántico.

El Río de la Plata era un espacio periférico dentro del virreinato peruano hasta que, en los últimos treinta años del siglo XVII, comenzó un proceso progresivo de “desfronterización” que tuvo expresión y anclaje en la apertura del conflicto con Portugal, en la calidad diferente de sus gobernadores (Trujillo, 2013), en la profusión de escritos sobre la cuestión de la posición de Buenos Aires en el contexto macroespacial del virreinato y en la refundación sobre bases diferentes del sistema de navíos de registro que operaba desde 1623.

La “apertura controlada” del puerto atlántico tuvo como componente esencial el sistema de registros: navíos libres que iban a Buenos Aires o a otras partes de América gracias a licencias reales y la consiguiente fiscalización de la Casa de Contratación. Desde fines del siglo XVII, el movimiento de navíos de registro prosperó merced a unos contratos cada vez más succulentos y específicos que el rey comenzó a firmar con armadores y comerciantes que operaban en Sevilla (Moutoukias, 1988). Por eso, el sistema de registros se convirtió en una gran máquina que espolié el tráfico hacia el norte para abrir esa puerta de salida a un espacio cada vez más extenso y que se replicaba y amplificaba en su propia abundancia de flujos económicos.⁶

⁶ Del memorial redactado por Dionisio de Alsedo y Herrera en representación del Consulado de Lima en 1726-1727, BNE, R. 39542.

En esta orientación resulta fundamental la revisión sobre los espacios del comercio colonial, sus dinámicas y conexiones, así como de las fuentes que se utilizaron para la construcción de la tradicional bibliografía sobre la carrera de Indias. En ese universo de flujos y relaciones que construyen las familias que invierten en los negocios americanos, es posible observar la conexión del pequeño mundo de las ciudades americanas y el gran comercio americano.

En tales circuitos comerciales y políticos se irá instalando poderosamente la trama de la familia Bengolea, en íntima vinculación con otros familiares llegados de Vizcaya con los que compartieron los mismos intereses. El objetivo era controlar el camino que unía las ferrerías con el centro de consumo esencial. Para ello, se maniobró sobre al menos dos acciones sustanciales: la colocación de agentes de la propia casa en puntos nodales y la potenciación de los vínculos con otras tramas-casas que habitaran y controlaran otros espacios medulares. Los Bengolea se valieron de la primera en Lima y Charcas y para llegar hasta Córdoba a principios del XVIII, y de la segunda, para conectar el territorio central del virreinato con esa otra “puerta” en el Atlántico, a través de los parientes Ibáñez de Zavala que ya operaban en la región desde el siglo XVII (Tarragó, 2010).

En el territorio vinculado de Lima y Potosí se encontraba el centro de actuación de los Bengolea, donde se asentaron y obtuvieron cargos y privilegios, y, si bien es cierto que no se han encontrado evidencias de la presencia de algún miembro de los Bengolea en Buenos Aires, sí hay evidencia de su presencia en Charcas y Córdoba ya desde fines del siglo XVII. Sin embargo, existe información sobre los negocios compartidos en dicha ciudad con otros parientes, como los poderosos Ibáñez de Zavala. Además, siguen las mismas trayectorias de otras familias vascongadas, como los propios Zavala, Urquiza, Larrazábal, Otalora, Gainza, Arespacochaga, Urízar, de Aoiz, Riglos, De la Quintana, que empezaron a llegar a Buenos Aires entre fines del siglo XVII y

principios del XVIII, se constituyeron en agentes de una nueva economía y formaron parte de una renovada política rioplatense (Guerrero Elecalde, 2012; Tarragó, 2017).

La expansión territorial como política de la casa: negocios, cargos de gobierno, estrategias y conexiones

Cuando estos grupos comerciales se radicaron en el ámbito peruano, hicieron un especial esfuerzo para la procura de empleos en el servicio al rey. Esta política de la casa respondió a necesidades operativas, asentadas en la ocupación de puestos estratégicos tanto en lo territorial como en lo económico, que fue muy beneficiosa para sus negocios y que los ayudó a reafirmar su poderío en el circuito comercial entre la península ibérica y el Perú.

Por este motivo, los cargos por los que pugnaron fueron sobre todo los corregimientos, las gobernaciones o cargos en las audiencias, íntimamente ligados con este gran tráfico comercial y que ampliaron espacios de actuación en otras áreas, como, por ejemplo, la administración de justicia. Para su comprensión, también se puede interpretar el complicado manejo de estas familias en tales espacios y cómo la política matrimonial fue un eje fundamental en estas políticas comerciales y políticas.

En las primeras décadas del setecientos, el capitán Hernán Pérez de Bengolea se dedicó a negociar con las Indias herramientas de hierro venidas del país vasco (en un mercado ávido de este tipo de productos) y, como aún no era dueño de ninguna ferrería, requirió el hierro labrado en las de Zubieta. Por este motivo, y con afán por mejorar en los negocios, desde 1628 estuvo interesado en establecer una ferreería mayor y molinos de su propiedad en el término de Bengolea, en Guizaburuaga, aunque no pudo concretarlo. Por entonces, Hernán ya había contraído matrimonio con María de Churraca y Olano, perteneciente también a una familia del señorío de Vizcaya. De esta unión nacieron cuatro hijos —que continuaron con los negocios familiares— y seis hijas (Ribechini, 1993, pp. 49-51).

De todos ellos, hubo varios que se dedicaron intensamente a los negocios familiares con Indias. Uno fue José de Bengolea y Churruca, que nació en 1614, y que será el heredero de las torres de Bengolea, Uriarte y Yarza, así como de las tierras y caserías de Lequeitio, Guizaburuaga, Durango, La Puebla de Arganzón y Villanueva de Oca (aportados por su madre en el matrimonio). Este personaje cumplió con los deseos de su padre de edificar las ferrerías mayores (Ribecheini, 1993, pp. 49-51). Además, era militar, ferrón y servidor en la corte y en los años sesenta se desempeñó como cónsul de la Casa de Contratación de la ciudad de Sevilla. Todos serían piezas del engranaje que ayudaba a que circularan con mayor fluidez los dones entre la corte y la casa. De este modo, tanto los parientes como los paisanos de confianza se ubicaron para operar en América y España, como fieles aliados, aunque el conocimiento del espacio fluyó de una manera absolutamente sorprendente en estos actores.

Asimismo, otro de sus hijos, Juan de Bengolea, tras ejercer de general de la Armada del Sur, se instaló definitivamente en Lima, ciudad en donde se casó en 1652 con María de Zavala de la Maza Urquiza. Entre sus descendientes estuvo María de Bengolea y Zavala, natural de la Ciudad de los Reyes,⁷ que enlazó con Francisco de Oyagüe, desde 1694 caballero de Santiago y contador del Tribunal de Cuentas de aquella ciudad, quien acabará logrando el grado de sargento mayor.⁸

Por su parte, una de sus hijas, Úrsula de Bengolea (Lequeitio, 1615), contrajo matrimonio en 1645 en Lequeitio⁹ —siguiendo la política habitual de consolidar los negocios con lazos familiares— con el capitán Miguel de Basterrechea,¹⁰ quien contaba con una larga tra-

⁷ Archivo Histórico Nacional, España (AHN), Órdenes Militares, Santiago, expedientes 6.118 y 6.119, año de 1705.

⁸ Natural de la villa de San Cebrián, junto a las Amayuelas, en el obispado de Palencia. AHN, Órdenes Militares, Santiago, expedientes 6.118 y 6.119, año 1705.

⁹ AHN, Estado, Carlos III, exp. 1.034, año de 1797.

¹⁰ Miguel Basterrechea fue bautizado el 29 de septiembre de 1593. AHN, Estado, Carlos III, exp. 1.034, año 1797.

yectoria de servicios a la Corona y en los negocios. Al parecer, salió de niño de su casa para iniciar su carrera en el ejército, actuando tanto en Sevilla como en América. Tras su matrimonio con Úrsula, y su definitivo asentamiento en el país, se hizo cargo de los asuntos de los Bengolea en Vizcaya. De hecho, durante las largas estancias en Sevilla del capitán José de Bengolea, esperando la llegada y salida de los galeones de América, Miguel comunicaba habitualmente a su cuñado sobre la salud de los parientes, el estado de la ferrería o las noticias referentes a los amigos.

Estos vínculos se reforzaron en la siguiente generación. Entre ellos destacaremos a Agustín Ibáñez de la Rentería, que tras su enlace con Mariana de Basterrechea y Bengolea (hija de Miguel y Úrsula) fijó su residencia en Lequeitio. En el mismo momento de este casamiento, su madre procedió a la vinculación de sus bienes en el mayorazgo de Rentería. Asistieron como testigos a las capitulaciones matrimoniales, rubricadas el 2 de septiembre de 1676, el capitán José de Bengolea, el maestre de campo Silverio de Bengolea, el alférez Juan de Bengolea y Silverio Ibáñez de la Rentería. Aunque tuvieron una amplia descendencia (Ribechini, 1995; 2003), en 1726 contaron por sus hijos a José Vicente (heredero del mayorazgo Rentería y capitán de altobordo de las Reales Armadas), Marina (a quien mejoró en el tercio y quinto¹¹), a Ignacia (religiosa en el convento de Santo Domingo de Lequeitio) y a Javiera Ibáñez de la Rentería (Ribechini, 1993, pp. 50-60).

Otro de los hijos de Hernán fue el capitán Silverio de Bengolea y Churruca, que participó también activamente en los negocios familiares en plena relación con su hermano Juan. De hecho, en 1660, en uno de los viajes¹² que realizó como mercader a Tierra Firme, el cargador

¹¹ AHN, Estado, Carlos III, exp. 1.034, año 1797.

¹² Otros permisos de la Casa de Contratación: Expediente de información y licencia de pasajero a indias de Silverio de Bengolea, mercader, natural de Sevilla, a Tierra Firme. Fecha final el 30 de octubre de 1662; D. Silverio de Bengolea, natural de Lequei-

de las mercaderías fue su hermano, el capitán Juan de Bengolea. En este viaje transportaron, entre otros materiales, “doscientos y veinte de herraje y clavo precintados”¹³.

En esta trayectoria, Silverio alcanzó el grado de maestre de campo, estando a las órdenes de su hermano Juan. En una práctica común, los hermanos buscaron empleos en los barcos de escolta que acompañaban a los convoyes de los galeones de las carreras de Indias porque favorecían el transporte de las propias mercancías: así eludieron las aduanas de Vizcaya, vigilaron las mercancías que querían comercializar y se aplicaron en su distribución (Ribechini, 1993, pp. 50-60). Ya asentado en Lima, cultivó amistad con otro vascongado, Álvaro de Ibarra, quien era el favorito del virrey Lemos (Otazu y Díaz de Durana, 2008, p. 257).

Primeramente, Silverio mantuvo una relación con Petrolina de Esquivel, ya viuda, de la que tuvo dos hijos naturales, Martín José y María Teresa. Silverio se trasladó a Lequeitio para vivir definitivamente en la torre de Uriarte (Ruiz de Azúa, 1990, p. 58) y en 1674 contrajo matrimonio con su sobrina carnal Catalina Josefa (hija de José), con quien tuvieron a Mariana Rosa de Bengolea, que acabará siendo la heredera de la casa. Entre todos los hermanos, peor suerte tuvo Pedro, el menor de ellos, que falleció a los 16 años de peste, en Sevilla, en el comienzo de su carrera en los negocios.¹⁴

Ya desde el último cuarto del siglo XVII, Silverio comercializaba cobre con Lima y Santiago de Guatemala, y entre sus actuaciones des-

tio, soltero, hijo de Fernando Pérez de Bengolea y de D. María de Churruca, a Tierra Firme por mercader. 1 de noviembre de 1662; D. Silverio de Bengolea, natural de Lequeitio, soltero, (...) a Tierra Firme por mercader. 13 de septiembre de 1664; D. Silverio de Bengolea, natural de Lequeitio, soltero, (...) a Tierra Firme por cargador. 7 de enero de 1667. Archivo General de Indias (AGI), Contratación, 5.433, N.2, R.53; AGI, Pasajeros, L. 12, E. 1.777, E. 1.886 y E. 2.080.

¹³ AGI, Contratación, 5.432, N.2, R.80.

¹⁴ AHN, Estado, Carlos III, exp. 1.034, año 1797.

de 1671 hasta 1680 formó compañía con el capitán Juan Ruiz de Ahumada, vecino de Cádiz, con una conveniencia de un 58 % para Ibáñez de Zavala y de un 42 % para su socio. Además, por ejemplo, traficó con géneros y mercaderías de navíos llegados de la flota de Indias, tanto en la Nueva España como en la Tierra Firme, venidos bajo la protección de parientes, como su primo Cristóbal de Olavarria y Cortázar o su sobrino Diego Antonio de Llanos, vecino de Bilbao.¹⁵

Asimismo, realizó importantes préstamos de dinero tanto a sus hermanos —uno de ellos que le suplió para sus pretensiones a censos y mantenimiento en la guerra en servicio de Su Majestad— como al guipuzcoano Antonio de Isasi, que utilizó para la adquisición en una operación venal la gobernación y capitánía general de Chile. También realizó otros préstamos de plata y escrituras de obligación a vecinos de la Villa de Madrid y el comercio común de la ciudad de Sevilla (Tarragó, 2022).

Otro de los buenos fundamentos de los Bengolea por las tierras peruanas fue su fuerte vinculación con los Ibáñez de Zavala,¹⁶ naturales de Durango, que también estaban desarrollando inversiones muy similares en las Indias. Estos lazos se consolidaron poderosamente cuando Ángela de Churruca y Olano contrajo matrimonio el 17 de febrero de 1617 con el licenciado Martín Zavala Ibarra. En esta ceremonia ejerció como padrino Hernán Pérez de Bengolea, quien debía ser ya esposo de María de Churruca, hermana de la novia. De este matrimonio nacieron, entre otros, Nicolás Ibáñez de Zavala y Churruca (Durango, 1629), quien realizó su carrera en el virreinato del Perú en estrecha relación con sus primos. Nicolás Ibáñez de Zavala fue conocido como “el gobernador”, ya que había obtenido en 1705 un corregimiento en la Audiencia de Quito y otro en Chimbo, que fue adquirido

¹⁵ Archivo Chancillería de Valladolid (AChVa), Sala de Vizcaya, Pleitos, caja 2.466.0001.

¹⁶ AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 4.024, año 1696.

tras embolsar quince mil reales a la Real Hacienda, y su hermano Antonio compró el corregimiento de Lipes, en Chile.

En su política empresarial diversificaron sus inversiones y actividades económicas en variados frentes, con resultados espectaculares.¹⁷ Para llevar a cabo dichas operaciones contaron con importantes conexiones en Madrid, como lo demuestra el hecho de que, en el momento de su vuelta de las Indias, Nicolás Ibáñez de Zavala introdujo a su hijo Pedro como paje de Francisco de Valenzuela, marqués de Villasierra y hombre de confianza de Mariana de Austria. Otro de los parientes inserto en el entramado cortesano y con quien los familiares americanos mantuvieron una relación muy fluida, otorgándole un papel crucial en el universo familiar (Tarragó, 2010), fue el primo Pedro de Zavala y Sagasta, secretario del cardenal Portocarrero, cabeza de la facción que finalmente influyó sobre Carlos II para que determinara como su sucesor al duque de Anjou y que tuvo una actuación tan influyente en los primeros años de nuevo reinado junto con su amiga, la princesa de los Ursinos (Albareda, 2010, pp. 72-76).

Los hermanos Bengolea eran primos hermanos de los Ibáñez de Zavala, pero este hecho por sí solo no significaba que se tratara de una “relación positiva” por definición (Zúñiga, 2000, pp. 51-60). Resultaba necesaria la puesta en valor por parte de los actores. Así lo hizo, por ejemplo, Nicolás, en la fundación de su primer mayorazgo de 1677, cuando estableció el orden sucesorio que comenzaba con su hijo natural Pedro y terminaba con “los hijos y descendientes legítimos del General D. Juan de Bengolea, mi primo hermano, por el amor y cariño que le he tenido”. Juan era general de la Mar del Sur y se había casado en 1651 con la descendiente de un linaje limeño con origen en el Duranguesado: el dinero enviado por aquel a su madre desde Perú llegó por la vía de José de Bengolea. En el acto por el cual su hija Catalina

¹⁷ Testamento de Nicolás Ibáñez de Zavala [14 de abril de 1686]. AChVa, Sala de Vizcaya, Pleitos, caja 2.466.0001.

instituyó el vínculo sobre sus posesiones en la casa y torre de Uriarte, el 26 de junio de 1684, actuó como uno de los testigos el gobernador don Nicolas Ibáñez de Zavala (Ruiz de Azúa, 1990, pp. 58-59).

Todos estos vínculos se fueron tejiendo con los años y a la vez diseñaron el bastidor sobre el que recaló Bruno Mauricio de Zavala cuando accedió a la gobernación del Río de la Plata desde 1717. Ese cargo no llegó a sus manos fortuitamente: la familia y la casa se habían de alguna manera territorializado en ese virreinato peruano, y en el destino del vástago se fundía esa construcción con las necesidades de la Corona. Posteriormente, esta trama también hizo de soporte para la gestión político-militar (y de negocios) que este vizcaíno desarrolló durante su servicio al rey en la ciudad de Buenos Aires, la cual finalizó con su fallecimiento, en 1734 (Tarragó, 2022; Birocco, 2017).

Hacia fines del siglo XVII y principios del XVIII, los cambios en ese territorio sur-peruano son un hecho para los Bengolea. Paisanaje, amistad y parentesco; amor filial y confianza, los pilares en los que se monta el andamiaje de la casa no solo como entidad material, sino como trama de vínculos edificada sobre una cultura del don. Por entonces, y en el marco de esa trayectoria comercial, para manejarse en este ámbito peruano los Bengolea decidieron establecer a otro miembro de la familia, Silverio de Arrenda y Bengolea (Guizaburuaga, 1677), que se instaló primero en Salta y definitivamente en Córdoba (ya se habían asentado a fines del siglo XVII), donde se casó en 1703 con Catalina de Argüello y Gutiérrez de Toranzo, hija del sargento mayor Sebastián de Argüello. Como se ve, todos los detalles fueron importantes para el éxito de las operaciones mercantiles.

La estrategia se carga de significado con el tandem de decisiones —sobre quién, cómo, dónde, por qué— tomadas en el interior de esa economía doméstica, en la que una antropología de la lealtad primaba sobre cualquier otro valor para ejecutar un diseño que elegía a algunos y excluía a otros. De ellos se esperaba la reciprocidad positiva

que funcionara como reaseguro en un mundo esencialmente incierto y plagado de amenazas, aun en lo que concernía a los lazos más cercanos y amorosos (Barriera y Tarragó, 2003, pp. 183-223).

Estas prácticas se sostenían en una política de enlaces con otras familias del señorío de Vizcaya. Las mismas se habían configurado como una herramienta fundamental en la fábrica de vínculos permanentes dentro de grupos informales orientados a la preservación de los espacios de poder y a la previsión de la incertidumbre. Todo ello implica pensar la estrategia en términos de una construcción —no exenta de conflictos y discontinuidades—, y considerar una gran cantidad de comportamientos a veces contradictorios (Zúñiga, 2000, pp. 51-60).

La corte, también espacio privilegiado para los negocios en Indias. La entrada en la familia de Pedro Bernardo Villarreal de Bériz

Los empleos logrados en las Indias, incluidos los que se concedieron a través de una operación venal, fueron resultado de tener conexiones en la alta administración de la monarquía; un complicado proceso que requería la presentación de memoriales, conversaciones con las personas cercanas al soberano y la eliminación de competidores.

Por este motivo, y como parte activa de estas tramas, en puestos influyentes de la corte estuvieron ubicados parientes, amigos y otros agentes que fueron parte de complicadas políticas familiares, que favorecieron en lo posible con estas políticas de la casa —en la que se incluyen las comerciales— de las que también fueron parte. Desde mediados del siglo XVII, estuvieron desempeñando empleos en los Consejos, con acceso a los espacios más cercanos al rey en palacio.

Los Bengolea no fueron menos y, desde bien temprano, guardaron fuertes vínculos en los espacios cortesanos. Solo de este modo se puede comprender el acceso a los cargos en los corregimientos americanos o los empleos vinculados a la carrera de Indias. Sin embargo, entre todos ellos, esta familia encontró en Pedro Bernardo Villarreal de

Bérriz y Andicano al principal baluarte para sus negocios, sobre todo desde que entró a formar parte de la familia al contraer matrimonio, el día 3 de enero de 1694, con Mariana Rosa de Bengolea, principal y única heredera de la torre de Bengolea, en Guizaburuaga y del palacio de Uriarte, en Lequeitio (Ruiz de Azúa, 1990, p. 112).

Pedro Bernardo (Mondragón, 1669) había nacido en el seno de una familia muy poderosa en Vizcaya y Guipúzcoa. Su padre, Pedro Villarreal y Gamboa (Frúniz, 1628), señor de Bérriz, mantenía poderosas relaciones, especialmente con la casa de Medinaceli, lo que le facilitó la entrada de sus hijos en diferentes espacios elitistas muy ligados al gobierno de la monarquía de Carlos II (Guerrero Elecalde, 2012). Por su parte, su madre, María Sáez de Andicano Celaá¹⁸ (Mondragón, 1627),¹⁹ estaba desarrollando una importante carrera en palacio como azafata de la infanta Margarita Teresa de Austria, prometida del futuro emperador de Austria Leopoldo I.²⁰ Igualmente, su hermano, Juan de Andicano,²¹ primer conde de Monterrón, llegó a ser en 1680 consejero de Castilla (Fayard, 1982, pp. 45, 303).

¹⁸ María Sáez de Andicano casó el 13 de enero de 1666 en segundas nupcias con Pedro de Villarreal de Bérriz Gamboa. AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 8.940, año 1690.

¹⁹ AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 523, año 1665.

²⁰ Sus padres fueron Diego de Andicano (Mondragón, 1581-1651) e Isabel de Celaá (Mondragón, 1599), que habían casado en Mondragón el 28 de noviembre de 1618. Isabel fue hija del doctor Domingo López de Celaá y de María Sáez de Celaá, a su vez hija de Francisco Bolívar, en 1588 pagador del rey de los hombres de Armas y guardas de las fronteras de Navarra y Guipúzcoa. Asimismo, su tío fue Melchor de Celaá Bolívar, colegial en el Colegio del Rey de Alcalá, quien fue también su padrino de bautizo. AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 416, año 1683 y exp. 415, año 1676.

²¹ Juan de Andicano y López de Celáa (Mondragón, 1629) casó primero en Vergara el 18 de abril de 1667 con Francisca Ignacia de Loyola, hija de Gaspar de Loyola y de Francisca de Irarrázabal y en segundas con Eugenia Muñoz Velarde, hermana del primer marqués de Belmeliana, teniendo una amplia descendencia. AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 416, año 1683 y exp. 415, año 1676.

La niñez de Pedro Bernardo transcurrió en Mondragón, en el palacio Andicano (Tola de Gaytán, 1947, p. 145) y estuvo marcada por la ausencia de sus padres: Pedro de Villarreal falleció al año de su nacimiento y su madre residía en la corte desde 1675. Por este motivo, su cuidado fue responsabilidad de su tío y tutor Juan de Andicano, y de su medio hermano Mateo Nicolás de Aranguren, con quien mantuvo una relación muy estrecha, especialmente en esta primera etapa de su vida. Tras la educación elemental ingresó en el Colegio de la Compañía de Jesús, en Vergara, trasladándose posteriormente a Pamplona para continuar con su formación. El 22 de noviembre de 1684 se asentó en la ciudad de Salamanca para estudiar en la Universidad, probablemente en el Colegio Mayor del Arzobispo, donde ya había estado su tío Juan de Andicano en 1652 (Fayard, 1982, pp. 45, 303). Poco tiempo después, regresó al país; entonces contaba tan solo con dieciocho años.

Sin embargo, a pesar de tener como residencia habitual la casa nativa, todo indica que Pedro Bernardo pasó frecuentes temporadas en Madrid; se introdujo en los círculos cortesanos para así ir convirtiéndose en un personaje conocido en esos espacios de poder. El cargo de su madre en palacio fue una plataforma perfecta de socialización para él y el resto de sus parientes, así como para conseguir mercedes, obtenidas gracias a su cercanía con los miembros de la familia real.

El matrimonio con María Rosa de Bengolea lo llevó a instalarse de manera definitiva en Lequeitio, en la torre de Uriarte. Aunque aparentemente parece una retirada de la vida de Madrid, de los cargos y carreras al servicio del rey, nunca algo pudo estar tan alejado de la realidad. Y es que, gracias a sus vínculos personales, su casa, situada en una apartada villa costera de Vizcaya, se convirtió en un centro principal para la gestión de negocios y de otros asuntos, fundamentales para la política doméstica y de la parentela.

Desde allí, Pedro Bernardo activó sus vínculos con distintas personas de su confianza, relacionados con empleos de la administración y del

palacio real, para sacar adelante diversas operaciones beneficiosas para la casa. Estos actores operaron como fieles aliados en diversas plazas de Indias y de la Península, pero también como socios o encargados de negocios eventuales, conformando unas tramas relationales que de modo tentacular les permitían acceder a diferentes recursos y espacios de poder.

Trabajaron tanto por el control del espacio, por asuntos beneficiosos para sus inversiones y negocios, como para conseguir información privilegiada, patrimonio esencial para el afianzamiento y desarrollo de los actores de estas tramas de relaciones. De este modo, servicios, favores y recursos se destilaron en múltiples sentidos y las largas distancias se hacían estrechas debido al perpetuo intercambio de noticias a través de cartas, llenas de las demandas y exhortaciones a la fidelidad, correspondencia, la lealtad y el honor, fundamentos primordiales en el imaginario y devenir de estos actores y en las lógicas de estas tramas relationales (Tarragó, 2017b).

Por una parte, la producción de hierro en las ferrerías locales, así como su comercialización fueron desarrolladas a gran escala, por lo que la participación de otros familiares y allegados era toda una necesidad. Además, la necesidad de contratar un personal numeroso para llevar a cabo el abastecimiento, producción y distribución de los productos originó dependencias económicas entre diferentes casas y familias, que favorecieron la formación de un determinado clientelismo local, lo que fortalecía el poder de los ferrones. Algo semejante se puede señalar con respecto a las relaciones entre los propietarios y sus arrendatarios o sus criados (Martínez Rueda, 1994, pp. 128-129).

De este modo, desde 1694 hasta 1707 —momento en el que falleció su esposa Mariana Rosa—, Pedro Bernardo aumentó notablemente los bienes del mayorazgo de Bengolea. Además de la reconstrucción, por ruina, de la casa solar de Bengolea (inversión sobre dos mil seiscientos ducados), Pedro Bernardo construyó el molino en las ferrerías de Bengolea (tres mil novecientos ducados de gastos), arregló un ca-

mino y el cierre con paredes de piedra de las heredades de la casa de Bengolea (dos mil seiscientos reales), reedificó, tras un fuerte incendio, la casa de Lariz-Beascoa (dos mil ochocientos reales sin contar la madera de los montes propios), y cerró con vallados las heredadas y parte de monte de la casa de Eguen (sesenta ducados). Se trató de una inversión en el mayorazgo de 31.460 reales de vellón, sin incluir en esta tasación los materiales de su pertenencia empleados en las obras que llevó a cabo (Ruiz de Azúa, 1990, p. 79).

Entre las cuestiones de Indias que Pedro Bernardo quiso relanzar estuvieron las dependencias que su difunto suegro Silverio de Bengolea dejó en las tierras peruanas (“los asuntos en Ibatao”), las cuales, según parece, habían quedado algo estancadas con el fallecimiento del maestre de campo. Para ello, y a través de varias cartas, solicitó directamente a unos cuantos parientes en el Perú que le informaran de su estado, y que activaran en todo lo posible dicho negocio. Igualmente, tomó como propio el bienestar de los miembros de la casa —por cuyas conveniencias siempre se preocupó—, especialmente el de sus cuñados María Teresa y Miguel José de Bengolea, hijos naturales de Silverio de Bengolea y de Petronila de Esquivel:

Señora, habiendo tenido la fortuna de ser marido de Dña. Mariana Rosa de Bengolea, hija del señor maestre de campo D. Silverio de Bengolea, y señora Dña. Catalina Josefa de Bengolea, su sobrina me hallo obligado por lo que estos señores en todos sus instrumentos y actos han mirado como a hijos de matrimonio de ambos a D. Miguel José y a Dña. María Teresa, a mirar por sus conveniencias en todo cuantos y no pueda D. Miguel José se halla en Flandes de alférez de maestre de campo...²²

²² Carta de Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz a Petrolina de Esquivel, Lequeitio, 3 de marzo de 1695- ATU, Copiadores de cartas escritas a Indias a diferentes personas y parientes por el señor D. Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz, caballero del orden de Santiago y Dña. María Teresa de Bengolea y Esquivel.

Respecto al joven militar, estas expectativas se acabaron abruptamente, tras su temprana muerte en Gante, a fines de 1697.

Para Pedro Bernardo era muy importante activar la relación con la madre de María Teresa (que residía en la torre de Uriarte), Petronila de Esquível, de una de las familias más ricas e influyentes del virreinato peruano, la cual aún no la había reconocido públicamente como hija suya.²³ Sus esfuerzos se dirigieron a mejorar la situación de María Teresa, quien estaba desamparada por no disponer de ningún socorro asegurado. Por una parte, y tras el fallecimiento de su cuñado, pidió por sus servicios realizados en Flandes una merced de hábito para su “hermana” María Teresa,

pero por no haber llegado a capitán y no estilarse el dar estas mercedes por servicios de capitán abajo, no se consiguió y lo que Su Majestad decretó al memorial fue se diesen a mi hermana doscientos ducados para una joya, pero yo no los he querido pedir por si depare aún lograr mejor coyuntura para la merced de hábito que sabe Dios lo que yo deseo su conveniencia...²⁴

En otro ámbito, Pedro Bernardo trabajó en la corte para mejorar la posición de sus parientes Bengolea en el reino del Perú, a través de la consecución de honores y cargos. Para ello, contó con la cooperación de estrechos colaboradores que trabajaron poderosamente en favor de los intereses de la casa y familia.

²³ Carta de Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz a Santiago de Bengolea, 20 de septiembre de 1712. ATU, Copiadores de cartas escritas a Indias a diferentes personas y parientes por el señor D. Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz, caballero del orden de Santiago y Dña. María Teresa de Bengolea y Esquível.

²⁴ Carta de Pedro Bernardo Villareal de Bérriz a Petronila de Esquível, 16 de enero de 1698. ATU, Copiadores de cartas escritas a Indias a diferentes personas y parientes por el señor D. Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz, caballero del orden de Santiago y Dña. María Teresa de Bengolea y Esquível.

Uno de los aliados más destacados fue su gran amigo Diego de Villatoro Martínez de Nieva, marqués del Castillo.²⁵ Para los últimos años del siglo XVII, este personaje ya había desarrollado una dilatada carrera: obtuvo el título de secretario de S. M. y actuó por lo menos desde los años 1650 como contador en el Consejo de Hacienda, con diversas actuaciones para el Consejo de Indias. Asimismo, en 1676 fue elegido procurador del cabildo de Manila en la corte,²⁶ y comenzó a operar a lo largo de varios años diferentes cuestiones afines al gobierno de las islas.²⁷

Por medio de estas actuaciones pudo establecer importantes contactos en diferentes espacios de poder de la corte y de Indias (gobernadores, presidentes de consulados de comercio, oficiales y secretarios de la alta administración, etc.), y el acceso a las instancias de gobierno de la monarquía, gracias a lo cual se ganó una especial consideración tanto por parte de los peruanos como del propio rey.²⁸

El vínculo que mantuvo Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz y Diego de Villatoro fue muy estrecho. En palabras del guipuzcoano:

Este caballero me favorece muchísimo por la dependencia de ser primo de su sobrino el conde de Pineda, quien desde Madrid vino a esta villa de Lequeitio conmigo a honrarme en la boda y se detuvo algunos seis meses en ver la tierra y otros parientes suyos y las veces que he estado en Madrid he hospedado en su casa (...) de manera que es gran de la dependencia e intimidad que tengo con

²⁵ AHN, Órdenes Militares, Santiago, exp. 8.948, año 1685.

²⁶ Su nombramiento en AGI, Filipinas, 341, L. 7, F.174 v-175 r.

²⁷ Así, por ejemplo, en AGI, Filipinas, 28, N. 94, N.103, N.105, N. 109, N.111, N.122, N.128, N. 130; Filipinas, 43, N. 34; Filipinas, 348, L. 5, F. 297 v.

²⁸ Relación de méritos y servicios de Diego de Villatoro, caballero de Santiago, marqués del Castillo, sirvió en la Contaduría Mayor de Cuentas del Consejo de Hacienda (1696-1697). AGI, Indiferente, 134, N. 28.

dicho D. Diego por cuya dirección va este pliego y he hecho a v.m. estas expresiones por lo que me gusta ser su amigo...²⁹

Además, los tratos continuados de Villatoro con los comerciantes limeños también lo llevaron a mantener unas buenas relaciones con los hermanos Juan y Silverio de Bengolea, ampliándose al resto de la parentela la buena sintonía con el agente en la corte. De hecho, en ocasiones sirvió de correa de transmisión para que llegaran las cartas desde el Perú a la torre de Uriarte.

A este respecto, y fundamentados en estos miembros, los Bengolea tuvieron la capacidad para participar activamente en la captación de empleos en el reino del Perú a través de la gestión de Villatoro. De este modo, a fines de 1689, y estando presente en esta operación dicho agente de negocios, Juan de Bengolea adquirió mediante una operación venal el corregimiento de Huamanga, después de

que cumpla el dicho D. Mateo de Villadiego los cinco años porque fue proveído en dicho corregimiento de la ciudad de Huamanga o antes si tocare por cualquiera accidente, privación o suspensión le entréis vos a ejercer por otros cinco años (...), en atención a los vuestros servicios y al que ofrecisteis hacer de cuatro mil escudos de plata de donativo en la forma y con las calidades que contiene el memorial que remití a mi Consejo de Cámara de Indias, firmado de D. Manuel de Lira, mi secretario de Estado y del Despacho Universal y de D. Diego de Villatoro, mi secretario.³⁰

Se estableció que, si finalmente Juan de Bengolea no consiguiera, “por algún accidente”, tomar posesión, entonces pasara el nombra-

²⁹ Carta de Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz a Francisco de Oyagüe, 3 de marzo de 1695. ATU, Copiadores de cartas escritas a Indias a diferentes personas y parientes por el señor D. Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz, caballero del orden de Santiago y Dña. María Teresa de Bengolea y Esquivel.

³⁰ Expediente de información y licencia de pasajero a indias de Juan de Bengolea, corregidor de Huamanga, a Perú. AGI, Contratación, 5.453, N. 141.

miento a Francisco de Oyagüe (su yerno), caballero de la orden de Santiago, contador del Tribunal de Cuentas de la Ciudad de los Reyes (“siendo de la aprobación del virrey del Perú”).³¹

Además de estos asuntos, Pedro Bernardo contó con el apoyo de su amigo Diego de Villatoro en la tramitación de las pruebas de las órdenes militares, especialmente en las cuestiones que debieron negociarse en la corte, y de este modo colaboró para facilitar el hábito de varios miembros de la parentela de Pedro Bernardo naturales del Perú y descendientes de la torre de Bérriz. En 1694, negoció en la corte las pruebas de la orden de Calatrava de sus parientes Juan de Aliaga, de los hermanos Pedro y D. Alonso de Aliaga Sotomayor y de Melchor Malo de Molina, marqués de Monterrico, primo de estos últimos. Su vinculación con la torre de Bérriz vino por un antiguo —pero efectivo— parentesco: Ángela de Bérriz, hermana de Luis López de Bérriz, bisabuelo de Pedro Bernardo, la cual se casó el 28 de enero de 1580 con Álvaro de los Ríos Navamuel, con quien poco después se trasladaron a Lima, donde tuvieron descendencia.³²

Conclusiones

Desde el siglo XVI, miembros de las familias vascas radicadas en Sevilla y luego en Cádiz fueron los impulsores del comercio del hierro, sustentado en una larga y consolidada tradición regional. Una actividad que se consolidará en los siglos siguientes y transformará al sector en agente fundamental en la carrera de Indias. En esa tarea tuvo un anclaje esencial la ocupación de puestos en el Consejo de Indias, en la Casa de Contratación, en el Consulado de Cargadores a Indias, y en espacios de la política local de las emblemáticas ciudades.

³¹ Expediente de información y licencia de pasajero a indias de Juan de Bengolea, corregidor de Huamanga, a Perú. AGI, Contratación, 5.453, N. 141.

³² AHN, Órdenes Militares, Calatrava, expedientes 81, 82 y 1.476, año 1694.

A la vez que se fueron configurando estas áreas, lo que estuvo constuyendo la esencia de estos espacios americanos fue la acción de los componentes de estas tramas. Para ello, resultaron especialmente importantes las ramificaciones de menor rango que formaron parte de estas redes y que les permitieron interconectar y alcanzar diferentes ámbitos de interés para sus negocios.

Si bien en una primera etapa de expansión americana la llegada de estos agentes se produjo según un patrón disperso y amplio adaptado a los pulsos mercantiles atlánticos, el avance de la conquista y colonización trajo consigo el afianzamiento en los principales centros políticos y económicos de los dos virreinatos. Este anclaje se agenció mediante unas redes de producción-mercantilización que unían el área del hierro vizcaíno, a través de Sevilla-Cádiz, con los nodos de producción argentífera.

La trama de parentescos en el interior del grupo vizcaíno reproduce esta dinámica de una sociedad plural de Antiguo Régimen. En relación con estos parentescos se articularon redes de intereses y formas de autoridad reconocidas, con las cuales otros grupos establecieron relaciones sociales y políticas tanto horizontales como verticales. Así, vemos con claridad un conjunto de familias estrechamente emparentadas que configuraron redes que ocuparon —y, en algún sentido, “conquistaron” — el virreinato peruano. Estas familias provienen de un núcleo territorial restricto en Vizcaya, y consolidan desde el siglo XVI unas tramas de poder que progresivamente controlarán la trilogía compuesta por el comercio de hierro, la ocupación de cargos políticos y judiciales, y el control de mercados interiores y atlánticos.

Bibliografía

- Albareda, J. (2010). *La Guerra de Sucesión de España (1700-1714)*. Barcelona: Crítica.
- Barriera, D. y Tarragó, G. (2003). Elogio de la incertidumbre. La construcción de la confianza, entre la previsión y el desamparo (Santa Fe, Gobernación del Río de la Plata, Siglo XVIII). *Revista*

- Historia de la Universidad de Costa Rica, 48, 183-223.* Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6843442>
- Bilbao, L. M. (1977). Crisis y reconstrucción de la economía vascongada en el siglo XVII. *Saiotak, 1*, 163-164.
- Birocco, C. M. (2017). La vara frente al bastón. Cabildo y cabildantes en Buenos Aires (1690-1726). Rosario: Prohistoria.
- Blanco, J. L. (2011). *Orígenes y desarrollo de la Ilustración vasca en Madrid (1713-1793)*. Madrid: Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País.
- Caro Baroja, J. (1972). *Los vascos y la historia a través de Garibay. (Ensayo de biografía antropológica)*. San Sebastián: Txertoa.
- (1974). *Introducción a la Historia social y económica del pueblo vasco*. San Sebastián: Txertoa.
- Carrión, I. M. (1998). La crisis del siglo XVII y la producción de armamento en Gipuzkoa. *Revista de dirección y administración de empresas, 7*, 21-32.
- Caula, E. y Tarragó, G. (2003). Cuando el mañana sólo era desamparo: comerciantes rioplatenses en tiempos de guerra, 1806-1820. *Prohistoria, 7*, 125-152. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1419401>
- Clavero, B. (1991). *Antidora, Antropología Católica de la Economía Moderna*. Milán: Giuffre Editore.
- Fayard, J. (1982). *Los miembros del Consejo de Castilla (1621-1746)*. Madrid: Siglo XXI.
- Fernández Albaladejo, P. (1975). *La crisis del Antiguo Régimen en Guipúzcoa, 1766-1833: cambio económico e historia*. Madrid: Akal, D. L.
- Ferós, A. (1998). Clientelismos y poder monárquico en la España de los siglos XVI y XVII. *La monarquía española: grupos locales ante la corte de Madrid. Relaciones-Estudios de Historia y Sociedad, 19(73)*, 15-49.

- (2000). *Kingship and Favoritism in the Spain of Philip III, 1598-1621*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gámez, J. y Gutiérrez, F. J. (2011). La Capilla de Nuestra Señora de la Piedad del Convento de San Francisco, Sevilla: Noticias artísticas y devocionales de su congregación (siglos XVII-XVIII) (I y II). En II Congreso Andaluz sobre Patrimonio Histórico. *La Virgen de las Angustias, escultura e iconografía (16-17 de septiembre de 2010)* (pp. 266-287). Estepa: Ayuntamiento de Estepa.
- García-Baquero, A. (1992). *La Carrera de Indias: suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla: Algaida, D. L.
- García Fuentes, L. (1991). *Sevilla, los vascos y América. (Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII)*. Bilbao: Fundación BBV.
- Garmendia, J. (1978). La cofradía del Santísimo Cristo de la Humildad y Paciencia de los vascos en Cádiz en el siglo XVII (I). *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del país (BRSBAP)*, 34, 1-2, 215-268.
- Garzón, C. (1968). *Rentas eclesiásticas y el movimiento triangular*. Córdoba, Argentina: Universidad Nacional de Córdoba.
- Ginzburg, C. (2010). *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Goodman, D. (2001). *El poderío naval español. Historia de la armada española del siglo XVII*. Barcelona: Península.
- Gruzinski S. (2010). *Las cuatro partes del mundo. Historia de una mundialización*. México: FCE.
- Guerrero Elecalde, R. (2012). *Las élites vascas y navarras en el gobierno de la Monarquía borbónica: Redes sociales, carreras y hegemonía en el siglo XVIII (1700-1746)*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- (2014). Vizcaínos, guipuzcoanos y alaveses en la Congregación de San Ignacio. Dinámicas, redes y carreras de los vascos en la corte de Felipe V. En B. J. García García y O. Recio Morales (dirs.),

- Las corporaciones de nación en la Monarquía Hispánica (1580-1750)* (pp. 213-244). Madrid: Fundación Carlos de Amberos.
- Guerrero Elecalde, R. y Tarragó, G. (2012). Family and Business: the case of Tagle y Bracho (viceroyalty of Peru, 1700-1750). En G. De Luca y G. Sabatini (eds.), *Growing in the Shadow of an Empire. How Spanish Colonialism Affected Economic Development in Europe and in the World (XVIth-XVIIIth cc.)* (pp. 253-270). Milano: Franco Angeli Editore.
- Imízcoz, J. M. (1996). Comunidad, red social y élites: un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen. En Imízcoz, J. M. (coord.), *Élites, poder y red social: las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (estado de la cuestión y perspectivas)* (pp. 13-50). Bilbao: Universidad del País Vasco.
- (2000). Hacia nuevos horizontes (1516-1700). En Artola, M. (ed.), *Historia de Donostia-San Sebastián* (pp. 87-180). San Sebastián: Ed. Nerea-Fundación BBVA.
- (2003). Parentesco, amistad y patronazgo. La economía de las relaciones familiares en la hora navarra del siglo XVIII. En Fernández, C. y Moreno, A. (ed.), *Familia y cambio social en Navarra y País Vasco. Siglos XIII al XX* (pp.165-216). Pamplona: Instituto de Ciencias para la familia.
- Imízcoz, J. M. y Guerrero Elecalde, R. (2004). Familias en la Monarquía. La política familiar de las élites vascas y navarras en el Imperio de los Borbones. En Imízcoz, J. M. (dir.), *Casa, Familia y Sociedad (País Vasco, España y América, siglos XV-XIX)* (pp.177-238). Bilbao: Universidad del País Vasco.
- (2012). Negocios y clientelismo político. Los empresarios norteños en la economía de la monarquía borbónica. En J. O. Suárez-Valdés (ed.), *Empresas y empresarios en el norte de España: (siglo XVIII)* (pp. 331-361). Gijón: Trea.
- Luque, E. (1995). *La cofradía de Aránzazu de México (1681-1799)*. Pamplona: Eunate.

- Martínez Rueda, F. (1994). *Los poderes locales en Vizcaya: Del Antiguo Régimen a la Revolución Liberal (1700-1853)*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Mazín, O. (1998). Introducción. En La monarquía española: grupos locales ante la corte de Madrid. *Relaciones-Estudios de Historia y Sociedad*, 19(73). Recuperado de <https://sitios.colmich.edu.mx/relaciones25/files/revistas/073/presentacion.pdf>
- Moriconi M. (2017), Configuraciones eclesiásticas del territorio. Una propuesta de abordaje de la diócesis de Buenos Aires en clave parroquial (siglo XVIII). En M. Cordero, R. Gaune y R. Moreno (comps.), *Cultura legal y espacios de justicia en América: siglos XVI-XIX* (pp. 73-92). Santiago de Chile: Universidad Adolfo Ibáñez.
- Moutoukias, Z. (1988). *Contrabando y control colonial*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Odriozola, M. L. (1994). La industria naval guipuzcoana (1650-1730): ¿crisis o auge del sector? En P. Martín y M. Gárate (eds.), *Economía y empresa en el norte de España (una aproximación histórica)* (pp. 19-58). San Sebastián: Diputación Foral de Guipúzcoa-Kutxa.
- Otazu de, A. y Díaz de Durana, J. R. (2008). *El espíritu emprendedor de los vascos*. Madrid: Sílex.
- Ribechini, C. (1993). *La Ilustración en Vizcaya. “El lequeitiano” Ibáñez de la Rentería*. San Sebastián: Txertoa.
- (1995). *Venturas y desventuras de un mercader en el Bilbao del XVIII*. San Sebastián: Txertoa.
- (2003). *Los Ordeñana Goxenechea: una familia vizcaína en el XVIII*. Villatuerta: C. Ribechini-Gráf. Lizarraga.
- Ruiz de Azúa, E. (1990). *D. Pedro Bernardo Villarreal de Bérriz (1669-1740). Semblanzas de un Vasco Precursor*. Madrid: Editorial Castalia/Fundación Juanelo Turriano.
- Tarragó, G. (2010). Las venas de la Monarquía. Redes sociales, circulación de recursos y configuraciones territoriales. El Río de la Plata en el

- siglo XVIII. En J. M. Imízcoz y O. Oliveri (coords.), *Economía doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen* (pp. 177-209). Madrid: Sílex.
- (2017a). Hierro vizcaíno-plata potosina: ferrones y empresarios vascos en la reconfiguración de un territorio americano (Río de la Plata, Virreinato del Perú 1700-1745). En V. Favarò, M., Merluzzi, G., Sabatini (coord.), *Fronteras: representación, integración y conflictos entre Europa y América, S. XVI-XX* (pp. 519-532). Madrid: Università di Roma Tre/Fondo de Cultura Económica.
- (2017b). Servicio al rey, servicio a la casa y el costo de la obediencia y la lealtad: algunas experiencias en la Monarquía Hispánica en la primera mitad del siglo XVIII. En AA. VV. (coord.), *Estudios en Historia Moderna desde visión Atlántica. Libro Homenaje a la trayectoria de la profesora María Inés Carzolio* (pp. 557-581). La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- (2022). *El brazo de plata de Felipe V: configuraciones políticas, reformas y nueva territorialidad en el Río de la Plata durante el gobierno de Bruno Mauricio de Ibañez y Zavala (1716-1736)*. Rosario: Prohistoria Ediciones.
- Tola de Gaytán, marqués de (1947). Parientes mayores de Guipúzcoa. Señores de la casa solar y palacio de Zarauz, en Zarauz. *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País (BRSBAP)*, Año III, cuaderno 1, 45-65.
- Trujillo, O. J. (2013). *Consenso, negociación y conflicto en la Monarquía Hispánica: la élite de Buenos Aires en el Siglo XVII* (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Luján.
- Yun, B. (2009). *Las redes del imperio. Élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714*. Madrid: Marcial Pons-Universidad Pablo Olavide.
- Zúñiga, J. P. (2000). Clan, parentela, familia, individuo: métodos y niveles de análisis. *Anuario del IEHS*, 15, 51-60. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5158961>

Redes comerciales vascas entre Andalucía y el Atlántico durante el siglo XVI. Actividades económicas y dinámicas de grupo

Montserrat Cachero Vinuesa¹

Universidad Pablo de Olavide

La historiografía ha prestado gran atención a la descripción de las actividades económicas de las diversas comunidades mercantiles que, desde Sevilla, intervinieron en la Carrera de Indias. Entre los grupos más activos destacaba el de los comerciantes vascos. Vinculados inicialmente a la industria del hierro, estos mercaderes extendieron su actividad a otros sectores, como el textil, el agroalimentario e incluso el financiero. La fortaleza de los vínculos entre los miembros de esta comunidad mercantil y el dinamismo de sus actividades ha dejado una impronta en la documentación notarial de la época. La multitud de contratos custodiados en los archivos históricos provinciales de Sevilla, Cádiz y Gipuzkoa permite reconstruir la red económica y financiera tejida entre ellos, así como las herramientas que usaron para el cobro de las deudas y la solución de conflictos.

El presente artículo hace uso del Análisis de Redes Sociales (ARS) para reconstruir y medir las interacciones económicas de un grupo

¹ Las redes del comercio del libro en la Monarquía Hispánica (PID2022-137793NB-I00).

de comerciantes de origen guipuzcoano que actuaron en Sevilla en el periodo 1568-1589. El cálculo de medidas de posicionamiento y fragmentación nos permite no solo detectar pautas de liderazgo y patrones de comportamiento, sino también aproximar dinámicas de grupo.

La comunidad mercantil guipuzcoana en Sevilla

La importancia de las manufacturas de hierro de Vizcaya y Guipúzcoa desde la Edad Media es más que notoria. Las innovaciones tecnológicas introducidas a finales del siglo XV tuvieron un fuerte impacto en la calidad y cantidad de productos que salieron de sus ferrerías. No solo hierro sino toda clase de utensilios básicos, desde clavazones a herramientas, e incluso armas, salieron de las factorías vascas para abastecer los mercados locales en Castilla, Aragón y Portugal.

El descubrimiento de América supuso un fuerte impacto en la demanda de diversos productos, y las manufacturas vascas se encontraron entre los más solicitados. Desde inicios del siglo XVI, encontramos agentes de procedencia vasca asentados en Sevilla y negociando con otros grupos mercantiles y financieros (García Fuentes, 1997; Bernal, 1992; Otte, 2006). Uno de estos grupos es el formado por Domingo de Goyaz y su socio Juan Martínez de Altuna. La primera de las escrituras de compañía fue firmada en Oñate en 1569 entre Juan Martínez de Altuna y Domingo de Goyaz, ambos vecinos de Azpeitia en Guipúzcoa.² Domingo de Goyaz era miembro de una de las familias más relevantes de Azpeitia; dos de sus hermanos ocuparon posiciones destacadas en la administración local. Uno de ellos, Martín Sáez de Goyaz, fue alcalde ordinario, y Pedro de Goyaz, propietario de la principal notaría de la localidad.³ Ya en 1568 encontramos a Domingo

² No ha sido posible localizar esta primera carta de compañía. Conocemos de su existencia por el testimonio que el mismo Domingo de Goyaz ofrece en otros documentos.

³ En la documentación notarial se declara que parte de las ganancias corresponden a Martín Sáez de Goyaz, alcalde ordinario de Azpeitia y hermano de Domingo de Goyaz, AHPSe, 9220, L.1, f. 607r.

en Sevilla negociando con Francisco Ibañez de Garagarza, mercader guipuzcoano involucrado en la trata de esclavos con el continente americano (Ortiz Arza, 2019, p. 63). La información recabada sobre Domingo de Goyaz contrasta con la escasez de datos que tenemos de su socio. De Martínez de Altuna conocemos su vecindad y que tenía conocimientos técnicos sobre la industria del hierro; quizá por esta razón siempre residió en Azpeitia y estuvo al mando de la factoría para la producción de hierro y derivados en Iraeta.

Los resultados de esta primera aventura empresarial debieron ser positivos, puesto que tan solo un mes después de su disolución los socios firmaron un nuevo acuerdo por cuatro años. De forma similar a lo ocurrido en primera etapa, Martínez de Altuna permanecería a cargo de la factoría de hierro y Goyaz mantendría su casa y almacén en Sevilla. Esta nueva asociación fue extendida hasta 1579 incorporando dos nuevos socios: el joven Esteban de Arriarán y el agente comercial Francisco de Igarza.⁴ Arriarán era descendiente de un relevante linaje mercantil procedente de Azpeitia, poseedor de uno de los mayorazgos más importantes de la zona.⁵ Uno de los miembros de la familia, Pedro de Arriarán y Arregui, fue receptor del Tribunal del Santo Oficio en ciudad de México en 1572, puesto para el cual tuvo que presentar expediente de limpieza de sangre y linaje.⁶ De Francisco de Igarza, por su parte, conocemos que era vecino de Azpeitia y esposo de Magdalena Sáez de Goyaz, hermana del también socio Domingo de Goyaz. Cuando entró a formar parte de la compañía, Igarza poseía ya una dilatada experiencia comercial y un patrimonio disponible para ser

⁴ A la firma de la carta de compañía en febrero del 1575, Esteban de Arriarán declara ser menor en días, AHPSe, 7780, L. 1, f. 398r.

⁵ Archivo Histórico Provincial de Guipúzcoa (en adelante AHPG) Legajo 2/3650, ff. 38r-42r.

⁶ Archivo Histórico Nacional (en adelante AHN) Sección Inquisición, 1338, expediente 11.

invertido, puesto que en 1575 había liquidado con beneficios la compañía que mantenía con Miguel Sáez de Izmendi, mercader de Segura en la provincia de Guipúzcoa.⁷

En 1579 los socios declararon una ganancia neta de más de 8 millones de mrs como resultado de su actividad profesional. Ese mismo año se incorporó como socio mercader Juan García de Arriola, vecino de Elgoibar en Guipúzcoa, sustituyendo a Esteban de Arriarán. No obstante, el fallecimiento de Francisco de Igarza en Azpeitia en 1584 puso fin a la próspera empresa.⁸

Actividades y productos

La actividad principal de la compañía era la venta de hierro al peso y artículos derivados. Estos productos eran manufacturados en las herrerías que pertenecieron a la compañía en Iraeta, cuya gestión estuvo encomendada a Juan Martínez de Altuna casi en exclusividad. La rica información contenida en diferentes inventarios de mercancías nos permite ahondar en el tipo de productos procedentes de los bajos hornos vascos. Estos documentos además ofrecen un nivel de detalle fascinante: describen las variedades de hierro (sutil, platina, vergajón, etc.),⁹ tipología de clavazones y sus posibles usos, herramientas de toda clase (azadones de pie, azadones de pico, hachas de diversos tamaños, palanquetas, almocafres), herrajes, rejas e incluso armas como

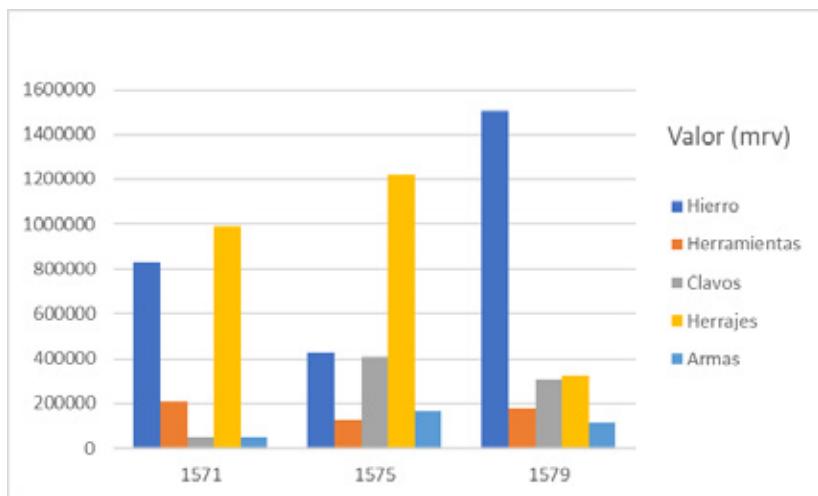
⁷ AHPSe, 7780, ff. 502v-504v. La compañía fue administrada por Miguel Sáez de Izmendi, por Juan Martínez de Landategui, por Juan Ochoa de Uranga, Martín Sáez de Goyaz y finalmente por Francisco de Igarza.

⁸ El expediente se encuentra en Archivo General de Indias (en adelante AGI) Sección Contratación, 221, Ramo 12.

⁹ Las diversas denominaciones hacen referencia a la forma en la que se presenta el hierro y a la calidad de este; *vergajón*, por ejemplo, alude al hierro dispuesto en barras alargadas (Díez de Salazar, 1985, p. 270). El precio también era distinto; el hierro *platina* se vendía a 163 mrs la arroba, mientras que el hierro *sutil* valía 212,5 mrs la arroba (véase Archivo Histórico Provincial de Sevilla, en adelante AHPSe, 9223, libro 1º, ff. 607 y siguientes).

alfanjes.¹⁰ La siguiente gráfica muestra, a título comparativo, las mercancías vendidas en Sevilla a lo largo del periodo estudiado.

Gráfico n.º 1



Fuente: elaboración propia.

Si bien se observa que en los últimos años la compañía estaba más especializada en la producción y distribución de hierro al peso, en los años iniciales los herrajes también representaban una proporción importante entre las mercancías vendidas. El análisis de la documentación disponible permite explicar estos datos, los cuales son producto de que, durante los primeros años, la compañía diversificó sus actividades entre el comercio local y la Carrera de Indias, aunque dio bastante importancia al abastecimiento de mercados situados tanto en la provincia de Sevilla como en Badajoz. En la última etapa, con la incorporación de Juan García de Arriola como socio, se llevaron

¹⁰ Mientras que los azadones son azadas de gran tamaño, los almocafres son herramientas similares, pero más pequeñas. Los alfanjes, de herencia árabe, son dagas de tamaño mediano.

a cabo importantes transacciones económicas con mercados americanos. Panamá, Veracruz, La Habana o Santo Domingo fueron destino de cargazones millonarias, que incluían a otros clientes —tales como funcionarios reales, mercaderes de esclavos y señores de nao—, los cuales, a pesar de no llegar a cumplir un rol dominante, ocuparon un lugar preferencial en los negocios de la compañía.

Además de la actividad fundamental, tal y como era una práctica generalizada en la época, los agentes se dedicaron a negocios de índole muy diversa. En una de las declaraciones incluidas en la documentación examinada, Domingo de Goyaz afirmaba que:

E podamos por cuenta de la dicha compañía emplear en aceites y vinos e cualesquiera otras mercaderías descargar para donde nos pareciere en cualquier nao e las vender así en la dicha provincia de Guipuzcoa e Vizcaya podamos emplear en grasas e cargazones de sal e bacalaos e (...) de todo dar cuenta verdadera.¹¹

De hecho, en una de las partidas consignadas en los libros de la compañía, se declaran varias cargazones de vino procedentes de Jerez de la Frontera enviadas por tierra con destino a Elgoibar en Guipúzcoa, y aceite de Écija (Sevilla) llevado a Azcoitia. Estos productos del agro andaluz eran muy apreciados en el norte de la península ibérica y, de esta forma, también se rentabilizaban los envíos periódicos a la sede de Azpeitia con cartas misivas, documentación mercantil y efectivo (Aragón Ruano, 2012; Otte, 2006).

El incremento del peso de la Carrera de Indias en los negocios de la compañía se aprecia también en el amplio abanico de productos con los que comercian. De esta forma, encontramos, por ejemplo, a Francisco de Igarza en 1581 embarcando vinos de Cazalla, en la Sierra Norte de la provincia de Sevilla, con destino a la Nueva España, o en 1584, cuando Juan García de Arriola apodera a Domingo de Goyaz para que en su nombre cobre

¹¹ AHPSe, 9226, L. 1, f. 278r.

todo lo que le debieren por razón de obligaciones, albalaes, cuen-
tas, compañías, contrataciones, poderes, cesiones, cédulas, le-
tras de cambio, pólizas de seguros, partidas de banco, libranzas,
cobranzas, cartas de redito e misivas, rentas, juros, cargazones,
mercadurías (...) de Guipúzcoa, o de Sevilla o de las Indias o de
cualquier otras partes e plata, e azúcares, cueros, cochinillas e
cualesquier otra mercaduría.¹²

La compañía, finalmente, no solo intervino negociando con pro-
ductos sino con deudas; sus agentes, de hecho, fueron muy activos en
el mercado financiero. Resulta imposible entender la contratación
en el siglo XVI sin comprender el enorme peso que tenía el sector
financiero, dado que, a pesar de la llegada de plata a la ciudad de Sevi-
lla, una gran parte de la contratación se realizaba con cargo al crédito.
No solo banqueros o mercaderes, sino marineros, arrieros, soldados,
eclesiásticos, aristócratas o funcionarios, tanto hombres como muje-
res de todas las nacionalidades y grupos sociales, mantenían, hereda-
ban y traspasaban deudas de forma continua. Este mercado de crédito
flexible, abierto y heterogéneo fue lo que sustentó la expansión hacia
América y la contratación mercantil durante el siglo XVI. Ya lo afir-
maba Antonio Miguel Bernal, cuando en su obra *La financiación de la
carrera de Indias (1492-1824): dinero y crédito en el comercio colonial
español con América* titulaba uno de los capítulos como “El crédito,
nervio de la negociación mercantil con las Indias” (Bernal, 1992).

Una de las transacciones financieras en las que intervinieron los
agentes de la compañía la encontramos en 1581, cuando Igarza de-
claraba que había vendido la deuda de 23.722 mrs que tenían con el
banquero Pedro de Morga y su socio Matías de Fano al mercader sevi-
llano Gaspar de Peralta, por 16.437 mrs y algunas mercancías.¹³ Este
tipo de transacciones —muy frecuentes en la época— se registraban

¹² AHPSe, 9237, L. 1, f. 143r.

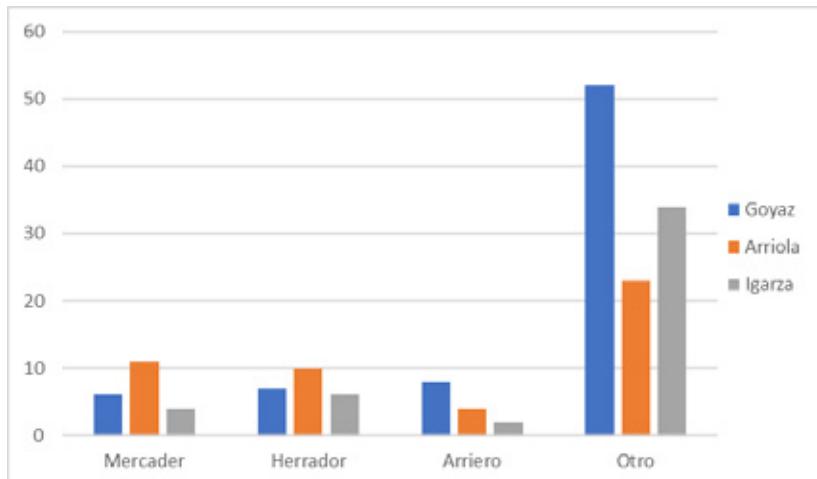
¹³ AHPSe, 9218, L. 2, f. 117v.

ante notario en contratos especiales llamados cesión o poder y cesión. En tales documentos, una de las partes transfería a la otra una o varias deudas, o bien parte de ellas, a cambio de mercancías, para saldar otras cuentas o incluso por dinero en efectivo.

El perfil de los clientes

A lo largo de los trece años en los que se mantuvo activa la compañía sus socios negociaron con todo tipo de individuos, desde aristócratas hasta campesinos, mostrando un perfil de cliente heterogéneo, lo cual no era extraordinario en la contratación mercantil de la época. De hecho, tanto en la Carrera de Indias como en el tráfico comercial europeo los mercaderes de renombre firmaban un elevado volumen contractual, y entre sus clientes es posible encontrar todo tipo de individuos pertenecientes a distintos estratos sociales (Cachero, 2015; Cachero, en prensa). Este hecho aparece representado en la siguiente gráfica, donde se presentan los diversos perfiles profesionales de los clientes de la compañía.

Gráfico n.º 2



Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la gráfica, mercaderes, herradores y arrieros son los tres grupos profesionales más representativos que negociaron con la compañía. En la categoría mercaderes se encuentran comerciantes locales como Alonso Calderete de Fuente del Arco en Badajoz o Sebastián Rodríguez de Marchena en la provincia de Sevilla, junto con tratantes que operaban a escala internacional; tal es el caso del mercader segoviano de paños Francisco Centeno, Juan de Beraun de Rentería, el banquero vizcaíno Jimeno de Bertendona o Luis Lorenzo, agente comercial en Tierra Firme (García Fuentes, 1991; Lorenzo Sanz, 1980).

Dentro del grupo de herradores incluimos todo tipo de trabajadores y artesanos del metal: en concreto, herreros, cuchilleros, herradores y espaderos, clientes todos que por su actividad profesional demandaban de forma constante diversas variedades de hierro al peso. Se trata de clientes que contrataban de manera frecuente, aunque por un importe menor, y que normalmente se dedicaban al suministro del mercado local.

El último de los grupos profesionales es el de los arrieros y carreteros, cuyo papel resulta fundamental para entender la distribución de productos y su cobro en pequeñas localidades y áreas de difícil acceso. Estos profesionales del transporte actuaron no solo como clientes sino como agentes de la compañía; así, por ejemplo, en 1571, Domingo de Goyaz apoderaba a Juan García, arriero, para cobrar una deuda de 5.280 mrs en Granada. En 1579 los carreteros Miguel Manso y Gabriel López transferían a los socios de la compañía ante notario las cantidades recaudadas en su nombre por deudas de diversos clientes.

A pesar de lo expuesto, también es cierto que existía un elevado número de individuos que no declaraban su profesión, junto con otros tantos que, con ocupaciones minoritarias —roperos, soldados, eclesiásticos, doctores en leyes, funcionarios de la Corona o escribanos—, contrataron diversas partidas de mercancías. La relación con este gru-

po, bastante heterogéneo, no solía revestir un carácter profesional, tal y como ocurría con mercaderes, trabajadores del hierro y arrieros.

Este carácter diferenciado también es apreciable en el tipo de documentación en la que se formalizaban las transacciones. Mientras que en la mayoría de los casos se firmaban deudos u obligaciones de pago ante notario, con mercaderes, herradores y arrieros también se firmaban conocimientos, albalaes e incluso se les enviaba mercancía por pedidos realizados a través de cartas misivas. Estos últimos documentos denotaban una mayor confianza, puesto que ninguno requería la presencia de un notario para ratificarlo; al tratarse de contratos privados no notarizados la reclamación en caso de incumplimiento resultaba más compleja. No obstante, no eran contratos ajenos al tráfico mercantil, y entre profesionales albalaes y conocimientos eran comunes.

La logística en la distribución de los productos

En las primeras escrituras de compañía firmadas por los socios se establecía que la sede de la misma se fijaba en Sevilla. En Iraeta quedaba la factoría para la producción de hierro y sus derivados. Iraeta se encuentra tan solo a diez kilómetros al norte de Azpeitia, ciudad de procedencia de los socios de la compañía; además, su situación geográfica resultaba muy propicia, por su cercanía y las excelentes conexiones con el puerto de Guetaria en Guipúzcoa (García Fernández, 1999). Las naos propiedad de la compañía zarpaban desde Guetaria con dirección a Sevilla y realizaban una única parada en Lisboa.¹⁴ Una

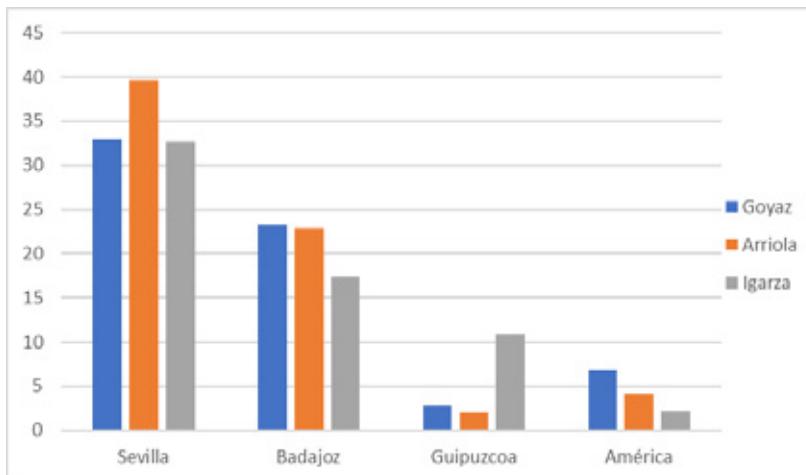
¹⁴ El 19 de enero de 1575 encontramos una declaración firmada por Francisco de Igarza, Esteban de Arriarán y Domingo de Goyaz donde declaran que “Francisco de Igarza, Esteban de Arriarán e Domingo Goyaz todos tres guipuzcoanos que somos e residentes en esta ciudad de Sevilla como señores que somos juntamente con Bartolomé de Garro de la nao que Dios Salve que es nombrada La Trinidad de que es maestre Bartolomé de Garro que está surta en el puerto y presta para viaje” (AHPSe, 7780, L. 1, ff. 213r-213v).

vez en Sevilla, las mercancías eran descargadas y almacenadas en las casas que la compañía tenía arrendadas al también guipuzcoano Juan de Fano en la calle de los Castros a la espera de su venta o su embarque con destino al Nuevo Mundo.¹⁵

Mientras que algunos clientes se trasladaban de forma frecuente a Sevilla —y una vez allí firmaban contratos con la compañía—, otros usaban los servicios de arrieros y carreteros que transportaban los productos hasta sus localidades a través de carreteras y caminos secundarios. La principal ruta que cruzaba la península ibérica era la Vía de la Plata, transformada de calzada romana en camino principal para el transporte de mercancías desde Sevilla hasta las ferias de Medina del Campo y, desde allí, hasta terminar en Asturias, frente al Mar Cantábrico (Villuga, 1967).

En el siguiente gráfico se representa el volumen total de negocios gestionado por cada uno de los agentes de la compañía en diversas provincias. Si bien parece que las localidades sevillanas agrupan un mayor número de transacciones, no es nada despreciable la cifra de negocios en la provincia de Badajoz, sobre todo en localidades próximas a Zafra, dedicadas al cultivo del olivar y que constituyeron camino de paso en vías secundarias cercanas a la Vía de la Plata (Diago Hernando y Ladero Quesada, 2009).

¹⁵ La calle de los Castros se conoció en la época como calle de los vizcaínos. En un documento catedralicio del 1697 aún se alude a la “calle de Castro, que vulgarmente llaman de Vizcaínos”. Algunos cronistas atribuyen la denominación a la importante colonia de mercaderes vascos que tenían sus almacenes en la zona. Antonio Collantes de Terán recoge en su obra testimonios de ello; se afirma que “gran número de vizcaínos que toda la calle ocupado han, y tratan y venden en ella los clavos, herraduras y toda cosa que armas de hierro, lanzas, hachas y hachetes pertenece”. A principios del XVIII la denominación de Vizcaínos parece haber suplantado del todo a Castro, y es así como aparece en el famoso plano de la ciudad que dibujara Pablo de Olavide en 1771 (Collantes de Terán, 1993, p. 357).

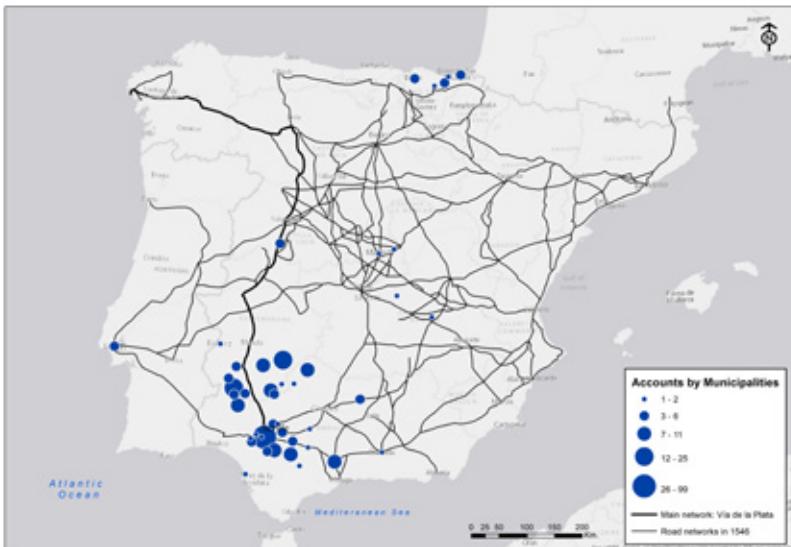
Gráfico n.º 3

Fuente: elaboración propia.

En términos comparativos, tal y como se aprecia en el gráfico, el número de contratos firmados con clientes de mercados americanos es bastante reducido. De hecho, la mayoría de los negocios se llevaba a cabo en localidades de las provincias de Sevilla y Badajoz, como podemos observar en el mapa siguiente, que muestra el número de contratos por localidad.

Sin embargo, al tomar en consideración la cuantía de las transacciones comerciales, la situación cambia radicalmente, puesto que los contratos relativos a la Carrera de Indias por término medio sitúan su cuantía en 191.577,8 mrs frente a los 40.488,43 mrs que suponen los contratos castellanos. Este motivo nos obliga a analizar con detalle quiénes eran realmente estos agentes y cuál era su papel dentro de la red tejida por los socios de la compañía.

Mapa n.º 1



Fuente: Mapa elaborado por Macarena Tejada Tejada con SIG usando datos del AHPSe facilitados por Montserrat Cachero Vinuesa.

La red de contratos de la compañía

El uso del análisis de redes en la historia no resulta novedoso ni extraordinario. De hecho, en las últimas décadas hemos asistido a una proliferación de artículos, libros e incluso proyectos de investigación que lo incorporan como herramienta metodológica. No obstante, en muchos de los estudios llevados a cabo en este campo se apreciaba una desconexión entre los elementos más visuales del ARS, el cálculo de las diversas medidas asociadas (en la mayoría de los casos, ausente) y la narrativa histórica. Muchos son los trabajos que recientemente se han dedicado a cubrir estas carencias y en la actualidad encontramos varios ejemplos destacados en publicaciones que usan las redes para dar respuesta a las preguntas de investigación, a la vez que generan nuevos interrogantes. A los textos ya pioneros de Padgett y McLean (2006) o Lemercier (2015) han seguido otros como los

de Vieira Ribeiro (2015) o Dermineur (2019), y en fecha más cercana el de Segal (2021).

En este artículo se reconstruye la red de contratos tejida por los socios de la compañía que se encuentran detallados en los diversos libros de cuentas de sus agentes. Para ello, se ha procedido a registrar y normalizar en una base de datos los contratos de deuda por compraventa de mercancía firmados por Domingo de Goyaz, Francisco de Igarza y Juan García de Arriola durante los años en los que la compañía estuvo activa. La base de datos final contiene casi 350 contratos, en los que intervienen 265 actores de 53 localidades distintas; el monto total de negocios asciende a más de 11 millones de mrs.

A la hora de reconstruir la red, los actores son todos aquellos individuos implicados en transacciones comerciales y financieras con los socios de la compañía; este es el primero de los elementos fundamentales en el análisis de redes: los nodos. Los nodos o puntos en la red son los elementos de estudio; en este caso se trata de personas. El segundo de los elementos en el ARS son los arcos o vínculos que trazamos entre los diversos nodos; las decisiones que se toman para medir la interacción entre los sujetos de estudio son cruciales, puesto que son estos arcos los que determinan la arquitectura de la red.

Con la información original sobre las actividades de la compañía extraída del archivo trazamos dos tipos de arcos y llevamos a cabo un doble análisis. Por un lado, medimos la importancia de los vínculos comerciales en la red en función del número de contratos formalizados; con este criterio, los agentes más activos son aquellos que con mayor frecuencia negociaron mercancías. Por otro lado, realizamos un análisis paralelo en el cual la importancia de cada individuo en la red se fija en función del monto total de capital contratado, independientemente del número de acuerdos firmados. Desde el punto de vista técnico, este segundo análisis utiliza el valor monetario de los

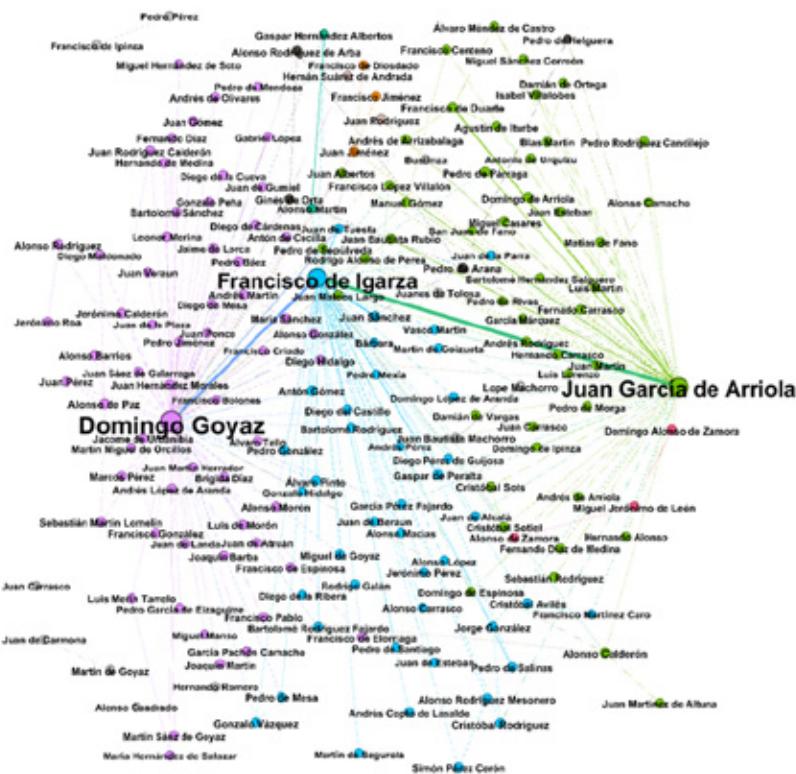
contratos firmados entre dos individuos como peso del vínculo que construimos entre ellos. Esto quiere decir que, para los socios de la compañía, las relaciones con clientes que contratan grandes sumas pesan más que las de sus contactos más frecuentes. Trabajar con uno o con otro criterio nos lleva a medir las relaciones comerciales de dos formas diferentes.

En términos del análisis de redes, la posición de los actores en la red será diferente en cada caso, así como las métricas calculadas, puesto que el peso es incluido en los algoritmos para el cálculo que los diversos *softwares* incorporan.

La arquitectura de red y la frecuencia en la contratación

Este primer análisis tiene como objetivo reconstruir la red de clientes implicados en el desempeño de las diversas actividades de la compañía medidas a través de la intensidad en la contratación. En este caso, los vínculos entre los distintos socios encargados de la contratación y sus clientes se establecen en función de la frecuencia de los negocios; es decir, los nodos que estén mejor posicionados en la red son aquellos que se corresponden con clientes habituales que llevan a cabo transacciones de forma recurrente, independientemente del importe de las mismas. Los resultados se presentan en el siguiente grafo donde los nodos han sido redimensionados de acuerdo con su grado. El grado es una de las medidas de popularidad más usadas y representa el número de contactos directos; en este caso, el número de transacciones en las que los agentes han intervenido.

Gráfico n.º 4

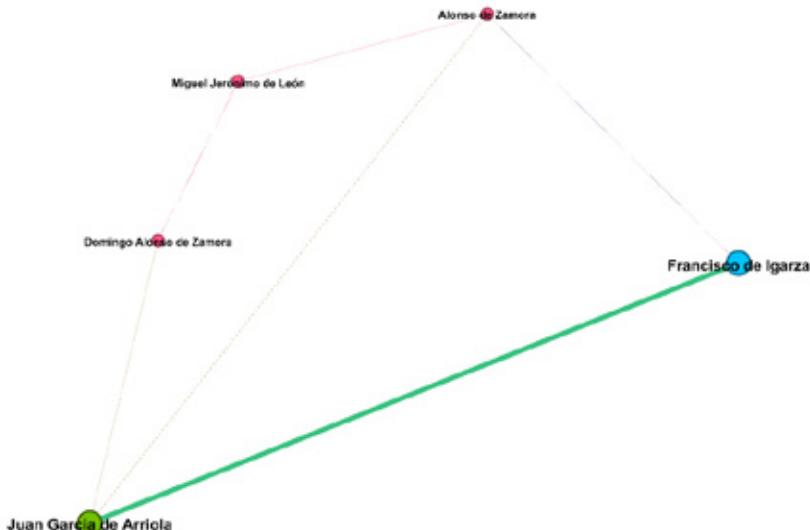


Fuente: elaboración propia.

En el grafo pueden observarse tres grandes grupos o clústeres que han sido diferenciados usando una distinta gama cromática; para ello, se usa una propiedad de las redes denominada *modularidad*, que muestra aquellos actores en la red que presentan un mayor grado de interacción entre ellos que con el resto de los individuos. En este caso en concreto estaríamos ante grupos de personas que con mayor frecuencia contratan de forma conjunta. Los tres grupos mayoritarios se articulan en torno a cada uno de los socios de la compañía: Domingo de Goyaz en rosa, Juan García de Arriola en verde, y en azul el clúster

de Francisco de Igarza. De los tres grupos, el de De Goyaz es el más numeroso, con un 34,64 % del total de individuos que conforman la red, seguido por el de García de Arriola, con un 26,82 % y el de De Igarza, que agrupa el 23,46 % de los actores. Se observa en la imagen que existen nodos que no se encuentran englobados en los grupos anteriores y a los que, por tanto, se les otorga un color diferente. Esta circunstancia se explica por dos razones: o bien porque existen individuos en la red que, aunque conectados con los otros grupos, mantienen un vínculo más estrecho entre ellos, o bien porque actúan como conjunto autónomo. Para ilustrar el primero de los casos basta con usar los ejemplos de Domingo Alonso de Zamora, Miguel Jerónimo de León y el canónigo Alonso de Zamora, que en el grafo aparecen en color rojo.

Gráfico n.º 5



Fuente: elaboración propia.

Podemos apreciar que, mientras que el canónigo Alonso de Zamora contrata con dos de los socios de la compañía —en concreto, tanto con García de Arriola como con Igarza—, Domingo Alonso de Zamora solo lo hace con el primero de ellos. No se puede afirmar si entre ambos individuos existía o no un vínculo familiar, puesto que la única información encontrada sobre ello es la mención que hace Alonso de Morgado respecto al canónigo (Alonso Morgado, 1906). Sin embargo, resulta muy probable que existieran lazos familiares, dado que compartían apellido, negocios e incluso fiador; en sus contratos, Miguel Jerónimo de León siempre aparece como avalista, y es precisamente esta circunstancia la que explica por qué forman un grupo compacto pero conectado con el resto de la red a través de Igarza y Arriola.

Más extremo es el caso de Francisco de Ipinza y Pedro Pérez, que forman un conjunto autónomo, es decir, totalmente desconectado del resto, como se muestra en el siguiente grafo.

Gráfico n.º 6



Fuente: elaboración propia.

La explicación la encontramos en la documentación de la compañía, puesto que Ipinza era uno de los factores que en general negociaban al otro lado del Atlántico, concretamente en Tierra Firme. Su estancia en Sevilla lo lleva a firmar una serie de contratos con Pedro Pérez, uno de los arrieros que trabajaba repartiendo mercancías desde la sede de los almacenes de la compañía hasta Hinojosa (en

Badajoz) y los pueblos de los alrededores. No obstante, ni el factor ni el arriero vuelven a aparecer en la documentación estudiada: es precisamente esta relación comercial puntual la que los convierte en conjunto autónomo.

Aunque la visualización de la red completa y el estudio de los grupos mediante la modularidad arroja resultados interesantes, el elevado número de nodos dificulta entender en profundidad cuáles fueron los agentes más importantes en ella. Las medidas de centralidad nos permiten estudiar a aquellos actores que ocupaban un lugar privilegiado en la red y contrastar si precisamente por la ventaja de esa posición obtenían beneficios extraordinarios. Se ha procedido a calcular tres medidas de posicionamiento diferentes: el grado, la intermediación y la relevancia. El grado, ya mencionado con anterioridad, es la medida más usada y aproxima la importancia de cada sujeto en la red en función del número de vínculos directos que posee. De esta forma, se nos presenta como una medida de popularidad. En nuestro caso de estudio, el grado aproxima el número de contratos en los que intervienen los individuos.

La intermediación, por su parte, también mide la importancia de cada uno de los agentes en la red, pero, en este caso, en lugar de contar sus contactos directos ponemos el foco en aquellas veces que un nodo actuó de puente o conector entre otros dos. En otras palabras, la intermediación aproxima la importancia de cada actor en la red por su capacidad para conectarlo con otros. En este sentido, puede ser entendida como una medida de poder o de oportunidades. En nuestro caso, los intermediarios son aquellos individuos que firman contratos con distintos agentes.

Por último, la relevancia es una medida de gran utilidad en historia puesto que estudia la importancia de cada elemento en la red teniendo en cuenta cuán poderosos son sus contactos directos. En el caso que estudiamos, lo que cuenta no es que un individuo haya fir-

mado muchos contratos, ni que haya servido de enlace entre diversos grupos, sino que sus socios sean importantes en la trama.

Sobre la base del cálculo de estas tres medidas se ha elaborado un *ranking* que nos permite analizar los individuos más influyentes en la red.

Tabla n.º 1

Grado	Intermediación	Relevancia
Juan García de Arriola	Domingo Goyaz	Domingo Goyaz
Domingo Goyaz	Juan García de Arriola	Francisco de Igarza
Francisco de Igarza	Francisco de Igarza	Juan García de Arriola
Diego Maldonado	Juan Jiménez	Juan Sánchez
Juan Bautista Machorro	Pedro de Arana	Alonso Calderón
Lope Machorro	Andrés de Arrizabalaga	Juan Jiménez
Jerónimo Calderón	Manuel Gómez	Diego Hidalgo
Juan Rodríguez Calderón	García Pérez Fajardo	García Pérez Fajardo
Alonso Calderón	Rodrigo Alonso de Perea	Pedro de Sepúlveda
Pedro de Arana	Juan Mateos Largo	Pedro de Arana
Domingo de Espinosa	Diego Hidalgo	Alonso Martín
Alonso de Paz	Juan Albertos	Gaspar Hernández Albertos
Gaspar de Peralta	Pedro de Sepúlveda	Gonzalo Vázquez
Francisco de Duarte	Juan Bautista Rubio	Pedro de Mesa
Francisco de Espinosa	Alonso de Zamora	Alonso Morón

Fuente: elaboración propia.

No resulta extraño encontrarnos a los socios de la compañía en las primeras posiciones de los distintos *rankings*, puesto que es su actividad comercial la que reflejan los libros de cuentas y documentos analizados y, por tanto, son los que ocupan un papel central en la red, como ya se pudo constatar en el grafo. Sin embargo, llaman la atención algunos casos de estudio que merecen ser desarrollados. En la columna del grado se muestran los agentes que firman contratos con mayor frecuencia. Si comparamos estos resultados con los de las

otras dos medidas, podemos constatar a qué deben su popularidad los actores principales de la red: si es gracias a su posición ventajosa, al hecho de ser intermediarios en varios negocios, o bien a su conexión con los individuos más importantes.

Cabe destacar, por ejemplo, el caso de Pedro de Arana, natural de Guernica, hijo de Ortuno de Arana y María Sáez de Soligure, quien fue nombrado contador para La Habana en junio de 1579.¹⁶ Desde esta fecha, mantuvo tratos con la compañía durante su estancia en Sevilla y también desde América. Los contratos firmados durante los años de 1579 a 1584 permiten situar a Pedro de Arana dentro de la red. El grafo siguiente muestra su posición como intermediario.

Gráfico n.º 7



Fuente: elaboración propia.

Se puede observar con claridad cómo Pedro de Arana diversifica sus negocios: por un lado, actúa de forma conjunta con Pedro de la

¹⁶ Archivo General de Indias, en adelante AGI, Sección Contratación, 5788, L. 1, ff. 127v-128v.

Helguera, y, por otro, junto a Ginés de Orta y Alonso Rodríguez de Arba. Respecto a Pedro de la Helguera conocemos que era mercader vecino de Sevilla y que en 1580 mantuvo un pleito con la Casa de la Contratación por haberle retenido 200 marcos de plata que vinieron consignados a su nombre desde La Habana. En el pleito, el mismo de la Helguera declaró que había enviado mercancías a La Habana por un valor cercano al millón de maravedís, cifra nada despreciable en la época.¹⁷ De forma paralela a los negocios con de la Helguera, Pedro de Arana también participó en la contratación con Ginés de Orta de Yuste y Alonso Rodríguez de Arba, ambos vecinos de La Habana. Del primero de ellos no tenemos información alguna, pero de Ginés de Orta de Yuste conocemos que debía poseer una cierta posición social de relevancia, puesto que Diego de Soto —alcalde ordinario de la villa de La Habana— declaraba que “Ginés de Orta de Yuste vecino de La Habana y que deja en esta dicha villa sus casas, su mujer, y haciendas de raíz y esclavos”¹⁸.

De igual forma, en el caso de Alonso Calderón su importancia en la red total se explica por su posición en el *ranking* de relevancia. Calderón es uno de los escasos actores que contrata con cuatro de los socios de la compañía, como se muestra en el siguiente grafo.

¹⁷ AGI, Sección Justicia, 938, N. 10, f. 5v.

¹⁸ AGI, Sección Indiferente, 2059, N. 181, f. 3v.

Gráfico n.º 8



Fuente: elaboración propia.

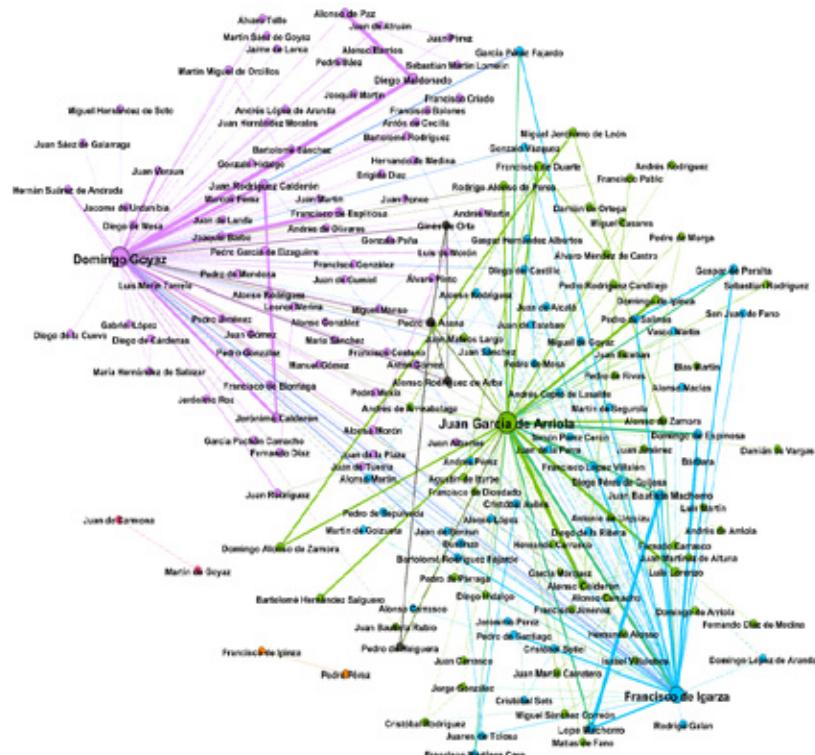
De Alonso Calderón conocemos por la documentación de la compañía que era mercader y vecino de Fuente del Arco en la provincia de Badajoz. Llevó a cabo numerosas transacciones, algunas de ellas por importes superiores a 500.000 mrs. Actuaba de forma conjunta con su mujer y, en ocasiones, con Juan Gómez, también mercader vecino de Sevilla, que era su yerno. En uno de los contratos firmados junto con Francisco de Igarza declaran que Alonso Calderón prestó sus servicios como agente eventual en varias localidades, sobre todo se empleó en el cobro de deudas. Quizás a esta circunstancia excepcional se deba el hecho de que es el único en firmar un contrato con Juan Martínez de Altuna, socio que se encargaba generalmente de las herrerías de Iraeta.

La red monetaria

Tal como se explicó en el anterior apartado, el análisis se ha llevado a cabo desde dos perspectivas diversas. Por un lado, posicionamos a los actores en la red según el número de contratos y la frecuencia en la contratación, y, por otro lado, usamos el montante económico

total de los negocios establecidos con la compañía para medir la relevancia de los diversos clientes dentro de esta trama comercial. En esta ocasión, los elementos de análisis o nodos son nuevamente los individuos que intervinieron en la contratación, pero los vínculos entre ellos se han trazado en función de la cuantía total de sus negocios expresada en maravedís. Para ello, se ha procedido a homogeneizar todas las cantidades y ajustarlas usando el índice de precios corregido (González Mariscal, 2015). El siguiente grafo muestra los resultados.

Gráfico n.º 9



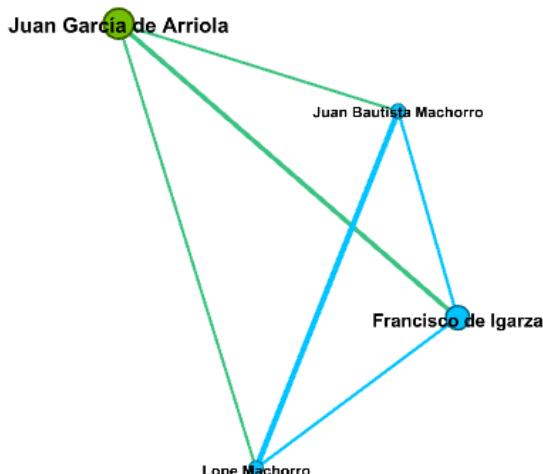
Fuente: elaboración propia.

En este segundo ejemplo las dinámicas de grupo son similares. Tres clústeres alrededor de los tres socios más activos en la contrata-

ción y algunos grupos que actúan de forma autónoma. En este caso, es posible distinguir con claridad el grupo formado en exclusividad por Juan de Carmona y Martín de Goyaz, sobrino este último de Domingo de Goyaz, quien actuó como agente eventual. En esta ocasión el contrato lo firmó con Juan de Carmona, carretero de Écija, por un importe de 895 mrs. Se trataba del resto de una deuda de mayor cuantía que tenía con la compañía, con respecto a la cual fue Martín de Goyaz quien estuvo a cargo de renegociar nuevas condiciones de pago.

Aunque la comparativa en términos de grupos no arroje nuevos resultados, sí es posible percibir a simple vista las diferencias en términos de la fortaleza de los lazos. En la red representada en el apartado anterior los arcos que unían a los actores tenían un grosor similar, con excepción de los vínculos de los tres socios principales de la compañía; sin embargo, en esta red se aprecian claras diferencias. La línea trazada entre Juan Bautista Machorro, Lope Machorro y Francisco de Igarza es de una intensidad comparable a la que une a este último con el resto de sus compañeros, tal como se representa en el siguiente grafo.

Gráfico n.º 10



Fuente: elaboración propia.

Sabemos que Lope Machorro era maestre, señor de nao y vecino de Veracruz, donde, junto con su hermano Francisco —también maestre de nao—, desplegó su actividad comercial.¹⁹ Su principal ocupación fue el comercio de esclavos, según consta en varios contratos firmados en México; sin embargo, intervinieron en todo tipo de transacciones junto con el mercader Pedro Núñez de Prado y el correo mayor Diego Núñez de Moscoso.²⁰ Del también vecino de Veracruz, Juan Bautista Machorro, conocemos que fue señor de nao y estuvo implicado en diversas transacciones con Diego Núñez Moscoso, a quien llegó a representar en su oficio de correo mayor.²¹ Los Machorro estuvieron envueltos en varios contratos con la compañía entre los años de 1579 y 1581 por un importe total cercano a los 500.000 mrs. Tan importante suma de dinero los coloca entre sus clientes más relevantes, como se observa en los *rankings* de las diversas medidas mostradas en la tabla siguiente.

¹⁹ Archivo General de Notarías de México, en adelante AGNM, Notaría 1, V. 12, ff. 494r-495r.

²⁰ AGNM, Notaría 374, V. 2464, f. 137r.

²¹ AGNM, Notaría 374, Vol. 2464, ff. 89r-90v.

Tabla n.º 2

Grado	Intermediación	Relevancia
Juan García de Arriola	Domingo Goyaz	Domingo Goyaz
Domingo Goyaz	Juan García de Arriola	Francisco de Igarza
Francisco de Igarza	Francisco de Igarza	Juan García de Arriola
Diego Maldonado	Juan Jiménez	Juan Sánchez
Juan Bautista Machorro	Pedro de Arana	Alonso Calderón
Lope Machorro	Andrés de Arrizabalaga	Juan Jiménez
Jerónimo Calderón	Manuel Gómez	García Pérez Fajardo
Juan Rodríguez Calderón	García Pérez Fajardo	Diego Hidalgo
Álvaro Méndez	Rodrigo Alonso de Perea	Pedro de Sepúlveda
Pedro de Arana	Juan Mateos Largo	Pedro de Arana
Domingo de Espinosa	Diego Hidalgo	Gonzalo Vázquez
Alonso de Paz	Juan Albertos	Pedro de Mesa
Gaspar de Peralta	Pedro de Sepúlveda	Alonso Martín
Francisco de Duarte	Juan Bautista Rubio	Gaspar Hernández Albertos
Antón Gómez	Alonso de Zamora	Alonso Morón

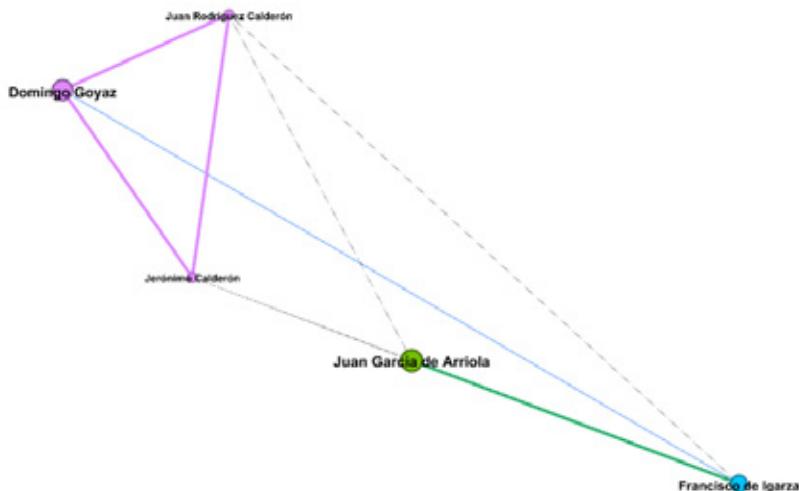
Fuente: elaboración propia.

Si tomamos en consideración que en este caso se ha tenido en cuenta el montante económico contratado, los actores más importantes en la red serán aquellos que firman los contratos de mayor cuantía. Esta circunstancia es precisamente lo que expresa la columna del grado, a saber, los individuos más populares según el capital negociado. Aparte de los tres socios, presentes en la mayoría de los contratos, podemos observar en esta columna banqueros como Domingo de Espinosa (Basas Fernández, 1965; Caunedo del Potro, 1983), nobles como Francisco de Duarte, factor del rey (Fernández López, 2019; Otte, 1996), o mercaderes de renombre como Álvaro Méndez o Antón Gómez (Fernández Chávez y Pérez García, 2016).

Al introducir la variable monetaria en la red, también se puede observar que los individuos más populares no son necesariamente

los que ocupan una mejor posición, los que hacen de puente o bien aquellos mejor relacionados, como ocurría con la red anterior. Un único contrato de una cuantía lo suficientemente elevada sitúa a sus firmantes en las posiciones más destacadas del *ranking* de popularidad, sin tener en consideración la confianza forjada por una relación comercial dilatada en el tiempo. Por esta razón, los contratos relacionados con la Carrera de Indias cobran más importancia, puesto que, en la mayoría de los casos, tienen un valor monetario más elevado. Este es el caso, por ejemplo, de Jerónimo Calderón y Juan Rodríguez Calderón —mercaderes y vecinos de Nombre de Dios—, que, antes de zarpar la flota de Tierra Firme, firmaron los contratos con cargazones de mercancías.

Gráfico n.º 11



Fuente: elaboración propia.

Aunque en la documentación correspondiente a la actividad de la compañía no tenemos datos adicionales, conocemos de las dificul-

tades de esta cobranza a través del expediente de bienes de difuntos de Francisco de Igarza, en el que su viuda, Magdalena Sáez de Goyaz, reclama para sus herederos el montante que vino consignado a nombre de su marido con la flota de Tierra Firme.²² Tres años tardaron los agentes de la compañía en cobrar los casi 400.000 mrs que llegaron en la flota enviados por Alonso Maldonado, vecino de Nombre de Dios que prestaba sus servicios a diversos mercaderes para el cobro de deudas en la zona.

Conclusiones

El presente capítulo analiza la actividad comercial de un grupo de mercaderes guipuzcoanos asentados en Sevilla durante la segunda mitad del siglo XVI. La riqueza de la documentación de la compañía depositada en el AHPSe y la aplicación del análisis de redes como herramienta metodológica permiten entender la dimensión geográfica y económica de las actividades mercantiles de estos agentes. Además, el análisis de los 349 contratos firmados por los diversos socios ha hecho posible reconstruir la red de contactos de la compañía desde dos perspectivas distintas: por un lado, a partir del estudio de la red de clientes que con frecuencia mantenían negocios con la compañía, y, por otro, gracias al escrutinio de aquellos contratos mercantiles que por su monto monetario reportaban un mayor beneficio económico.

La documentación permite analizar el grado de diversificación de las actividades de la compañía. Estos mercaderes participaron en la Carrera de Indias involucrándose en grandes negocios relacionados con destinos como La Habana, Veracruz o Nombre de Dios. También se ocuparon del suministro de mercados locales, alguno de ellos situados en zonas más alejadas dentro de las provincias de Sevilla y Badajoz. El riesgo que reportaba el comercio americano por las tre-

²² Véase el expediente completo en AGI, Sección Contratación, 221, N.1, R.12.

mendas distancias y las dificultades en el cobro se compensaba con ingresos constantes por transacciones con clientes frecuentes.

Además, los socios que gestionaron la venta y distribución de mercancías desde la sede sevillana desplegaron todo un abanico de actividades comerciales y financieras que reportaron beneficios nada despreciables. La compra y venta de productos del agro andaluz, la participación en el mercado del bacalao, de las materias tintóreas e incluso el trato de azúcares americanos conllevaron ingresos extraordinarios y ayudaron a la expansión de una red de influencias ya de por sí impresionante.

Bibliografía

- Aragón Ruano, A. (2012). Las ferrerías guipuzcoanas ante la crisis del siglo XVII. *Cuadernos de Historia Moderna*, 37, 73-102. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/CHMO/article/view/39229>
- Basas Fernández, M. (1965). Mercaderes burgaleses en la Sevilla del siglo XVI. *Boletín de la Institución Fernán González*, 164, 483-502.
- Bernal, A. M. (1992). *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824): Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Sevilla: Fundación El Monte.
- Cachero, M. (2015). El poder para cobrar en las Indias y el control remoto de los deudores. En E. López Gómez (ed.), *La globalización escrita: usos hispanos en la América colonial* (pp. 47-56). Madrid: IEPALA-Universidad Complutense de Madrid.
- (en prensa). *Should we trust? Explaining trade expansion in early modern Spain*.
- Caunedo del Potro, B. (1983). *Mercaderes Castellanos en el Golfo de Vizcaya, 1475-1492*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Collantes de Terán, A. (1993). *Diccionario Histórico de las calles de Sevilla*, 3 vols. Sevilla: Ayuntamiento de Sevilla.
- Dermineur, E. (2019). Peer-to-peer lending in pre-industrial France. *Financial History Review*, 3, 359-388. Recuperado de

<https://www.cambridge.org/core/journals/financial-history-review/article/peertopeer-lending-in-preindustrial-france/CD4F6590340E1F1E76AAE4A1ECF9F4DE>

Diago Hernando, M. y Ladero Quesada, M. A. (2009). Caminos y ciudades en España de la Edad Media al siglo XVIII. *La España Medieval*, 32, 347-382. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/ELEM/article/view/ELEM1010110347A>

Díez de Salazar, L. M. (1985). La industria del hierro en Guipúzcoa (siglos XIII-XVI). Aportación al estudio de la industria urbana. *En la España Medieval*, 6, 251-276.

Fernández Chávez, M. y Pérez García, R. (2016). La élite mercantil judeoconversa andaluza y la articulación de la trata negrera hacia las Indias de Castilla, ca. 1518-1560. *Hispania*, 76(253), 385-414. Recuperado de <https://hispania.revistas.csic.es/index.php/hispania/article/view/492>

Fernández López, R. I. (2019). Los beneficios fiscales condicionados a la presentación de declaraciones tributarias. *Quincena Fiscal*, 19, 51-86.

García Fernández, E. (1999). La población de la villa guipuzcoana de Guetaria a fines de la Edad Media. *En la España Medieval*, 22, 317-353.

García Fuentes, L. (1991). *Sevilla, los vascos y América. Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII*. Bilbao: Fundación BBVA.

— (1997). *Peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*. Sevilla: Universidad de Sevilla.

González Mariscal, M. (2015). Inflación y niveles de vida en Sevilla durante la revolución de los precios. *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 33(3), 353-386. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5373999>

- Lemercier, C. (2015). Formal network methods in history: why and how?. *Social Networks, Political, Institutions, and Rural Societies, Leiden, Brepols*, 281-310. Recuperado de <https://shs.hal.science/halshs-00521527v2>
- Lorenzo Sanz, E. (1980). *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, 2 vols. Valladolid: Diputación Provincial de Valladolid, Servicio de Publicaciones
- Morgado, A. J. (1906). *Prelados sevillanos o episcopologio de la Santa Iglesia Metropolitana y Patriarcal de Sevilla con noticias biográficas de los señores Obispos Auxiliares y otros relacionados con esta Santa Iglesia*. Sevilla: Tipografía de Agapito López.
- Ortiz Arza, J. (2019). Introducción al estudio de los navegantes vascos en la Carrera de Indias y su participación en la trata atlántica de esclavos en el siglo XVI. *Brocar*, 39, 41-72. Recuperado de <https://publicaciones.unirioja.es/ojs/index.php/broc/article/view/4341>
- Otte, E. (1996). *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. Sevilla: Fundación El Monte.
- (2006). *Sevilla siglo XVI: Materiales para su Historia Económica*. Sevilla: Centra, Centro de Estudios Andaluces.
- Padgett, J. F. y McLean, P. D. (2006). Organizational Invention and Elite Trans-formation: The Birth of the Partnership System in Renaissance Florence. *American Journal of Sociology*, 111, 1463-1568. Recuperado de <https://iris.unitn.it/handle/11572/2403>
- Segal, Z. (2021). From a Local Periodical to a Global Enterprise. Ha-Me'asef, 1896-1914. *Journal of Historical Network Research*, 6, 191-219. Recuperado de <https://jhnri.uni.lu/index.php/jhnri/article/view/89>
- Vieira Ribeiro, A. S. (2015). *Early Modern Trading Networks in Europe. Cooperation and the case of Simon Ruiz*. Abingdon: Routledge.
- Villuga, P. J. (1967). *Repertorio de todos los caminos de España, Pedro Juan Villuga, Medina de Campo*, 1546. Reimpreso con permiso de The Hispanic Society of America, New York.

Las redes transimperiales de los Salvago-Doria: linajes genoveses en la expansión atlántica, 1580-1660

Nahuel Enrique Cavagnaro

Universidad Nacional de La Plata/Università degli Studi di Teramo

Introducción: raíces medievales de la expansión genovesa

El análisis de los entramados mercantiles en el contexto de la expansión europea hacia el Atlántico, y transitivamente hacia América, constituye la materia prima para comprender las complejas relaciones entre el Viejo y el Nuevo Mundo.

Las ciudades portuarias de la península itálica ya tenían un historial de progresión, extensión y dinamismo, lo que permitió la promoción de sus intereses territoriales, comerciales y políticos. Uno de los emporios mercantiles con un mayor componente de amplitud por parte de sus redes fue la ciudad de Génova, cuyo avance en el Adriático, el Mar Negro y el Mar Rojo permitió la creación de factorías con administraciones de alcance colonial.

Como afirma Adela Fábregas García (2014), “los genoveses monitaron en el Adriático el preludio del Sistema Atlántico, en pequeña escala” (pp. 133-153), lo que requirió transformaciones institucionales que favorecieran la asociación en empresas mercantiles. Al unísono, la riqueza acumulada gracias al comercio consintió el fortalecimiento

de la industria textil, la náutica y, especialmente, de las finanzas. El gobierno de la comuna de la ciudad ligur estaba profundamente unido a los destinos y a la administración de los patrimonios privados de las principales familias. La retroalimentación entre estas élites del patriciado con el poder político fue constante y favoreció la formación de entidades que regulaban la creación de las compañías mercantiles.

En el siglo XIII, la organización de los comerciantes genoveses en *Maone* —instituciones creadas en función de varios intereses financieros autónomos que, bajo garantía del Estado comunal, impulsaban las expediciones comerciales con costos que superaban la inversión individual y el presupuesto del gobierno de la ciudad— acaparó muchas de las asociaciones que se aventuraron hacia Oriente. Dichas entidades financiaron la empresa genovesa en Ceuta en 1235 y participaron de la conquista; luego gestionaron la colonia de Quíos en 1347, donde la *Maone di Chio* gozaba de *proprietas et dominium utile et directum*, es decir, de los recursos de la isla, mientras la República se aseguraba el título de soberanía (Balard, 2017; Verlinden, 1972, pp. 29-51).

De la misma forma, producto del endeudamiento del rey de Chipre, la comuna genovesa recaudó 104.000 liras, aporte de los nobles y caballeros de la ciudad, y negoció la obtención de 36 galeras para impulsar la expedición a la Isla. La *Maone*, creada en pos de dividirse los intereses, se convirtió en *Compera* —una asociación entre los principales acreedores de Génova reunidos en una entidad jerarquizada en función de quien había invertido más en la empresa—, lo que obligó al rey Lusignano al pago de más de 2 millones de florines en 1374. La Casa de San Giorgio, creada en 1407, constituye el corolario de este tipo de corporaciones medievales mediante la conformación de un gran consorcio, con atributos territoriales para la administración de los territorios de ultramar, además de significar la primera banca de la Edad Moderna.

Esto marca la capacidad de adaptación, asociación y gestión de los hombres de negocios genoveses e indica que muchas de las con-

figuraciones para la constitución de compañías mercantiles que se volcaron al Atlántico desde Sevilla estaban ya delineadas desde el siglo XII. La posterior caída de Constantinopla en 1453 afectaría los intereses políticos y coloniales de los emporios genoveses en Oriente. Sin embargo, las asociaciones como *maone* y las *compera* operaban también en la península ibérica y progresaron lentamente hasta convertirse en grupos mercantiles semiindependientes dentro de las comunidades ibéricas.

Al respecto, los historiadores han abordado el estudio de los genoveses en la monarquía hispánica principalmente de dos maneras. La primera lo hace desde el punto de vista del temprano posicionamiento de los genoveses en las comunidades ibéricas, —cuya evolución propició el pacto naval, político y financiero de 1528, base del sistema hispano-genovés—, junto con el análisis de la funcionalidad de los ligures dentro del aparato institucional creado por los Austrias. La segunda aborda el estudio de los vínculos de las redes interpersonales, su progresión, proyección y dinamismo, y las formas que adoptaron los mismos hombres de negocios para ejecutar su actividad económica.¹

En Génova no es extraño que los nombres de personajes que se aventuraron a las empresas medievales en Oriente se repitan en el caso de la expansión atlántica; muchos de ellos estuvieron presentes en los navíos que llegarían a Canarias y Cabo Verde. Al mismo tiempo, serían los consorcios familiares los que cumplirían el rol

¹ La alianza naval, política y económica que significó el sistema hispano-genovés, en términos de Manuel Herrero Sánchez, profundizó la dependencia financiera de aquellos banqueros que ya desde el siglo XV dominaban los mercados europeos en el Antiguo Régimen (Herrero Sánchez, 2001, pp. 183-200; 2005, pp. 91-114). Tanto Carlos Álvarez Nogal como Carmen Sanz Ayán, así como Herrero Sánchez, extendieron la era de influencia de los ligures en la monarquía hispánica, aunque con turbulencias, períodos de retracción y conflicto político, hasta 1713 (Sanz Ayán, 1988, pp. 19-63; 2005, pp. 91-114; Álvarez Nogal, 1997; 2005, pp. 67-90).

de ser los principales acreedores de la monarquía hispánica entre 1528 y 1713.

Dos de estas familias —una parte del linaje de los Doria y los Salvago— tuvieron una particular simbiosis en el periodo de la primera expansión del comercio ultramarino a partir de 1580, y se establecieron como financieros en el complejo escenario de interacciones y tensiones políticas entre Génova y la monarquía hispánica. Quizás el elemento más excepcional para el estudio de dicho grupo familiar es la continuidad y coherencia documental, que permitió la reconstrucción de una red y sus actividades entre Génova, Madrid, Sevilla, Lisboa hasta el Buenos Aires colonial.

Una red familiar

Los Salvago formaron parte de un gran tejido familiar que se introdujo tempranamente en las comunidades ibéricas, en Portugal y en Canarias, y, por otro lado, ocuparon puestos en la nobleza y en el patriciado genovés. Fueron uno de los 28 consorcios familiares, reordenados por Andrea Doria para la jerarquización de la oligarquía ligur.

Una parte de ellos, a diferencia de sus parientes, continuó en el seno de la aristocracia genovesa, sin abandonar del todo la actividad política en el Senado. Enrico o Arrigo Salvago, senador y diplomático al servicio de la República, se erigió como el intermediario del *doge*, “dux”, Agostino Doria, entre 1602 y 1605 en Nápoles para el cobro de una deuda de la familia Gonzaga de Guastalla. Posteriormente, fue el responsable de negociar en nombre de la comuna de Génova un crédito cedido a la corte virreinal. Arrigo Salvago cumplió un rol híbrido en la gestión de sus propios intereses en el sur de la Península, combinado con la función diplomática y ocupado también de ciertos asuntos al servicio de los virreyes de Nápoles. La consolidación de los intereses de los Salvago en el sur se puede seguir hasta la década de 1620 cuando, en asociación con otros banqueros genoveses, compraron el feudo de Corletto Perticara al príncipe de Colla de Anchise,

Flavio Constancio. Este feudo continuó bajo propiedad de la familia hasta bien entrado el siglo XVIII.

Su matrimonio con Livia Doria, hija del *dux* Nicoló Doria (entre 1579-1581), proporciona una plausible explicación de la cercanía a los círculos de poder del patriciado genovés y la representación de sus intereses en el gobierno napolitano. Además, Arrigo Salvago figura como el responsable de la mudanza del viejo edificio familiar ubicado en Piazza San Bernardo, y de la compra de un palacio en *Strada Nuova*, cercano al de los Doria, lo cual resulta coherente con la posición de privilegio que ocuparon en Génova desde la segunda mitad del siglo XVI.

Sus hijos Accelino, Carlo, Nicolás y María crecieron protegidos al amparo de la figura de sus tíos maternos, Gio Battista Doria y Gio Stefano Doria. Este último fue, a la muerte de su hermano, el responsable máximo de los negocios del grupo familiar de los Doria-Lamba y, dado que no tuvo descendencia propia, estableció con sus sobrinos varones una particular relación de cercanía.² Los hijos de Arrigo continuaron con el legado familiar de los negocios de su padre y tío, como representantes del Senado de Génova, durante la primera parte del siglo XVII. Carlo Salvago fue elegido senador en varias oportunidades, actividad que confluyó con las operaciones crediticias de la familia hasta 1659.

Por otro lado, los hijos de Francesco Salvago con María Lercari, miembros de una rama distinta de la familia, se habían emplazado

² Giovanni Stefano Doria personificaba uno de los pilares del poder político dentro de Génova: era miembro de la antigua casta de la nobleza y pariente del príncipe Andrea Doria, hijo y heredero del *dux* Nicolás Doria (1580-1582), sobrino del *dux* Agostino Doria (1601-1603). Descendiente y miembro de una familia apodada “los Brugges” por sus vastos intereses económicos en Flandes, poseía antecedentes de negocios e inversiones en casi todos los reinos de la península ibérica, participante e inversor en los Medios Generales de 1608 y 1627. Senador, cónsul genovés en Savona y procurador del Senado de la República en reiteradas ocasiones, hasta convertirse en *dux* o *doge* en el bienio 1633-1635. Su representante en la corte real fue su sobrino, hijo de su hermana Livia Doria, Nicolás Salvago, asentista de esclavos y acreedor en la Real Hacienda.

entre Madrid y Lisboa a fines del siglo XVI. Asociado con Salvago, Stefano Lercari asumió roles diplomáticos y financieros entre Génova y la monarquía de Felipe II, pero a causa de la bancarrota de la Real Hacienda en 1575 se instaló en Lisboa, donde formaron una compañía financiera con el genovés Paulo Spínola. Ambrosio Salvago, hijo de Francisco, fue el encargado de retomar los negocios familiares en Madrid, y representó a la compañía del célebre banquero Octavio Centurione en los medios generales, tras la crisis de 1607, y a la vez en los de su excelencia Gio Stefano Doria. Arrigo y Ambrosio Salvago —primos, por ser respectivamente sobrino e hijo de Acelino Salvago—, habían ejecutado negocios conjuntos por sustituciones de poder en Sevilla, por juros en el Almojarifazgo de Sevilla, en la Casa de la Moneda y en el Almirantazgo de Indias. Ambrosio Salvago colaboró con la compañía de Bartolomé Spínola, factor general del rey, así como también asumió intereses en el mercado del azúcar junto con Gerolamo y Gian Luca Pallavicino.

Nicolás Salvago, hijo de Arrigo, fue el encargado de representar los intereses no solo de su familia directa, sino de todo un conjunto de nobles genoveses que tenían depositados sus intereses “en los reinos del Monarca Católico”. Respaldado por el protagonismo financiero de Gio Stefano Doria, “forse il piu rico gentilhuomo che forse nell’Italia vivese”,³ y con la colaboración de Enrico, Accelino y Carlo Salvago, creó una próspera compañía financiera con intereses en Milán, Nápoles, Madrid, Sevilla y Lisboa. La presencia de Nicolás en la corte de Madrid se explicaba no solo por la representación de los negocios de sus parientes sino también por la ejecución de sus propias actividades.

Una red genovesa transatlántica

Además de poseer antecedentes que respaldaban sus negocios financieros, Nicolás Salvago accedió rápidamente a las más altas esfe-

³ BNE VE 27/ 39.

ras dentro de la corte de Madrid durante la década de 1620, aunque aún más después de 1627. La crisis de suspensión de pagos catapultó definitivamente a los portugueses como alternativa a la hegemonía financiera de los genoveses dentro de la Real Hacienda. Las tensiones y la competencia coincidieron tanto como las colaboraciones y asociaciones.

Las interacciones de los Salvago con los hombres de negocios de procedencia lusitana eran casi constantes; incluso parecían respaldarse mutuamente en la actividad mercantil. Nicolás Salvago fue socio y principal inversor en una red de tráfico lanero que sostenía en forma conjunta con el portugués Nuno Diaz Méndez de Brito. Dicha asociación extraía las lanas desde Villacastín en Ávila y en Segovia, y coordinaba sus diferentes procesos hasta que se exportaban a todo el Mediterráneo desde Alicante. La muerte del portugués en 1634 suscitó un pleito entre la familia del converso y Nicolás Salvago, a quien denunciaban por haberlos defraudado con 284 sacones de lana y otros 297 que se enviaron a Génova, cuyo receptor fue su padre, Arrigo Salvago, para revenderlos por la Península como él dispusiera.⁴

En el proceso judicial intervinieron una parte de los agentes que se involucraron en el tráfico lanero —italianos, portugueses y castellanos— y también otras figuras representantes del grupo de los genoveses, como Nicoló Grimaldi, duque de Éboli. La acusación del fiscal del Consejo de Hacienda, Agustín de Arellano, contra Salvago se basaba en tres alegaciones jurídicas: por su mandato al portugués para traficar las lanas, por ser *negotium gestorum* de la empresa que mantenían en forma conjunta, y, por último, por incitar a Nuno Brito a consignar las lanas a su padre, Arrigo Salvago. Sin embargo, aunque

⁴ Archivio di Stato di Génova (ASG), Notai Antichi, leg. 6523, documento que testimonia que Enrico Salvago es asegurador y fletador de la embarcación “*Santa María de la Grazie*” 23/11/1629. ASG, Notai Antichi 6528, declaración y aseguración de la nave “*Nostra Sinora della Pieve*” 29/3/1629.

en las acusaciones existía cierta certeza, el Consejo de Hacienda absolió a Nicolás Salvago al descubrir una deuda de 9.000 ducados que el portugués mantenía con el genovés. Estos procesos acompañaron toda la trayectoria de Nicolás Salvago como hombre de negocios en la península ibérica.

Las raíces mediterráneas aparecen delineadas claramente en la proyección de los Salvago como hombres de negocios. Estos poseían cierta disponibilidad naval para ejecutar sus propios negocios, ya sea como armadores, inversores navales o propietarios de embarcaciones. Arrigo Salvago aparece mencionado en una serie de naves genovesas entre 1629-1633: *Nostra signora dil Rosetto*, *Nostra signora della Pieve* y *Santa María delle Grazie*, la mayoría de ellas, dentro de los ámbitos del comercio mediterráneo entre Nápoles, Alicante y Génova. Accelino Salvago —primogénito de Enrico o Arrigo— utilizó la primera nave para organizar un transporte de levas de infantería desde Inglaterra a pedido del infante Fernando, hermano de Felipe IV.⁵

El océano Atlántico aparece en la documentación genovesa como una proyección articulada de los intereses comerciales, siguiendo la lógica geográfica del Mediterráneo, la península ibérica, los reinos de España y Portugal hacia el Atlántico. En primer término, el objetivo de compañías como la de los Salvago, compuesta por un número reducido de actores que se involucraban en la actividad económica, era asegurar su patrimonio y a la vez construir un número de asociaciones estables que permitieran la expansión de sus intereses comerciales, financieros o políticos. Es aquí cuando aparecen los portugueses como agentes ideales en cuanto engranaje ejecutor de los viajes y expediciones.

Los negocios de la familia a escala atlántica se conocen al menos desde 1629 cuando Nicolás Salvago, en una petición al Consejo de In-

⁵ ASG, Notai Antichi 6539. Testimonios de viaje de Vicenzo y Pietro Ucello organizado por Enrico Salvago a Indias. 23/7/1633.

días y a su majestad Felipe IV, requirió que se defendieran sus intereses en Brasil, vulnerados por ataques de corsarios holandeses, o que al menos se permitiera que las naves volvieran en forma de convoy de ocho navíos para proteger los cargamentos de azúcar (Schwartz, 2010).⁶

No sería el primer problema entre las embarcaciones de los Salvago y los navíos holandeses que patrullaban las aguas del Atlántico, producto de la reanudación del conflicto bélico en los mares por la guerra de los Treinta Años. En 1635, la embarcación *Nostra Signora dell' Acqua Santa*, capitaneada por el genovés Vicenzo Uccello, cargada con madera de palo brasil (pernambuco) y azúcar, fue tomada por corsarios holandeses, cuando navegaba por las Islas Texeira, y de allí transportada rumbo a Middelburg. Cuando las noticias llegaron a Génova, Arrigo Salvago, amparado en su poder en el Senado, pidió que la República reaccionara contra los Países Bajos para resarcirlo por la pérdida. Ante esto, Nicolás Salvago intercedió en la corte de Madrid, dejando en la causa un claro testimonio sobre en qué condiciones operaba la *Nostra Signora dell' Aqcua Santa* en el Atlántico:

Digo que estoy muy bien informado del hecho que se me ha leído, porque en aquella temporada fui intermediario para que se hiciese el fletamento del dicho navío para el Brasil y que me hallaba en Madrid en la corte del Rey de España y tenía cartas del capitán Vincenzo Usello para que procurase obtener permiso como obtuve, que aunque el navío no fuese de los lugares del Rey de España pudiese ir al Brasil pues está prohibido por las leyes de España que navíos que no sean naturales de dichos reinos no puedan ir allá y sé que dicho fletamento fue efectivo, porque teniendo parte en este navío el señor Enrico Salvago de Génova, me escribió que cuando el navío viniese a las partes de España procurase ayudarle, y que tuviese flete como está redactado, y así procuré cuando supe

⁶ BNRJ, 1.2.35, véase también en Schwartz (2010).

que el capitán Vincenzo quería ir al Brasil que fuese y de parte del dicho señor Enrico escribió a un corresponsal mío residente en Lisboa y designó a Martín Vas Vilas Boas para que le ayudara en el referido contrato y fletamiento que se iba a hacer, y así me escribió que había sido fletado...⁷

Nicolás Salvago intercedía frecuentemente en Madrid, al menos desde 1629, para autorizar las embarcaciones según la jurisdicción en donde debía navegarse, pues Portugal, a pesar de constituir en esa época parte del imperio de los Habsburgo, conservaba autonomía en cuanto a la reglamentación naval y comercial. En este caso, le aconsejaron “cambiar las banderas” y respondió al capitán Uccelo que, si este decidía viajar a Brasil, se comunicase con su agente en Lisboa —Martín Vas Vilas Boas— para autorizar el contrato por la nave. Este grado de comunicación y flexibilidad en la correspondencia es parte de lo que Giorgio Doria denominaba el *knowledge* de los genoveses, es decir, la capacidad de los magnates de articular diversos intereses en función de la información que recibían de sus factores en regiones distantes (Doria, 1986). De esta forma operaba una red que no descartaba al contrabando como posibilidad para cruzar jurisdicciones dentro del Atlántico, aunque Nicolás Salvago tenía la suficiente potestad para tramitar la autorización correspondiente (Moutokias, 1988).

El tráfico que sostenían los Salvago con el Brasil colonial existía desde la década de 1620 y estaba en manos de diversos apoderados y socios como los Uccello, quienes mantenían comunicación y correspondencia con sus inversores en Génova, y algunos de sus correspondientes en Lisboa.

Los Salvago ostentaban una disponibilidad naval volcada sobre el espacio mediterráneo, la cual se expandió hacia el Atlántico en diversas ocasiones, ya fuera como naves que comprometían al alquiler, o

⁷ ASG, Notai Antichi 6539, testimonio de Pietro Uccello 23/7/1633 (Traducción propia).

que aprovechaban ellos mismos para sus diversos intereses comerciales. En general, como demostró Schwartz (2010), los tres aspectos centrales de la trama económica de aquellos hombres de negocios fueron la plata, el azúcar y los esclavos, aunque también se aprovecharon del coral. Las redes sefardíes conectaron eficientemente a Goa con el negocio oriental y con Livorno, junto con la ruta de las especias ya volcada al mercado lusitano (Trivellato, 2014; Lo Basso, 2019, pp. 531-554). La unión de las coronas ibéricas consolidó los intereses de aquellas redes de genoveses con influencia en Madrid y fortaleció los lazos que ya existían en Lisboa, aunque la presencia genovesa en los territorios portugueses procedía de viejas expediciones a las costas de África occidental.

Las redes portuguesas y genovesas poseían antecedentes de larga data tanto en la colaboración como en la competencia por sus respectivos intereses mercantiles. La promoción de los portugueses como alternativa en la Real Hacienda los hizo entrar en contacto —y en fricción— con aquellos genoveses que se habían asentado ya como factores reales, oficiales y funcionarios en el contexto de las finanzas del rey. La tendencia de la monarquía hispánica, la complejidad de sus gastos y la expansión de la política de Olivares llevaron a una tentativa de mayor control sobre las comunidades de hombres de negocios para la creación de nuevas áreas de inversión y, por ende, un aumento del caudal monetario y de recaudación fiscal. El objetivo era, en lo posible, distribuir lo más que se podía a los usuarios de crédito incentivando la competencia interna, y que, en casos eventuales, nuevos inversores reemplazaran a los antiguos. Los asientos esclavistas en este caso significaron un mercado que catapultó a los cristianos nuevos de origen portugués al servicio a la Corona desde 1590, y que coincidiría más tarde con la entrada de otros miembros de la nobleza lusa en la economía del Imperio a partir de 1621. No obstante, si bien los lusos se mantuvieron en el negocio de esclavos incluso durante la guerra

por la independencia de Portugal en 1641, existía un cauce paralelo de licencias que el rey y el Consejo de Indias se reservaban para evitar la administración monopólica o para conceder como regalías y privilegios, fuera por eventualidades o para el fortalecimiento de los hombres de negocios, al administrar bienes tan codiciados para las colonias.

En la agenda de algunos miembros de importancia de la corte real existía la idea de enviar esclavos por el puerto de Buenos Aires y así saltar la concurrida ruta del Caribe, por el reinicio naval de la guerra de los Treinta Años. Este asunto era controvertido, de acuerdo con la opinión de los miembros del Consejo de Indias, que repetidamente insistían a Felipe IV para que desistiera de tal empresa. Los consejeros no carecían de razón, dado que frecuentemente se burlaban las normativas y la prohibición sobre determinados puertos para introducir licencias ilegales en las colonias.

Aun así, el puerto de Buenos Aires había sido abierto en ciertas ocasiones según la petición del asentista de turno. Tanto Vaez Coutinho como Fernández Delbas habían introducido esclavos en 1606 y 1618, respectivamente. Pero el puerto quedó vedado durante toda la década de 1620. En 1629 se repetían las súplicas y las peticiones del procurador y oidor de la Audiencia de Buenos Aires, Antonio León, para que se permitiera comerciar entre Sevilla, Río de Janeiro, Angola y el puerto del Río de la Plata.⁸

Las tratativas para organizar el asiento requirieron que el rey solicitara al Consejo de Indias librar 1500 licencias de esclavos negros para remitirlos a Buenos Aires, en favor de una persona de “maior excepción” —su hermano, el cardenal infante don Fernando, arzobispo

⁸ Los trabajos sobre los Salvago y el tráfico de esclavos son abordados en la historiografía rioplatense, española y francesa (Scelle, 1906; De Studer, 1958). Otros trabajos que mencionan el asiento de Nicolás Salvago son García Montón (2015) y Vila Vilar (1977).

de Toledo—, quien definió a Nicolás Salvago como el responsable de cumplir el asiento. Don Fernando, además de su extensa carrera política como gobernador de Milán y virrey de Cataluña, tuvo una gran importancia en los asuntos militares, y a la vez, dentro del ámbito de la corte, encabezó numerosos contratos de logística militar. Uno de ellos menciona a Accelino Salvago —posiblemente el hermano mayor de Nicolás— para transporte de armas desde Londres a Sevilla. Esta cercanía a los círculos del hermano del rey explica también la presencia de los Salvago en la corte. A pesar de la reticencia del Consejo de Indias, el rey Felipe IV y su hermano avalaron la empresa de Nicolás Salvago para abastecer de esclavos al Río de la Plata. Con el negocio esclavista, la red de los Salvago se consolidó en el espacio austral de Hispanoamérica, entre Brasil y Buenos Aires, durante más de una década, con ciertas ventajas y prerrogativas ligadas al ejercicio del contrabando de “piezas sin marcar”,⁹ propias o ajenas.

Posterior a la firma del tratado, el 29 de marzo de 1631 se dejaron en claro las peticiones y exigencias de Nicolás Salvago para la ejecución del asiento en el cual la Casa de Contratación de Sevilla tendría un estatuto de control, supervisión y en la recepción de los pagos por la venta de esclavos. Por otro lado, la presencia de los holandeses en Pernambuco alteraría, ya sea como excusa o como obstáculo, la logística naval y el tiempo de los viajes.

Tanto la Casa de Contratación como el Consejo de Indias reiterarían la desconfianza de algunos de sus miembros hacia el genovés y denunciarían sus malos usos de las licencias, así como tenían temor porque para ellos “vendrá a quedar totalmente frustrada la gracia de su vuestra majestad hizo al señor infante con las limitaciones puestas en la resolución del consejo”.¹⁰ La participación del rey en este tipo de empresas estaba legitimada en la concesión de poderes y autorizaciones

⁹ BNE, VE, 27/39.

¹⁰ AGI, Indiferente General 2767, Lib. 1 ff 208r-209-210.

para que el asentista obtuviera ventajas y prerrogativas en la ejecución de la actividad comercial. El control sobre dichas concesiones se amparaba en una necesidad política y económica: esquivar la concentrada ruta del Caribe, revitalizar la rentabilidad de las licencias de esclavos en las colonias y abastecer las minas de Potosí por caminos alternativos. También, mantener la disponibilidad de agentes de poderío económico como los genoveses dentro de los círculos de transporte de esclavos.

Para la ejecución del asiento, Nicolás Salvago dispondría de cuatro años y medio para organizar los viajes en navíos que no superasen las 150 toneladas, aunque se reclamaron embarcaciones de mayor capacidad, dado que las desembocaduras de ciertos ríos eran innavegables en algunas épocas del año. Las ocho embarcaciones anuales partirían de Sanlúcar de Barrameda, pasarían por Angola o Guinea y cargarían 200 esclavos con el 40 % de demasía. Además, se autorizó a Salvago para que sus capitanes pudiesen navegar las islas de Cabo Verde y Guinea, es decir, bajo la jurisdicción oceánica portuguesa.

Las negociaciones entre el asentista Salvago y la Casa de Contratación eran constantes. A raíz del origen de las licencias legitimadas por el rey Felipe IV y su hermano el infante cardenal don Fernando se había pedido que aquel gozara de las mismas prerrogativas que un *asentista de rentas*, es decir, aquellos asientos de esclavos librados por la Casa de Contratación de Sevilla. Esta definición supone una distinción importante, dado que los portugueses Melchor y Cristóbal Gómez Ángel siguieron siendo los mayores responsables de la trata esclavista, aunque tuvieran vedada la región del Río de la Plata. Por ende, protestaron contra la designación de Salvago y exigieron contar con un factor que vigilase los cargamentos.

Desde el inicio, los tiempos del asiento fueron problemáticos. Salvago requería mayores contemplaciones, mientras que la Casa de Contratación vigilaba con desconfianza los negociados del genovés con las licencias. Entre ellas se le concedió que los capitanes de los navíos que

surcarían el Atlántico fuesen de procedencia genovesa, lusa y castellana, cuando de antemano la Casa de Contratación había sugerido solo castellanos. En este sentido, la alianza entre los Salvago y los traficantes portugueses se consolidó a fin de posibilitar mayores gestiones para tratar con los reinos de Angola. La mayoría de los cargamentos que arribaban con esclavos al Río de la Plata eran de procedencia lusa.

La red esclavista de Nicolás Salvago se integró rápidamente mediante el uso de naves lusas, castellanas y en algunas ocasiones genovesas para la gestión de las licencias. En Buenos Aires, se hizo presente desde 1633 un factor de Salvago, Horacio Cota, también de procedencia genovesa, quien se encargó de conformar su propia red de contactos para la distribución y venta de los esclavos en el mercado colonial.

Un asiento de esclavos involucraba múltiples préstamos e inversiones crediticias, a menudo entre el titular consignatario y los capitanes de los navíos, e incluso se incluía a la propia tripulación. El ritmo del asiento lo marcaban los agentes y factores como Horacio Cota y los navíos contratados por Salvago desde Madrid.

Las irregularidades y la administración fraudulenta fueron los denominadores comunes no solo en el caso de Nicolás Salvago, sino de todos los asentistas de licencias de esclavos del siglo XVII. Muchas veces los propios funcionarios coloniales alentaban la venta por “descaminos” o la sobrecarga de los navíos. Los mismos asentistas se regían por la demanda de los cabildos e intentaban generarse un beneficio extra al ingresar más esclavos de lo permitido. La lógica del contrabando implicaba que la expectativa de lucro era mucho mayor que las posibles sanciones que emanaran de la metrópoli. Aunque la vigilancia de los oficiales de Hacienda se jactase de su fortaleza para hacer cumplir las disposiciones de Su Majestad, por debajo de la trama legal y normativa los vínculos interpersonales entre los capitanes de las embarcaciones, los procuradores, los hombres de negocios locales y los gobernadores hacían imposible que los traficantes no hicieran uso

de estas condiciones para vender más piezas de las permitidas (Návarette Peláez, 2007, pp. 159-183).

En la primera etapa de gestión del asiento del genovés se denunció un descamino en Santo Domingo, al que le detectaron, además de la venta de esclavos, un cargamento de telas y lanas ilegal, y se le impuso una multa por 14.000 reales. En 1635, los portugueses Melchor y Cristóbal Gómez Ángel —asentistas de la Casa de Contratación— acusaron a Nicolás Salvago de enviar directamente los 1500 esclavos a Lima.

Hacia 1636, el vencimiento de los plazos del primer asiento y la acusación de los frecuentes ilícitos de Nicolás Salvago hicieron que el infante cardenal don Fernando cediera al portugués Martín Alfonso de Atayde 600 licencias y otras 300 como regalías por el servicio que realizó en un asiento para el transporte de levas de infantería —cargamento financiado por Nicolás Salvago—, junto con un cargamento restante de 946 licencias de esclavos.

El dicho Nicolao Salvago en el dicho año de 1631 el 29 de Marzo en virtud del asiento con el serenísimo infante (don Fernando) con cedula de su majestad para que las licencias se extiendan con él después del 6 de octubre de 1638 se concedió una licencia a Martín Alonso de Atayde para que el organice e hubiese dicha licencia y pudiere navegar dichas indias occidentales el número que faltase cumplir de las 1500 concedidas por el infante cardenal teniendo esta licencia la procesión de la primera. SI bien se estimó en 2000 ducados los cuales se adjudicaron a Martín Alfonso o Alonso de Atayde, entre otras consignaciones para hacer la transferir levas de infantería de las que estaba encargo, los cuales dichos dos mil ducados los pago Nicolas Salvago. Como cesión de hecho del mismo Martín Alfonso del derecho que le pertenecía por la dicha licencia y cedula despachada en su ausencia...¹¹

¹¹ AGI, Indiferente General 2796, Cesión de las licencias de Martín Alfonso de Atayde a Nicolás Salvago 6/12/1638.

Martín Alfonso de Atayde revindió la autorización para hacerse cargo de las licencias a Nicolás Salvago, quien como previo consignatario había utilizado agentes en común con el portugués para el transporte de las licencias de esclavos. Las sospechas del Consejo de Indias sobre la administración fraudulenta de los esclavos estaban justificadas en que Salvago pagó por ellas mucho menor precio, por lo que quedaba probada la sociedad entre el portugués y el genovés. Sin embargo, por intermedio del Consejo de Indias se aceptó que la nueva consignación corriera a favor de Salvago.

El portugués Martín Alfonso de Atayde, miembro de una privilegiada casta, hermano del conde de Atauguia, formaba parte de otro selecto grupo de hombres de negocios identificados con los servicios militares y en estrecha relación con el infante don Fernando de Austria, quien fue una figura de renombre en la articulación territorial y en la organización de las tropas que servían al Imperio. Parte de los servicios del portugués consistía en reclutar, contratar tropas y el transporte de cargamentos de armas y levas de infantería (Jiménez Estrella, 2012, pp. 239-268). Otro de los nexos entre los negocios de los Salvago y las altas esferas de la corte se explica en parte por los intereses militares del Imperio.

Nicolás Salvago renovó las licencias y consignaciones en su favor, e incluso se le concedió que los navíos partiesen de Lisboa, reemplazando al punto de partida inicial, Sanlúcar de Barrameda. Para ello, las autoridades del Consejo de Indias enviaron un funcionario del organismo para requisar los navíos, pues eran ya conocidas las irregularidades del genovés. Aunque no siempre cumplían con el calendario, los navíos de Salvago transportaban más de 2.000 esclavos por año, de los cuales —según se denunciaba— entraban solo 700 u 800 en Buenos Aires. La otra mitad se vendía o se daba por perdida en paradas forzadas o en remates en otras localidades.

Una red en el mercado rioplatense

La red mercantil había consolidado su arraigo en el ámbito colonial, como se aprecia a través de los testimonios. Horacio Cota circulaba con poder de Nicolás Salvago para operar en Buenos Aires y automáticamente comenzó a reproducir su propio entramado de contactos con la cercanía de un magnate local, Pedro de Rojas y Acevedo, quien dominaba el negocio crediticio y mercantil en el Río de la Plata. Cota edificó su propia red clientelar de crédito y empezó a imitar los procedimientos de Rojas para la ejecución de la actividad mercantil.

El padrinazgo y los vínculos clientelares, así como los elementos de parentesco espiritual y ficticio, fueron los articuladores de la red en el mercado colonial, en el cual los contratos notariales apenas abarcaban una pequeña parte de los negociados (Wasserman, 2013). Rojas y Cota se presentaban como padrinos en bodas, o fomentaban eventos sociales y patrocinaban la acción de sus clientes mediante el crédito, junto con la dependencia y obligación que ello conllevaba. Cuando las relaciones eran menos estables y consolidadas por la lejanía, Rojas pagaba por adelantado parte de las mercancías, y obligaba al vendedor a restituir la suma mediante la venta. El alcance geográfico de la red abarcaba lugares distantes como la gobernación de Santiago, Lima y Potosí, que era en última instancia el objetivo del asiento de Salvago.

La preeminencia de Cota y de Rojas en el mercado colonial queda marcada por su conducta al arribo de los capitanes contratados por Salvago, que llegaban, en ocasiones, con años de demora. El maestre de la nave *San Miguel*, Francisco Rodríguez Carnero, cargado con un octavo de las 1.500 licencias de esclavos, con un retraso de dos años, alegaba haber sido capturado por rebeldes holandeses en Pernambuco.¹²

Otro de los testimonios de los encomenderos y capitanes de las embarcaciones enviadas por Nicolás Salvago fue el de Diego de Ayala,

¹² AGN, Sala IX, Escribanías Antiguas, Tomo 24, 48-4-1, ff. 177r-183r, 20/4/1638.

quien argumentaba haber llegado fuera de término por haberse visto obligado a realizar una parada forzosa en Río de Janeiro, donde Salvago conservaba intereses. Ante los jueces y oficiales de la Real Hacienda en Buenos Aires se presentaron, como abonador y fiador, Horacio Cota y Pedro de Rojas y Acevedo, para garantizar a Pedro Esteban Dávila que los esclavos se dieran por bien navegados. Mediante el pago de una fianza se habilitaba a que se remataran las piezas del asiento de Nicolás Salvago.¹³

En 1637, año en que se atestigua la llegada de Diego de Ayala, Nicolás Salvago había solicitado que se permitiese que uno de sus navíos en Río de Janeiro, llamado *La Vallen*, que tenía como maestre autorizado notarialmente a Alfonso de Lemos, partiera hacia Buenos Aires para transportar correspondencia. Aunque la Casa de Contratación cedió, también advirtió que, si se descubría otro cargamento ilegal, se incurriría en la pena por descaminos. Para ello, se recomendaba a las autoridades de la Real Hacienda de Buenos Aires que instalasen vendedores y pesquisidores a fin de evitar la entrada de cargamentos ilegales, y se daba la orden de que se quemase cualquier mercancía que no fuera la acordada. La continuidad y sucesión de intereses entre Rio de Janeiro, en el Brasil colonial, y el Río de la Plata, es un comprobante de lo consolidada que estaba la red de Nicolás Salvago en la región.¹⁴

En 1638, el general Amador Báez de Alpoín, de origen portugués y vecino de Buenos Aires, se endeudó con Nicolás Salvago, y debió reintegrarle —a manos de su factor Horacio Cota— la suma de 1.400 pesos.¹⁵ Esto marca la obligación contraída por deuda de un habitante del Buenos Aires colonial con un genovés residente en la corte de Madrid y asentista de esclavos. Este monto coincidía con los valores

¹³ AGN, Sala IX, Escribanías Antiguas, Tomo 23, 48-3-8, ff. 213r-224r, 30/3/1637.

¹⁴ AGN, Sala IX, Escribanías Antiguas, Tomo 23, 48-3-8, ff. 213r-224r, 30/3/1637.

¹⁵ AGN, Sala IX, Escribanías Antiguas 48-4-1, ff. 237v a 238v.

de los esclavos procedentes de Angola, y las palabras “dinero” o “valores de contado” no hacen más que reflejar el precio de las piezas de Indias. Pese a residir en la corte de Madrid, la presencia de Nicolás Salvago se hacía sentir en el entramado mercantil colonial, pues en 1639 el capitán Juan Pablo de Malaboto llegaba a Buenos Aires para recibir de Horacio Cota la suma de 20.000 pesos¹⁶ (Wasserman, 2013).

La reproducción de estos vínculos de deuda es una constante en la forma en que Rojas y Acevedo y Horacio Cota gestionaron las licencias de esclavos una vez arribadas al Río de la Plata. Pero la influencia de ambos no terminaba en la administración de las licencias de Salvago, sino que eran verdaderos redistribuidores del tráfico mercantil y financiero bonaerense a escala regional y atlántica. A partir de la experiencia de Rojas y Acevedo, Horacio Cota comenzó a erigirse, imitando al magnate canario, como el árbitro en las tensiones sobre las cuestiones financieras y comerciales en el mercado colonial.

Las obligaciones contraídas con Rojas y Cota en lugares distantes como Esteco, Córdoba, Santiago de Chile y Potosí implican la extensión, ampliación y consolidación de la red crediticia que se gestionaba desde Buenos Aires. El sometimiento de mercaderes y factores que operaban en esa red se explica por el adelanto de crédito que se debía restituir a mediano plazo una vez vendido el cargamento, por lo que los acreedores (Rojas y Cota) se aseguraban un reintegro de las sumas adelantadas y el retorno del beneficio del circuito interregional (Wasserman, 2013).

En perspectiva, la entrada de las licencias de esclavos de Nicolás Salvago fue solo un componente de una red que perduró en el mercado colonial y que aprovechó la influencia y poder del genovés para reproducir y consolidar aún más sus contactos a escala interregional. El contrabando fue parte fundamental para la acumulación de determinadas figuras en el mercado colonial, que estaban relacionadas con los circuitos de la trata negrera a escala atlántica. Es así como desde

¹⁶ AGN, Sala IX, Escribanías Antiguas, Tomo 24, 48-4-1, ff. 713r-716r, 6/8/1639.

la Casa de Contratación y el Consejo de Indias describían a Buenos Aires como una plaza que constituía un “desaguadero de plata”, pero que significó también una oportunidad para un grupo de hombres de negocios de intervenir en la trata de esclavos a gran escala.

A pesar de las pérdidas y de la desconfianza de los funcionarios reales, Nicolás Salvago llegó a privar con hombres importantes del séquito cortesano como Lorenzo Ramírez de Prado. En un acta del Consejo de Indias, conservada en la Biblioteca Nacional de España, constaba:

Nicolás Salvago ha propuesto algunos medios de lo qual su Magestad podrá sacar lo que importase el gasto de la nueva fortificación de Buenos Aires, y entrada del río de la Plata y tambien ha ofrecido encargarese de proover cien mil pesos y dar ciertas embarcaciones en conformidad de lo acordado con el señor don Lorenzo Ramierez de Prado y porque algunos lo reputan con arbitrios muy prejudiciales a la Real Hacienda (presupuesto totalmente contrario al de Nicolás Salvago).¹⁷

La capacidad de negociación de Nicolás Salvago y la extensión y el alcance de su red hicieron que los funcionarios reales consideraran dotar al genovés de ciertas concesiones en el puerto de Buenos Aires. Las licencias legales convivían y se mezclaban con los esclavos sin marcar, por lo que en muchas ocasiones la Real Hacienda declaraba pérdidas.

La apertura ilegal del puerto de Buenos Aires y la presencia de mercancías producto del fraude era un hecho que los funcionarios del Consejo de Indias tenían claro:

En principio es indubitable que las provincias de Buenos Ayres, Tucumán y Paraguay viven y se nutren de la entrada y salida del puerto de Buenos Ayres, de lo que nace un argumento claro que aviendo vivido ellas y creciendo en riquezas y otras comodidades;

¹⁷ BNE, VE, 27/39.

es preciso entender cada uno: el dicho puerto nunca estuvo cerrado, sino que siempre se ha comerciado en el contra la Prematica y ordenes de Su Magestad.¹⁸

Además, según el criterio de los funcionarios, la asignación de licencias para navegarlas a Buenos Aires supuso un enorme esfuerzo económico y logístico:

le habían concedido a Don Infante Fernando para que la persona que designase pudiese meter 1500 esclavos en el dicho puerto de Buenos Aires en ocho naves con registro en Sevilla y con ciertas condiciones favorables para el contratador (Nicolás Salvago) fue estimada como una gran concesión: así lo juzgaron los que se metieron en ello, pero les salió tan al revés.¹⁹

A pesar de las ventajas y prerrogativas otorgadas a Nicolás Salvago, este reclamaba mejores condiciones para el usufructo del asiento por el riesgo de pérdidas. No obstante, es llamativo que Nicolás —y su familia, después de su muerte— siempre se ofrecieron como concessionarios de las licencias hasta 1651. Las reuniones y negociaciones con Lorenzo Ramírez de Prado fueron frecuentes, según el acta del Consejo de Indias:

Quatro años ha que el señor Lorenzo Ramirez de Prado por cierto negocio forzoso que le ofreció al Consejo, trato con Nicolás Salvago para que dispusiese venderse algunas de las licencias: es testigo de lo que Nicolás Salvago le respondió que fue preguntarle si era concesión de Su Magestad, o del Gobernador de Buenos Aires, que la primera no valía nada y la segunda se vendía por poco dinero.²⁰

¹⁸ BNE, VE, 27/39.

¹⁹ BNE, VE, 27/39.

²⁰ BNE, VE, 27/39.

En estas ocasiones, Nicolás Salvago parecía omitir algunos de los beneficios que obtenía, al no ser requisados los navíos y cargar más esclavos de los permitidos sin marcar. Mientras que el Consejo de Indias admitía que se había dañado la concesión del infante Fernando, Salvago, como se observa, obtuvo relativos beneficios económicos y políticos. Tanto él como sus herederos admitían haber recibido sumas por el comercio esclavista.

Por otro lado, el carácter de la presencia de Nicolás Salvago en la corte es otro aspecto que parece resaltar: no solo se animaba a desestimar los ofrecimientos del Consejo de Indias para mejorar la rentabilidad de los esclavos, sino también las aparentes recomendaciones del soberano y su propio consignatario don Fernando. Es en el final del testimonio donde se deja en claro el carácter y la influencia del genovés en el ámbito comercial y financiero en el Río de la Plata:

Asi se concluye como la proposición hecha, que por los arbitrios dados por Nicolao Salvago, no solo no se libertara más el puerto, sino que será necesario reprimir los descaminos para que dichas concesiones tengan salida y el valor que es necesario para su consumo, conforme al presupuesto de Nicolás Salvago y a por lo capitulado y esto no es empresa de poca dificultad atenta a la larga y dissolucion que ha vivido y viven los dichos pueblos y el principal arbitrio que se funda Nicolao Salvago es en coger algún descamino ejecutando esto con todo rigor para que escarmienten los demás.²¹

Esta última afirmación implica que a Nicolás Salvago se le concedieron ciertas prerrogativas, garantías y autoridad para penar e impartir justicia en los asuntos concernientes al contrabando en el Río de la Plata, lo que constituye un componente bastante novedoso en la administración de los asentamientos de esclavos. Dichos elementos impli-

²¹ BNE, VE, 27/39.

can una relectura de las oportunidades de generar riqueza de las que gozaban los asentistas de esclavos.

En diciembre de 1639, la prematura muerte de Nicolás Salvago hizo que su hermano Carlo se hiciera cargo de la gestión de los últimos envíos de esclavos, que finalmente se interrumpirían por la rebelión de los Braganza y la guerra por la independencia portuguesa. No obstante, la renegociación para enviar las licencias restantes continuó por la insistencia de Carlo Salvago para organizar otra carga de esclavos. La posibilidad de negociar un nuevo asiento con los Salvago continuó hasta 1651, cuando el rey, a instancias del Consejo de Indias, desechó la idea por completo.²²

De hecho, se aprecian ciertos indicios que indican que algunos navíos que circulaban con autorización de los Salvago llegaron al Río de la Plata hasta 1642. La coyuntura política y económica, así como la ruptura de algunas de las casas nobles portuguesas con la monarquía hispánica, alteraron la dinámica de los agentes que participaban en la trata atlántica. No obstante, los derechos patrimoniales sobre determinados negocios, las rentas, juros pendientes y deudas impagadas constituían instrumentos con los que contaban los asentistas para renegociar nuevas oportunidades de acceder a los círculos de la Real Hacienda y al servicio.

La muerte de Gio Stefano Doria, cabeza de la familia de los “Brugges” y el financista detrás de muchos de los negocios de los Salvago, también supuso la retracción de muchos de las redes en la península ibérica. La figura de Doria constituía un pilar tanto económico como político en el funcionamiento del agregado hispano-genovés, responsable de muchas inversiones, cuyo impacto se hizo sentir no solo en la península ibérica sino también a escala atlántica.

²² AGI Indiferente General 2796 Real Cédula 26/8/1651. La cancelación en última instancia del asiento se da por la negativa de los funcionarios del Consejo de Indias a seguir concediéndole autorización a Carlo Salvago para remitir las licencias pendientes de su hermano Nicolás.

Gio Stefano Doria conservaba contactos en la década de 1630 con Tomás Mañara, quien se había convertido en una figura de referencia en la ciudad de Sevilla. Este “maestre de la plata” sostenía y financiaba parte de la carrera de Indias, con comercio en la región de Panamá (Vila Vilar, 1991). Por medio de Mañara, Doria recibía rentas del negocio de la pimienta, salinas, molinos y de tinte de la cochinilla, lo cual evidenciaba que las finanzas no implicaban el abandono de la actividad comercial a gran escala, sino que ambas actividades se complementaban. Todos estos actores y agentes convivieron con Nicolás Salvago como receptores de muchas de las sumas de dinero que emanaban de Génova.²³

Reciclaje, sofisticación y renovación. El asiento de esclavos de Doménico Grillo

La perdurabilidad de algunas de las sumas, rentas y derechos sobre juros en la península ibérica permitió la renovación de nuevos servicios. Carlo Salvago insistió en varias oportunidades en reanudar el despacho de las licencias de esclavos restantes, además de las cuantiosas sumas de las rentas y juros que le correspondían por ser heredero de Giovanni Stefano Doria y de Nicolás Salvago.

En la década de 1650, Carlo y María Salvago hicieron uso de poderes generalizados para recuperar las rentas pendientes de Nicolás Salvago, Gio Stefano Doria y Marco Antonio Grillo (esposo de María). El apoderado de la familia fue Doménico Grillo, quien se convirtió en el exponente de una nueva generación de financieros genoveses en la monarquía hispánica, cuando el contexto de la participación ligur en las finanzas del Imperio había cambiado pero no finalizado.

Doménico Grillo se hizo presente en la renegociación de la crisis de 1647, cuando el capital genovés volvió a ser un factor determinan-

²³ ASG, Notai Antichi 6528, poder de Giovanni Stefano Doria para Tomás Mañara, 19/11/1632.

te en la coyuntura de la política facciosa dentro de la corte hispánica (García Montón, 2011). En este período de turbulencias entre Génova y la monarquía hispánica, Grillo supo posicionarse como interlocutor de sus parientes, ocupando el antiguo rol dejado por Nicolás Salvago.

Entre 1653 y 1659, los Salvago emitieron, por medio de notarios, diferentes documentos en los cuales autorizaban a Doménico Grillo a cobrar las rentas de Nicolás y Carlo Salvago, por los negocios ejecutados en la península ibérica años atrás. Dichas sumas se correspondían con la administración de molinos y salinas en Granada y Toledo, diferentes alcabalas como las de Segura de la Sierra y de la villa de Carmona. Al mismo tiempo, recibiría 31.226 maravedíes “por las rentas de los negros de España”, factor que posiblemente incidiría en la reasignación de un nuevo asiento esclavista. Sin embargo, lo más importante es que Doménico Grillo fue el responsable de recoger las rentas del abintestato Nicolás Salvago, por poderes emanados directamente del Senado de Génova por medio de Carlo Salvago, y sus herederos.

En el nombre del señor digo yo Carlo Salvago hijo de Arrigo Salvago patrício genovés, como deputado del Serenisimo Senado desta Serenisima Republica por los bienes y herencia del señor Nicolás Salvago, mi hermano, difunto fuera de derecho... doy y otorgo todo mi poder cumplido libre al señor Domingo Grillo, residente en la corte de su majestad en la ciudad de Madrid, para poder demandar, recibir y cobrar los bienes heredados del señor Nicolás Salvago por medio de cualquier banca o despacho todas las sumas y cantidades, en la moneda correspondiente.²⁴

²⁴ ASG, Notai antichi 6546, poder cedido de Carlo y Leonardo Salvago a Doménico Grillo 12/8/1658. ASG, Notai Antichi, 6546, poder de Carlo Salvago a Doménico Grillo para recibir rentas parte de la herencia de su hermano Nicolás Salvago 23/12/1658. ASG, Notai Antichi 8082, testamento de Carlo Salvago “Aditio Hereditatis” 29/7/1661 604 ASG, Notai Antichi 6546, poder de Leonardo Salvago a Doménico Grillo 12/8/1661.

Esta continuidad patrimonial de los Salvago y el derecho a recibir sus rentas pendientes estuvieron sujetos a un nuevo servicio que se consolidaría en 1661, año de inicio del reinado de Carlos II. De la mano de un nuevo rey, del recambio en los acreedores financieros y de las nuevas condiciones de la trata negrera, Doménico Grillo y Ambrosio Lomellino fueron los protagonistas de un nuevo asiento, esta vez de carácter monopólico, para abastecer de mano de obra esclava la zona del Caribe hispánico. Para ello, se valió de un verdadero conglomerado plurirregional, con navegantes, en su mayoría holandeses, pero también ingleses y portugueses. Se trataría del primer consignatario genovés desde el asiento parcial de su tío, Nicolás Salvago, en 1630.

Al asiento de Doménico Grillo se le concedieron amplias prerrogativas, como la posibilidad de contar con una red internacional de agentes sin ser súbditos de la monarquía hispánica. Los genoveses, en este caso como en el anterior asiento de Salvago, tuvieron total libertad para navegar las aguas del Imperio hispánico (García Montón, 2021). El acuerdo contemplaba negociaciones con proveedores y acreedores ingleses y neerlandeses. Incluso se le otorgó a Grillo la competencia de contar con un juez privativo para la libre circulación de los extranjeros dentro del Imperio, y la posibilidad de omitir algunas aduanas para la libre circulación de los esclavos. Las naves de los Grillo circularon libremente con margen de 2.500 esclavos por año.

Pese a poseer su propia lógica y un caudal superior, el parentesco y la continuidad entre el asiento de Doménico Grillo y las licencias de Nicolás Salvago constituyen factores más que evidentes. En primer lugar, por significar concesiones a genoveses; en segundo, por el contacto con la corte real en diferentes circunstancias para la planificación y logística de los viajes, y, por último, por tratarse de un intento de la monarquía hispánica por impulsar una política estratégica para controlar y normativizar la trata negrera. A diferencia del asiento de Nicolás Salvago, el de Grillo y Lomellino tuvo un carácter monopóli-

co: ningún otro contratista comerció con licencias esclavistas legales durante el período de 1661-1672, lo que supuso una novedad. El modelo monopolista, reimportado por las compañías comerciales de los Países Bajos, fue un elemento más flexibilizador, pues marcó la entrada de agentes extranjeros y no súbditos en la distribución de las licencias de esclavos.

La sofisticación, renovación y reciclaje de antiguas rentas financieras y comerciales para la reproducción y ejecución de un nuevo servicio también es algo que se aprecia claramente en los poderes de Carlo y María Salvago para Doménico Grillo. Por consiguiente, el nexo genealógico directo y la mancomunidad patrimonial entre los Salvago Doria y los Grillo, es el componente decisivo para entender la conexión entre ambos asientos. La existencia de múltiples autorizaciones notariales entre Carlos Salvago y sus herederos para con Doménico Grillo es testimonio del vínculo económico entre las familias de ambos.

Consideraciones finales

El componente de adaptación, asociación y gestión de los hombres de negocios genoveses en general, y de los Salvago en particular, los llevó a formar parte de un grupo de agentes especializados en la trata esclavista. La capacidad de crédito, los antecedentes familiares y la mediación diplomática entre Génova y la monarquía hispánica fueron los factores que promovieron a Nicolás Salvago a la corte de Madrid, y a acceder directamente a un cauce de licencias paralelo.

El asiento de esclavos a escala atlántica supuso la cristalización de una red entre Génova, Madrid y Lisboa, cuyo cúmulo de asociaciones e interacciones entre sus élites mercantiles ya era frecuente en los siglos XVI y XVII. Nicolás Salvago a menudo confluía en estos ámbitos con otros asentistas portugueses y genoveses, por lo que volcó sus influencias y contactos a la trata esclavista. Los capitanes y mercantes que se aventuraron a Angola y Guinea ya poseían experiencia y pericia en el comercio en África.

La ejecución de los viajes respondía a una logística pergeñada durante una larga negociación entre el infante cardenal don Fernando de Austria, las autoridades del Consejo de Indias, la Casa de Contratación de Sevilla y el propio Nicolás Salvago, en la cual se resolvían el tonelaje de los navíos, los capitanes involucrados, el precio de las “piezas de indias” y las zonas vedadas del asiento. Buenos Aires constituía un puerto observado con desconfianza por los funcionarios reales. La procedencia aristocrática de las licencias produjo que algunos protagonistas de asientos, como los portugueses Melchor Gómez Ángel y Cristóbal Méndez Sousa, se mantuviesen atentos a las irregularidades que se pudiesen cometer, pues al genovés se le mantuvieron las mismas prerrogativas que a otros asentistas de rentas.

Como se ve, los asientos de esclavos en la primera mitad del siglo XVII no implicaban una administración monopólica, pues convivían con otras licencias otorgadas por diversas estrategias de la Corona, aunque sí es cierto que determinadas figuras adquirieron protagonismo a la hora de acaparar la mayoría de ellas. En el caso del comercio esclavista intervenían diversos usuarios de crédito, e incluso los capitanes de los navíos y sus tripulantes solían ser socios inversores de dichas empresas; así se garantizaba disminuir los costos y el riesgo de operaciones a gran escala. No obstante, el asentista asumía el peso del trato, y la negociación con la corte y las entidades que regulaban la normativa del mercado trasatlántico. Fuera genovesa, neerlandesa, flamenca o portuguesa, la trata de esclavos exigía un verdadero conglomerado transimperial de agentes. Esto refleja las complejas formas en las que el capital financiero fue fundamental como articulador de las redes transatlánticas.

El asiento de Nicolás Salvago coincidió con la época de mayor fraude de mercancías en el comercio colonial en general, y en el Río de la Plata en particular. Los funcionarios coloniales rápidamente se volvieron dependientes del comercio ilícito para mantener su estatus

y posibilitar la redistribución de fuerza de trabajo. En el caso de Buenos Aires, la presencia crediticia de Nicolás Salvago tuvo una marcadísima importancia, pues se insertó sobre otra red comercial y financiera que mantenía una posición de privilegio en el mercado colonial —la de Rojas y Acevedo—, a la que se sumó la presencia de Horacio Cota, factor y agente de Nicolás Salvago. Rojas y Cota supieron posicionarse en el comercio rioplatense gestionando una compleja red de crédito, deuda, obligación, clientelismo y patronazgo. La mayoría de sus negociados se ampliaron a diversas zonas de Córdoba, Esteco, Santiago del Estero, Santiago de Chile, hasta Lima y Potosí, adelantando el precio de las mercancías y dejando al comerciante obligado con el acreedor.

El impacto de Nicolás Salvago fue muy marcado en el ámbito del comercio bonaerense, dado que no solo era el responsable de administrar licencias lícitas, sino que también se abastecía de la trata ilegal y poseía prerrogativas y garantías jurídicas para multar a los descaminos que se cometiesen. Esto implicaba la extensión de sus redes para nombrar apoderados tanto mercantiles como financieros, además de contar con interlocutores en la gobernación y hacienda de Buenos Aires.

Aunque los funcionarios del Consejo de Indias y la Casa de Contratación considerasen, a la finalización del asiento, que se habían dado por perdidas las condiciones del acuerdo, Salvago obtuvo grandes ventajas por ser el administrador de la trata a Buenos Aires, no solo en poder económico —se suponía que era un “hombre de mucho crédito”— sino también en su capital social, pues entabló relación con grandes personajes de la corte del rey, como Lorenzo Ramírez de Prado, y el mayordomo real Pedro Laso de la Vega, conde de los Arcos. Estas interacciones contribuyeron a la promoción y continuidad de los negocios de su grupo de interés, aliados y familiares participantes del sistema hispano-genovés.

En un inicio, la participación real fue decisiva para autorizar el puerto de Buenos Aires y conceder un cauce paralelo de licencias a

través del infante don Fernando de Austria, a pesar de las advertencias de que podía quedar frustrada tal iniciativa por parte de algunos funcionarios. Nicolás Salvago, que se había posicionado como el interlocutor entre los intereses de los Doria, una parte del patriciado genovés y la corte real, supo usufructuar estos contactos y gestionar su participación en el negocio trasatlántico.

La participación de los portugueses como apoderados, capitanes y navieros para la administración de la tripulación y la carga esclavista se explica por la constante interacción y los negocios por los cuales los Salvago compartían, coincidían y tenían también fricciones con los hombres de negocios lusos. Ambas élites poseían un historial en cuanto a la proyección mediterránea y atlántica, por lo que se convirtieron en los mediadores necesarios en los márgenes del Imperio.

El uso de su posición como asentista de esclavos y el beneficio que ello conllevaba empujaron a Carlo Salvago a negociar para enviar las piezas restantes tras la muerte de Nicolás Salvago y la guerra por la liberación de Portugal en 1641. Estas negociaciones continuaron hasta 1651, cuando finalmente fue desestimada por el Consejo de Indias.

El uso generalizado de poderes para ejecutar su actividad comercial y financiera permitió que los negocios de los Salvago perduraran hasta la siguiente generación. El continuador fue su sobrino, Doménico Grillo. A través de estas rentas pendientes, Grillo consolidó su posición en las finanzas de la monarquía hispánica y con el tiempo se hizo con otra concesión esclavista, esta vez con prerrogativas más amplias y sofisticadas que aquellas que su tío había aprovechado treinta años antes.

El asiento de Grillo contó con una situación privilegiada respecto a los anteriores negocios de la trata esclavista. En primer lugar, por contar con jueces privativos, y en segundo lugar por la libertad que poseía el genovés para contratar factores y agentes que no fueran súbditos del Imperio, ingleses y holandeses.

Parte de la normativa que se intentaba impulsar —desde la proyección teórica universal de la monarquía y los esfuerzos por sentar jurisprudencia— se contraponía en la práctica a la acción y la libertad con la que contaban los agentes; no obstante, esto no quitaba que no fuera funcional a la lógica de poder del Antiguo Régimen. Además, la práctica constituía el nexo entre las diversas realidades territoriales, que iban acompañando a un discurso en constante transformación, adaptación y desarrollo emanado desde los cuerpos de funcionarios de la Corona.

El contrabando fue parte fundamental en la articulación de la red y en el comercio de la época en general. La imagen del puerto de Buenos Aires como un espacio marginal en el contexto del Imperio no implicaba que allí no existiera una élite de negocios, que capitalizaba la falta de regulación y ejercía su poder en un mercado en pleno desarrollo, conectado con centros de la economía colonial como Lima y Potosí.

Bibliografía

- Álvarez Nogal, C. (1997). Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665). *Estudios de Historia Económica*, 36, 9-195.
- Balard, M. (2017). *Gênes et la mer* (Vol. 3). Génova: Società ligure di storia patria.
- De Studer, E. (1958). *La trata de Negros en Río de la Plata durante el siglo XVIII*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Departamento Editorial.
- Doria, G. (1986). Conoscenza del mercato e sistema informativo: il *know-how* dei mercanti-finanzieri genovesi ne secoli XVI e XVII. En A. de Maddalena y H. Kellenbenz (eds.), *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo* (pp. 57-121). Bologna: Il Mulino.
- (1995). *Nobiltà e investimenti a Genova in età moderna*. Génova: Istituto di Storia Economica.

- Fábregas García, A. (2014). Azúcar e italianos en el reino nazarí de Granada. Del éxito comercial a la intervención económica. *Cuadernos del CEMyR*, 22, 133-153. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5266431>
- García Montón, A. (2011). Trayectorias individuales durante la quiebra del sistema hispano-genovés: Domingo Grillo (1617-1687). En M. H. Sánchez, Y. R. Ben Yessef Garfia, C. Bitossi y D. Puncuh (coords.), *Génova y la monarquía hispánica (1528-1713) (Vol. 1)* (pp. 367-384). Génova: Società ligure di storia patria.
- (2015). Corona, hombres de negocios y jueces conservadores. Un acercamiento en escala transatlántica (s. XVII). *Revista de historia Jerónimo Zurita*, 90, 75-112. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5306625>
- (2021). *Genoese Entrepreneurship and the Asiento Slave Trade, 1650-1700*. New York: Routledge.
- Herrero Sánchez, M. (2001). Una república mercantil en la órbita de la Monarquía Católica (1528-1684). Hegemonía y decadencia del agregado hispano-genovés. En G. Murgia, G. Tore y B. Anatra (eds), *Sardegna, Spagna e Stati Italiani nell'età di Carlo V* (pp. 183-200). Roma: Carocci.
- (2005). La quiebra del sistema hispano-genovés (1627-1700). *Hispania: revista española de historia*, 65(219), 115-151. Recuperado de <https://hispania.revistas.csic.es/index.php/hispania/article/view/157>
- Jiménez Estrella, A. (2012). Servir al rey, recibir mercedes: asentistas militares y reclutadores portugueses al servicio de Felipe IV antes de la guerra de restauración. En R. Stumpf y N. Chaturvedula (orgs.), *Cargos e ofícios nas monarquias ibéricas: provimento, controlo e venalidade (séculos XVII-XVIII)* (pp. 239-268). Lisboa: Cham.
- Lo Basso, L. (2019). *Traffici Globali, Corallo, diamanti e tela di cotone negli affari commerciali dei Genovesi in Oriente, en Reti mercantili come fattori d'integrazione Europea*. Firenze: Firenze University Press.

- Moutokias, Z. (1988). *Contrabando y control colonial en el siglo XVII. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*. Buenos Aires: CEAL.
- Navarrete Peláez, M. C. (2007). De las “malas entradas” y las estrategias del “buen pasaje”: el contrabando de esclavos en el Caribe neogranadino, 1550-1690. *Historia Crítica*, 34, 159-183. Recuperado de https://www.redalyc.org/articulo_oa?id=81103408
- Sanz Ayán, C. (1988). El crédito de la Corona y los hombres de negocios en los últimos años del reinado de Felipe IV. *Cuadernos de Historia Moderna*, 9, 19-63.
- (2005). Presencia y fortuna de los hombres de negocios genoveses durante la crisis hispana de 1640. *Hispania: revista española de historia*, 65(219), 91-114. Recuperado de <https://hispania.revistas.csic.es/index.php/hispania/article/view/156>
- Scelle, G. (1906). *La traite négrière aux Indes de Castille*. París: École du París.
- Schwartz, S. B. (2010). *Prata, açúcar e escravos: de cómo o império restaurou Portugal*. Niterói: Universidad de Fluminense Tempo.
- Trivellato, F. (2014). *The familiarity of strangers: the Sephardic diaspora, Livorno, and cross-cultural trade in the early modern period*. Yale: Yale University Press.
- Verlinden, Ch. (1972). From the Mediterranean to the Atlantic: aspects of an economic shift (12th-18th Century). *Journal of European Economic History*, 1(3), 625.
- Vila Vilar, E. (1977). *Hispanoamérica y el comercio de esclavos. Los asientos portugueses*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- (1991). *Los Corzo y los Mañara. Tipos y arquetipos del mercader con Indias*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- Wasserman, M. L. (2013). Círculos sociales, contextos normativos y crédito: Buenos Aires, siglo XVII. *Revista América Latina en la historia económica*, 20(1), 35-77. Recuperado de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532013000100002

“En todos mis negocios de Indias”.
Un ejemplo de red de financieros lusos
en la América española (1630-1647)¹

Cristina Hernández Casado
Universidad Complutense de Madrid

**El Atlántico: un espacio capital para los hombres
de negocios portugueses**

Cuando el futuro barón de Albito², y gran financiero luso de Felipe IV, Jorge de Paz Silveira, pedía en 1635 a sus mayores colaboradores, los también portugueses y hermanos Alfonso y Gaspar Rodríguez Pascariño, “en todo hacer vuestra merced cuanto sea posible por amor de Dios”³ en lo tocante a sus empresas comerciales en las Indias Occidentales, la América española ya se había convertido en uno de los mercados más atractivos para los hombres de negocios lusos que en ese momento operaban en la economía de la monarquía hispánica.

¹ Este trabajo se enmarca en las actividades del grupo complutense de investigación “Élites y agentes en la Monarquía Hispánica: formas de articulación política, negociación y patronazgo (1506-1725)” [UCM-GR3/14 – 971683] y del proyecto de investigación “Adversa fortuna. Las élites ibéricas en la encrucijada (1516-1724). Desafíos, oportunidades y estrategias en la gestión del fracaso”. Ref. PID2019-106575RB-I00”.

² Jorge de Paz Silveira adquirió una baronía en Nápoles en 1645, convirtiéndose así en barón de Albito (Pulido Serrano, 2014, p. 49).

³ Archivo Histórico Nacional (en adelante AHN), Inquisición, legajo 4034.

Aunque no pretendemos tratar la expansión de Portugal a lo largo de la Edad Moderna (Diffie y Winius, 1977; Subrahmanyam, 1993; Bethencourt y Kirti, 1998; Russell-Wood, 1998; Newitt, 2004; Bethencourt y Ramada, 2007; Oliveira e Costa⁴ 2014) ni teorizar sobre la importancia del Atlántico como espacio económico (Da Fonseca, 1999; Díaz de Durana Ortiz de Urbina y Munita Loinaz, 2010; Crespo Solana, 2015; Yun Casalilla, 2019; Uncal y Moro, 2020), cabe destacar que la presencia de los portugueses en África (Rodney, 1970; Russell, 1995; Schwartz, 2003; Gonçalves, 2005; Ribeiro da Silva, 2009; Newitt, 2010) y su introducción en América —en Brasil (Mau- ro, 1983; De Alencastro, 2000; Oliveira e Costa, 2000; Fragoso, Bicalho y Gouvêa, 2001; Costa, 2002; Strum, 2019) y posteriormente en el resto del continente dominado por la Corona española— resultó de extraordinaria importancia en la conformación de las fortunas de los asentistas lusos de Felipe IV, la mayoría de ellos de origen cristiano nuevo. Esto aplica especialmente a aquellos que comenzaron a intervenir en los asientos a partir de 1640, como es el caso de los hermanos Pasariño, Simón Fonseca Piña, Antonio Núñez Gramajo o Francisco Fernández Solís.⁴ Asimismo, para las grandes casas lisboetas que participaban en las finanzas de la monarquía hispánica desde, al menos, finales de la década de 1620 —como los Fernández de Acosta, los Paz-Tinoco o los Silveira—, la América española supuso la consolidación de sus capitales. Boyajian (1983, pp. 7-8) establece que, si bien estos últimos habían sido los protagonistas del comercio asiático desde mediados del siglo XVI, para la década de 1630 la gran mayoría había prácticamente abandonado sus negocios orientales. Aunque las fuentes nos muestran que en el caso de los Silveira o los Tinoco su presencia en Asia todavía era muy fuerte a

⁴ Para conocer el destacado papel que el Atlántico y, sobre todo, la trata esclavista tuvo en la conformación de la fortuna de estos hombres de negocios, ver Mateus Ventura (2001), Hernández Casado (2021a).

lo largo de los años 30 del siglo XVII,⁵ es cierto que, a esa altura, las cabezas de familia de esas casas habían hecho del Nuevo Mundo su mercado predilecto.

De esta manera, si analizamos las actividades de los citados financieros portugueses de la Corona española y de los miembros de sus redes socioeconómicas, queda claro que, durante la primera mitad del siglo XVII, el Atlántico se terminó de configurar como un espacio imprescindible en el comercio a escala internacional, y que los lusos fueron componentes esenciales en su creación (Boyajian, 1983, p. 3; Studnicki-Gizbert, 2007, p. 9). La *nação* portuguesa se convirtió en una de las diásporas atlánticas más extensas y poderosas —económicamente hablando— de la primera mitad de la Edad Moderna (Studnicki-Gizbert, 2004, p. 75). En el caso específico de Hispanoamérica, se produjo una creciente implicación en este territorio por parte de los hombres de negocios portugueses desde la unión de las dos coronas —aunque su presencia se remontaba al siglo XVI, a pesar de las dificultades y prohibiciones imperantes entonces (Morais Barros, 2017; Mateus Ventura, 2001, pp. 66-68; Studnicki-Gizbert, 2007, pp. 25-26)—. Entre otros aspectos,⁶ esto queda reflejado no solo en el número de naturalezas de

⁵ En el caso de los Silveira, Pedro de Baeza Silveira —hermano de Jorge de Paz— fue uno de los hombres de negocios lisboetas más activo en la compra de pimienta durante los años 30 del siglo XVII. A mediados de dicha década, como veremos posteriormente, su hermanastro residente en Goa, Fernando Jorge de Silveira, se convirtió en administrador de la compañía de comercio en Asia. Vivió en esta plaza oriental junto con su sobrino, García Fernández, quien por esos años seguía enviando cajones de mercancías hacia Europa —por ejemplo, coral y diamantes—. Esta continua actividad mercantil asiática se repite en el caso de los Tinoco al hablar del primo de los asentistas Manuel de Paz y Fernando Tinoco, Francisco Tinoco de Carvalho.

Arquivo Histórico Ultramarino (en adelante AHU), Reino, Caixa 008, legajo 3; AHU, India, Caixa 022, legajo 188; AHU, India, Caixa 020, legajo 3; AHU, India, Caixa 020, legajo 19; AHU, India, Caixa 020, legajo 152.

⁶ Por ejemplo, Freire Costa (2008, p. 880) indica que durante el reinado de Felipe III la documentación notarial de Lisboa nos muestra, en palabras de la autora, una

Indias concedidas a los banqueros lusos —sobre todo desde finales de la década de 1620 (Díaz Blanco, 2007, pp. 93-98; Domínguez Ortiz, 1996, pp. 137-162, y 1998, pp. 119-123)—,⁷ sino, además, por la reiteración con la que se pedía esta merced en las consignaciones de sus asientos (Boyajian, 1993, pp. 210-211; Marques de Almeida, 2009, p. 410).⁸

El comercio era extremadamente importante para estos asentistas, quienes lo compaginaban con su faceta financiera.⁹ Eran dos caras indivisibles de una misma moneda. Diversificar sus empresas era algo característico de los banqueros de la monarquía hispánica (Álvarez

“canalización de recursos” para Cartagena de Indias que superó el liderazgo previo que durante las décadas de 1580 y 1590 había mantenido Brasil.

⁷ Durante el último cuarto del siglo XVI, solo veinticinco extranjeros obtuvieron una naturaleza de Indias, de los cuales diecisiete eran portugueses. Aunque durante el reinado de Felipe III el número de naturalezas otorgadas aumentó, la cantidad de lusos que recibieron una fue la misma. Con Felipe IV estas concesiones aumentaron: Domínguez Ortiz (1998, pp. 119-123) las sitúa en 196 entre 1621 y 1645, de las cuales 66 fueron para portugueses, y Díaz Blanco (2007, pp. 93-98), localiza 60 concedidas a los lusos en Sevilla entre 1621 y 1643. Este último autor las desglosa de esta manera: la primera naturaleza que se otorga es en 1624, y hasta 1627 se dan cuatro más; entre 1628 y 1634 contabiliza 34, y finalmente, 21 entre 1633 y 1643.

⁸ Por poner algunos ejemplos de los asentistas de Felipe IV más sobresalientes, Jorge de Paz Silveira recibió cuatro naturalezas de Indias por sus primeros asientos en 1632, una de ellas destinada a los hermanos Pasariño. Durante los años 1633 y 1634, solicitó varias con la previsión de venderlas a varios hombres de negocios a satisfacción de los mentados hermanos, excepto una, reservada a su sobrino Francisco de Silveira. Previamente, en 1625, Duarte Fernández —el segundo asentista luso de provisiones generales más destacado en la década de 1640 después del futuro barón— ya había conseguido su naturaleza. En 1629 adquirió dos más para sus hijos: su homónimo Duarte Fernández de Acosta y Fernando de Acosta. El mismo año, Manuel de Paz también solicitó esta merced por uno de sus asientos. Todos ellos obtuvieron más a lo largo de sus carreras como asentistas. Archivo General de Simancas (en adelante AGS), Contadurías Generales, legajo 126; AGS, Contadurías Generales, legajo 123. AGS, Contadurías Generales, legajo 128; Archivo de Protocolos de Sevilla (en adelante APSE), legajo 16966; AHN, Inquisición, legajo 3814; AHN, Inquisición, legajo 4034.

⁹ Un ejemplo claro de esta realidad nos lo presenta Sanz Ayán (2009) en el caso de la casa lusa de los Cortizos.

Nogal, 2000, p. 442).¹⁰ Si bien gran parte de los genoveses inició su participación en la economía española a partir del comercio y mantuvo esta actividad durante su carrera a una escala europea (Álvarez Nogal, 1999, pp. 512-523, y 2005, p. 73; Pulido Bueno, 2004, p. 244),¹¹ los portugueses sobresalen por su implicación mercantil internacional a través de su dispersión geográfica y sus redes heterogéneas e internacionales. En su caso, muchas veces ambas dimensiones —la comercial y la financiera— estaban estrechamente vinculadas. Esto se puede observar, por ejemplo, en los seis asientos de negros que la Corona española firmó con los lusos desde 1595 durante prácticamente 45 años ininterrumpidos (Palmer, 1976, pp. 12-13; Thornton y Heywood, 2007, p. 41)¹² o en su interés constante por el arrendamiento de rentas reales, sobre todo aquellas vinculadas con el sistema aduanero (Álvarez Nogal, 1997, p. 91; Pulido Bueno, 1996, p. 197; Alloza Aparicio, 2019).¹³

¹⁰ Aunque hay una tendencia a la especialización en los asientos, las empresas de los hombres de negocios que participaron en los mismos estaban, en mayor o menor medida, diversificadas en varios ámbitos comerciales y crediticios: administración de patrimonios y rentas, deuda pública, compraventa de letras, giro de dinero entre varias plazas europeas.

¹¹ Álvarez Nogal (1999 y 2005) y Pulido Bueno (2004) dan varios ejemplos al respecto. Es el caso del factor general Bartolomé Spínola, quien estuvo vinculado al mercado español del azúcar y al de exportación de lana. Al comercio de esta última también se dedicó el futuro asentista Juan Lucas Palavesín, cuando se instaló a finales del siglo XVI en Toledo. Su familiar, Alejandro Palavesín, también mantuvo una serie de actividades mercantiles a lo largo de su carrera, algunas de ellas relacionadas con el trigo. Previamente a su introducción en el mundo de los asientos de los Austria, Octavio Centurión ya era un mercader y banquero internacional junto con su hermano Vicencio y con Agustín y Ambrosio Spínola. AHN, Inquisición, legajo 4297.

¹² En 1595 con Pedro Gómez Reynel, en 1601 con Juan Rodríguez Coutiño, en 1615 con Antonio Fernández de Elvas, en 1623 con Manuel Rodríguez Lamego y, finalmente, en 1631 con Melchor Gómez Ángel y Cristóbal Méndez Sosa hasta 1639. La penetración de los portugueses en el mercado esclavista de la América española también puede consultarse en Newson y Minchin (2007).

¹³ Tal como indican estos investigadores, dicha actividad arrendataria por parte de los lusos se consolidó durante el reinado de Felipe III, pero siguió aumentando

El presente estudio de la red de Jorge de Paz Silveira y los hermanos Pasariño en la América española se inscribe en una dinámica de trabajos con una larga trayectoria sobre diásporas y redes de hombres de negocios (Tracy, 1990; Vlessing, 1995; Freire Costa, 2002; Levi, 2002; McCabe, Harlaftis y Minoglou, 2005; Crespo Solana, 2009; Vanneste, 2011; Strum, 2013; Antunes y Polónia, 2016; Herrero Sánchez y Kaps, 2017). ¿Por qué hemos escogido a estos personajes? Consideramos que pueden resultar de interés debido a su relevancia en las finanzas de la monarquía hispánica durante la primera mitad del siglo XVII. Como veremos a continuación, Jorge de Paz fue, en palabras de Carmen Sanz Ayán (2013, p. 228), el asentista de provisiones generales más importante de la década de 1640. Por otro lado, Alfonso y Gaspar Rodríguez Pasariño no solo fueron los colaboradores más destacados de este financiero, sino que aparecen en las redes relationales de la mayoría de los grandes banqueros portugueses —y algunos genoveses— de Felipe IV. Más allá de esto, ambos hermanos poseían un imperio comercial muy vinculado con América, y de letras de cambio —sobre todo con el norte de Europa—, en el que participaron los principales hombres de negocios involucrados en la economía española del momento. En el caso de los agentes residentes en América, nuestra selección a la hora de profundizar en sus carreras no solo se basa en su presencia en buena parte de las empresas mercantiles de Silveira o de los Pasariño, sino también en las de otros grandes comerciantes de la época.

considerablemente a partir de la década de 1620. Una vez que se convertían en asentistas, el arrendamiento continuaba siendo un elemento de gran interés para estos hombres de negocios. Pulido Serrano (2017, p. 271) explica que mantener el control sobre determinadas rentas reales les daba la oportunidad de garantizarse el cobro de aquellas consignaciones que estaban asignadas en los rendimientos de algunas de estas rentas.

Esta investigación está basada en fuentes documentales ricas y muy novedosas; entre ellas sobresalen las cartas personales y los registros notariales, especialmente los consultados en el Archivo Histórico Provincial de Sevilla. Con todo, conocemos sus limitaciones. Por ejemplo, en el caso de las misivas escritas por el futuro barón, solo se conservan las enviadas a los Pasariño, encargados de sus negocios relacionados con los asientos y el comercio americano, africano y peninsular. Por ello, desconocemos el volumen de las actividades asiáticas de Jorge de Paz, ya que son pocos los registros que hemos encontrado referentes a sus empresas en ese continente. Por el contrario, la documentación relativa a los hermanos Pasariño es más abundante y sí refleja de manera clara esa predilección por las Indias Occidentales frente a las Orientales. Otra dificultad que acusa este estudio es la de esclarecer la nacionalidad de los agentes americanos, a pesar de que sabemos que muchos de los más relevantes eran portugueses.

Desde la península ibérica: apuntes biográficos y profesionales

“No tiene el rey otro vasallo como él”.¹⁴ El asentista de provisiones generales más importante de la década de 1640

Jorge de Paz Silveira nació en Lisboa, aproximadamente en 1580, en el seno de una familia de comerciantes con gran presencia en los mercados peninsulares y brasileños y muy activos en el comercio con Asia desde finales del siglo XVI —junto con otras casas de futuros asentistas lusos de Felipe IV como los Fernández, los Paz-Tinoco o los Brandón— (Boyajian, 1993, p. 38). Entre sus antepasados se mezclaban los cristianos viejos y los nuevos, y aunque encontramos varios

¹⁴ AHN, Inquisición, legajo 4297.

procesos inquisitoriales por judaísmo en la historia familiar,¹⁵ estos no afectaron al éxito socioeconómico que alcanzaron sus miembros.

Si hablamos del comercio oriental, sobresale la figura de Fernando Jorge de Silveira, hijo ilegítimo de Diego López de Lisboa, padre de Jorge de Paz (Marques de Almeida, 2009, p. 525; Boyajian, 1983, p. 31). Desde muy joven se trasladó a Goa y se convirtió en uno de los agentes más destacados no solo de sus familiares, sino también de otros descollantes hombres de negocios lusos.¹⁶ En 1634 aparece junto con otros comerciantes portugueses residentes en Goa como “administrador de la compañía de comercio de Indias”¹⁷. Murió en esa ciudad tras aproximadamente 40 años de residencia (Boyajian, 1993, p. 135). No fue el único Silveira en esa plaza; lo acompañó su sobrino, García Fernández (Marques de Almeida, 2009, p. 525).¹⁸ Los parientes

¹⁵ Nos referimos a dos procesos. El primero fue el de Pedro de Baeza de Silveira, apresado el 18 de noviembre de 1651. El segundo proceso, iniciado el 11 de diciembre del mismo año, fue sobre Diego Rodríguez de Lisboa. Ambos hombres eran muy cercanos por sus empresas en la América lusa, y poseían hacienda en Madeira, Río de Janeiro y Bahía. Más allá de ser un activo partícipe mercantil, el primo de Diego Rodríguez, Enrique Gil de Vega, era el esposo de Felipa de Paz —hija de Sebastiana de Paz, hermana de Jorge de Paz Silveira—; otro primo, Lopo Sánchez de Portalegre, estaba casado con Ana Núñez —hermanastras de nuestro banquero— y, finalmente, su tía, Beatriz Henríquez, fue la primera esposa de Diego López de Lisboa —padre de Jorge de Paz—. La madre del futuro barón fue la segunda esposa de López de Lisboa, Felipa de Paz.

Ambos hombres culparon de sus acusaciones como judaizantes a sus enemigos acérrimos, los Méndez Brito, y salieron de la cárcel el mismo día, 11 de enero de 1633, con la misma sentencia. Entre las sanciones impuestas encontramos el comparecer en auto de fe con vela encendida, además de toda una serie de penas espirituales. Arquivo Nacional de Torre do Tombo (en adelante ANTT), *Miscelâneas Manuscritas do Convento da Graça, Pecúlio tomo 8F; ANTT, Inquisição de Lisboa, Processo 4474 Diogo Rodrigues de Lisboa; ANTT, Inquisição de Lisboa, Processo 11559 Pedro de Baeza Silveira*.

¹⁶ Como recoge Studnicki-Gizbert (2007, p. 102), uno de ellos era el conocido como “patrón” de la comunidad lusa hispalense, Enrique de Andrade. APSE, legajo 16976.

¹⁷ AHU, India, Caixa 020, legajoo 3; AHU, India, Caixa 020, legajo 44.

¹⁸ En julio de 1635 recibió de Jorge de Paz un hábito de Cristo que, en un primer

que recibían las mercancías en Lisboa (diamantes, perlas, sedas o cardamomo, entre otras)¹⁹ eran Francisco de Silveira —hermanastro de Jorge de Paz, casado con la hermana de este, Sebastiana de Paz—, Lopo Sánchez Portalegre —primo de Diego Rodríguez de Lisboa y padre del citado García Fernández— y Fernando Gil —primo del futuro barón²⁰—.

En el caso de las Indias Occidentales, destaca la polifacética figura del hermano menor de nuestro financiero, Pedro de Baeza de Silveira, residente la mayor parte de su vida en Lisboa y caballero de la Orden de Cristo (Pulido Serrano, 2013, p. 194).²¹ Aunque también mantuvo numerosas empresas en Asia (Boyajian, 1993, p. 133) —principalmente relacionadas con la pimienta durante la década de 1630, de la que ya era contratador en 1631²²—, lo cierto es que volcó gran parte de sus negocios mercantiles y financieros en el Atlántico.²³ Parece ser que, gracias a un permiso de la Corona, viajó a Guinea, Cabo Verde y a diversas plazas de la América española antes de 1624 (Boyajian, 1983, p. 31). A lo largo de su carrera, lo encontramos en los circuitos del azúcar con especial presencia en Bahía, Río de Janeiro y Madeira (Freire Costa, 2008, p. 289),²⁴ como contratador de palo de Brasil desde, por lo

momento, iba destinado a Fernando Jorge. Debido a su muerte, la merced pasó a su sobrino. AHN, Inquisición, legajo 4034.

¹⁹ AHU, India, Caixa 006, legajo 25; AHU, India, Caixa 020, legajo 19.

²⁰ AHU, India, Caixa 006, legajo 25.

²¹ AHN, Inquisición, legajo 246.

²² AHU, India, Caixa 020, legajo 107; AHU, India, Caixa 020, legajo 152; AHU, Reino, Caixa 008, legajo 3; AHU, Reino, Caixa 002, legajo 88; ANTT, Inquisição, processo 11559, Pedro de Baeça.

²³ También mantuvo negocios en otras plazas europeas, por ejemplo, Ruan, desde donde enviaba partidas a Lisboa de tarlatanas. ANTT, Inquisição, processo 11559, Pedro de Baeça.

²⁴ ANTT, Miscelâneas manuscritas do Convento da Graça, tomo 8F, p. 193.

menos, 1637,²⁵ y al año siguiente, como contratador del Consulado de Brasil junto a Jorge Gómez de Álamo.²⁶ Murió en 1641 en Lisboa, en el cadalso, acusado de financiar el intento de asesinato del rey João IV de Braganza (Pulido Serrano, 2013, p. 194; Soares da Cunha, 2006, p. 334).

Asimismo, Jorge de Paz no fue el primero de su casa en participar en las finanzas reales. Debemos mencionar a su tío, Pedro de Baeza, hombre de negocios estudiado en profundidad por Juan Ignacio Pulido Serrano. De Baeza nació en Lisboa aproximadamente en 1555 y muy joven se trasladó a Asia, donde vivió en diversas plazas —China, Macao, la Isla de Java, Nagasaki... (Marques de Almeida, 2009, p. 79)—. En estos territorios desarrolló su faceta comercial durante al menos doce años, que el luso consideraba “los mejores de su vida”. Volvió a Lisboa en 1580 y comenzó a ampliar el espectro de sus mercancías, red y empresas —no solo orientales, también atlánticas, por ejemplo, con los esclavos—. Poco después se introdujo en los asientos y firmó cuatro durante la década de 1580 —en compañía del hombre de negocios milanés Juan Baptista Robelasca— vinculados al aprovisionamiento de naves: en 1587, en 1589, en 1590 y en 1591 (Pulido Serrano, 2013, pp. 196-200).²⁷

Su relación con las finanzas reales no se limitó a los asientos. En 1590, se trasladó a Madrid y comenzó a arrendar rentas reales (Alloza Aparicio, 2019, pp. 35-36). Adquirió la administración de los puertos secos y aduanas a lo largo de la frontera entre Castilla y Portugal (1594-1599), de la Saca de las Lanas (1595-1604) y la de los puertos secos entre Castilla, Navarra, Aragón y Valencia (1601). Un año después, penetró en el consorcio administrativo de la *Alfândega* de Lisboa para, en 1604, administrarla en solitario (Pulido Serrano, 2017,

²⁵ AHU, India, Caixa 020, legajo 90; AHU, Bahía L-F, Caixa 007, legajo 767-768.

²⁶ AHU, Bahía L-F, Caixa 007, legajo 820.

²⁷ AGS, Contaduría Mayor de Cuentas, 3.^a época, legajo 127-128.

pp. 299-300). Toda esta experiencia comercial y financiera se plasmó en seis memoriales que de Baeza escribió al monarca español entre 1607 y 1609, convertido en arbitrista real. Dichos escritos le valieron el puesto de factor real en Ternate, en las Molucas. Sin embargo, murió antes de poder iniciar su último viaje (Pulido Serrano, 2018, pp. 206-210).

Por su parte, el mentado Pedro de Baeza de Silveira, además de arrendador y contratador durante toda su carrera (Marques de Almeida, 2009, p. 662; Boyajian, 1983, p. 129),²⁸ también participó en los asientos antes que su hermano mayor (Sanz Ayán, 2013, p. 229), aun cuando, al igual que su tío, la mayoría de ellos fueron para el abastecimiento y puesta a punto de naves. El 23 de mayo de 1629, firmó un asiento con la intención de proveer 40.000 escudos para Flandes, aunque finalmente se canceló debido a que otro hombre de negocios —Marcos Fernández Monsanto— ofreció suministrar una cantidad mayor.²⁹ Al año siguiente, en 1630, realizó otro asiento de 1.000 escudos y una provisión de 60.000 ducados para el apresto de naves y el socorro de las personas que debían ir a Pernambuco.³⁰ Asimismo, financió la armada de socorro a Brasil en 1631 junto a otros hombres de negocios (Marques de Almeida, 2009, pp. 662-663). En 1638, con el citado Jorge Gómez Álamo, firmó otro asiento de 200.000 cruzados para proveer la guerra con ese territorio.³¹

²⁸ Más allá del mentado palo de Brasil y el consulado arrendó diversos puertos secos. Parece ser que durante la primera mitad de la década de 1630 también fue contratador de Mazagán (actual El Jadida). En 1640 también aparece como tesorero de la Alfândega de Lisboa. AGS, Contadurías Generales, legajo 123; ANTT, Habilidades de Christo, mazo 11, legajo 56. Pedro de Baeza.

²⁹ AGS, Contadurías Generales, legajo 123.

³⁰ Archivo General de Indias (en adelante AGI), Contaduría, legajo 364; AGS, Contadurías Generales, legajo 124.

³¹ Boyajian (1983, p. 129) afirma que Alemo era primo del Silveira. AHU, Reino, Caixa 009, legajo 31.

Es cierto que Jorge de Paz ya había participado en la economía real antes de sumergirse en los asientos de provisiones generales: mientras residía en Lisboa realizó varios empréstitos para naves cuyo destino era Asia.³² Con todo, su verdadera carrera como asentista se inició en 1632, año en que firmó tres asientos destinados a Flandes, que ya superaban en cuantía los realizados por sus parientes: alcanzaron la cifra de 100.000 escudos.³³ Ese mismo año se mudó a Madrid y desde entonces y hasta su muerte en 1647, los montantes del futuro barón no dejaron de aumentar; llegaron a emitir más de 1.200.000 escudos. Esto le permitió alcanzar el puesto de mejor asentista de la Corona en la década de 1640.³⁴

Por supuesto, su implicación en la hacienda regia le proporcionó numerosas gracias y mercedes —más allá de cuantiosas consignaciones en plata— que le permitieron transformar su capital económico en capital social. Entre estas sobresalen varias naturalezas de Indias, hábitos de órdenes militares —para él y para su sobrino y heredero, Diego de Silveira, hijo de Francisco de Silveira—, poder sobre varios territorios y, para culminar su estrategia de ascenso social, una baronía en Nápoles, más concretamente la de Albito, con un feudo valorado entre 3.000 y 4.000 ducados. Con estos montantes, Jorge de Paz fundó dos mayorazgos para sus sobrinos: el citado Diego de Silveira y el hermano menor de este, Juan Luis de Silveira (Pulido Serrano, 2014, p. 49; Hernández Casado, 2021b, p. 139). Cuando el banquero falleció, fue su mujer, la baronesa Beatriz de Silveira, quien se encargó

³² Uno de ellos, en 1626. AGS, Contadurías Generales, legajo 126; AHU, India, Caja 014, legajo 113.

³³ El 6 de enero de 1632, 100 000 escudos; el 10 de mayo, 50 000 escudos y el 30 de julio, 30 000 escudos. AGS, Contadurías Generales, legajo 126.

³⁴ Las cantidades emitidas por este banquero en comparación con el resto de los financieros de la Corona durante la década de 1640 se pueden consultar en la obra de Sanz Ayán (2013, pp. 123-218).

de visibilizar el recién ennoblecido linaje a través de patronazgos y fundaciones, y, tras retirarse Diego de Silveira de las finanzas reales, fue ella quien continuó firmando asientos en la segunda mitad de la década de 1650 (Hernández Casado, 2021c).

Respecto a su faceta mercantil, durante su estancia en Lisboa Jorge de Paz se introdujo en el negocio de los diamantes, participó en la trata negrera y mantuvo relaciones comerciales en la isla de Santo Domingo (Boyajian, 1993, p. 137).³⁵ Ya en Madrid, sabemos que colaboró en algunas empresas de su hermano Pedro de Baeza, tanto mercantiles —de ropas junto a Simón Fonseca Piña, hombre de negocios luso y familiar de los Pasariño—³⁶ como financieras —ayudándolo a cobrar el dinero que otros banqueros le debían—. Durante la década de 1630, el futuro barón comerció con varios productos que fue abandonando a medida que entramos en los años 40. De esta manera, hallamos testimonios referentes al azúcar o las piedras preciosas entre los años 1633 y 1636.³⁷ Por otro lado, en 1633 hemos localizado lo que parece ser una colaboración en las empresas de Francisco Rodríguez de Elvas, Melchor Gómez Ángel y Cristóbal Méndez Sosa. Por la estrecha relación de estos hombres con la trata de esclavos, pensamos que Jorge de Paz pudo estar todavía vinculado al comercio de esclavos a comienzos de esta década.³⁸ También encontramos a nuestro asentista enviando trigo a Lisboa y telas hacia América y Tánger.³⁹ A medida que entramos en la década de 1640, Silveira se centró en el

³⁵ AGS, Contadurías Generales, legajo 126.

³⁶ AHN, Inquisición, legajo 3797.

³⁷ AHN, Inquisición, legajo 3797; AHN, Inquisición, legajo 3814; AHN, Inquisición, legajo 3822; AHN, Inquisición, legajo 4034; AHPM, legajo 6837.

³⁸ AHN, Inquisición, legajo 3797.

³⁹ AHN, Inquisición, legajo 4034; CCG, Contadurías Generales, legajo 127; CCG, Contadurías Generales, legajo 128.

préstamo a la Corona; aun así, continuó con sus actividades textiles, entre cuyos mercados más destacados se situaba América.⁴⁰

Agentes, comerciantes, financieros, fugitivos

Alfonso y Gaspar Rodríguez Pasariño nacieron en el seno de una familia de mercaderes cristianos nuevos de Elvas de la que apenas hemos encontrado información. Tuvieron otros dos hermanos igualmente dedicados al comercio: Antonio y Diego Nuñez Vega (Marques de Almeida, 2009, pp. 513-514; Poettering, 2019, p. 160).⁴¹ Tras la muerte de su padre, Alfonso y Gaspar crearon la que fue su compañía comercial hasta 1646: Alfonso e Gaspar Rodrigues Passarinho, Irmãos e Companhia. En 1618, se trasladaron a Lisboa, plaza en la que empezaron a ejercer como prestamistas y a crear, desde por lo menos 1631, un auténtico banco de letras, sobre todo con Sevilla y el norte de Europa.⁴² Gracias a su red familiar, también participaron en el comercio asiático (Marques de Almeida, 2009, p. 513).

En 1632 se mudaron a Sevilla (Marques de Almeida, 2009, p. 513).⁴³ Fue durante su etapa sevillana cuando los Pasariño desarrollaron su imperio económico. En el plano comercial, tras recibir ese mismo año una naturaleza de Indias a raíz de un asiento de Jorge de Paz

⁴⁰ Entre otros como Tánger o diversas plazas de la península ibérica —por ejemplo, Jaén o Cádiz—. AHN, Inquisición, legajo 4034.

⁴¹ Sabemos que Diego Núñez Vega residió gran parte de su vida en Hamburgo y que tenía negocios en Brasil. Mantuvo activas relaciones con comerciantes residentes en Sevilla —no solo portugueses sino también flamencos—, y además con Jorge de Paz Silveira durante la década de 1630. Aunque se encontraba ausente, fue procesado y sentenciado por la Inquisición de Lisboa entre 1637 y 1638. En otros procesos inquisitoriales, su figura vuelve a aparecer como la de un judío público residente en Hamburgo. ANTT, Inquisição de Lisboa, processo 7193. Diogo Nunes Veiga; ANTT, Inquisição de Lisboa, processo 3020. Gaspar Bocarro; AHN, Inquisición, legajo 3747; AHN, Inquisición, legajo 3797; AHN, Inquisición, legajo 3822; AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁴² AHN, Inquisición, legajo 3747.

⁴³ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

Silveira,⁴⁴ se volcaron en América e hicieron de este continente uno de sus mayores mercados (Boyajian, 1993, p. 239).⁴⁵ Entre sus productos predilectos destacan el añil, las ceras, los textiles o la canela (Marques de Almeida, 2009, pp. 513-515).⁴⁶ También se implicaron en la trata de esclavos (Hernández Casado, 2021a).

Participaron en las finanzas de la monarquía hispánica como agentes de varios banqueros portugueses —como Jorge de Paz o Juan de Silva de Lisboa⁴⁷— y genoveses —por ejemplo, el heredero de Bartolomé Spínola, Juan Jácome Spínola⁴⁸—. Se encargaban de remitir los montantes de sus préstamos a Flandes, enviar letras o recoger sus consignaciones de plata en la Casa de la Contratación. Además de ello, intervinieron en primera persona en el negocio de los asientos como socios en algunos de los que firmó el futuro barón a lo largo del decenio de 1630.⁴⁹ Desde comienzos de la década siguiente, ambos hermanos comenzaron a realizar varios asientos, junto con otros hombres de negocios.⁵⁰ Finalmente, en 1645, Gaspar Rodríguez Pasariño emitió

⁴⁴ AGI, Contratación, legajo 50B; AGS, Contaduría de la Junta de Hacienda, legajo 701.

⁴⁵ A pesar de su predilección por América, los Pasariño también expandieron sus productos, en especial las telas y el trigo, a diversas plazas del norte y sur de Europa, por ejemplo, a Venecia, y a África —sobre todo en Tánger—. Parece ser que también tenían relación con las Filipinas, territorio al que realizaban envíos de capital. AHN, Inquisición, legajo 4297; AHN, Inquisición, legajo 3891; AHN, Inquisición, legajo 3826.

⁴⁶ Contratación, legajo 829; AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

⁴⁷ AHN, Inquisición, legajo 3797; AGI Contaduría, legajo 369A.

⁴⁸ AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁴⁹ Por ejemplo, AGS, Contadurías Generales, legajo 130; AGS, Contadurías Generales, legajo 133; AGS, Contaduría Mayor de Cuentas, 3.^a época, legajo 54.

⁵⁰ En 1640 Gaspar Pasariño firmó junto con Diego Cardoso un asiento de 70.000 escudos para el abastecimiento de la Armada. En 1642 ambos hermanos realizaron una provisión de 55.000 escudos de plata con los residentes en Sevilla Francisco García Prie-to, Francisco Fernández Solís, Lanfrán David —hombre de negocios francés—, Pedro

un asiento de 10.400 escudos junto a Alfonso⁵¹ y, en solitario, realizó tres: el 16 de enero, 18.000 escudos para Flandes; el 21 de agosto, 30.000 escudos con el mismo destino, y el 1 de diciembre, 52.500 raciones para el apresto de la armada.⁵² Más allá de los préstamos a la Corona, los Pasariño también se encargaron de aprovisionar de trigo a Tánger entre, aproximadamente, 1637 y 1640.⁵³

Clave para su éxito profesional fue su fastuosa e internacional red de relaciones, en la cual los enlaces matrimoniales tuvieron una importancia capital.⁵⁴ En ella, no solo encontramos banqueros de Felipe

del Puerto, Diego Cardoso y Juan de Soto. Del montante total, los Pasariño aportaron 10.000 escudos. Parece ser que, previamente, Alfonso y Gaspar ya habían ejecutado otra provisión de 20.000 ducados. El mismo año, todos ellos hicieron otro asiento de 60.000 escudos, para el cual los Pasariño proporcionaron idéntica cantidad que en el anterior. La misma compañía firmó otro asiento de 55.000 escudos en 1643. Un año después, debido a la denuncia de un navío de Londres y de sus mercancías, algunos vecinos de Sevilla —entre los que destacaron los hermanos Pasariño y otros como Manuel Gómez de Acosta, Cristóbal Núñez o Juan de Cea—, tuvieron que proveer un asiento de 44.000 escudos. AGS, Contadurías Generales, legajo 136; AGS, Contadurías Generales, legajo 137 AGS, Contadurías Generales, legajo 138; AGI, Contratación, legajo 179.

⁵¹ AHN, Inquisición, legajo 4199.

⁵² En este último asiento fue partícipe Esteban Luis Diamante. AHN, Inquisición, legajo 4240; AHN, Inquisición, legajo 4952; AGS, Contadurías Generales, legajo 139.

⁵³ AHN, Inquisición, legajo 3826; AHN, Inquisición, legajo 3891.

⁵⁴ La hija de Gaspar Pasariño, María de Vega, casó con Simón Fonseca Piña, destacado hombre de negocios y asentista real durante la década de 1650 (Sanz Ayán, 1989, p. 342). A lo largo de su carrera, Fonseca sobresalió por el arrendamiento de diversas rentas reales como los diezmos de la Mar de Castilla, los puertos secos de Vizcaya o la renta general de las lanas. La hermana de María, Beatriz de Vega, estaba casada con un sobresaliente miembro de la familia del mentado Enrique de Andrade: su hermano Manuel Rodríguez de Andrade, gran comerciante con América y arrendador, especialmente importante por su papel como administrador y tesorero general de la renta de los Almojarifazgos Mayores de Indias junto con Marcos Fernández Monsanto. También tuvo un activo papel en el asiento de negros de Melchor Gómez Ángel y Cristóbal Méndez Sosa. Según Boyajian (1983, Appendix A13), Gaspar Pasariño tuvo una hija más, cuyo nombre desconocemos, que se casó con Francisco Díaz de Silva, perteneciente

IV —portugueses y genoveses— y activos hombres de negocios —lusos, novohispanos, franceses o castellanos, entre otros—,⁵⁵ sino que, con el paso de los años, los hermanos Pasariño también incorporaron personajes pertenecientes al estrato nobiliario como, por ejemplo, el marqués de Castelrodrigo, el conde de Linares o el conde de Castelmendo.⁵⁶

Las relaciones de Alfonso y Gaspar con el que hasta entonces había sido su mayor colaborador en materia financiera, Jorge de Paz Silveira, se rompieron a mediados de 1645 a raíz de un pleito por dinero que los hermanos perdieron.⁵⁷ Aunque los Pasariño continuaron apreciando en varias letras que el asentista mantuvo con algunos de sus familiares —como Simón Fonseca Piña o Esteban Luis Diamante—, la asociación entre los tres hombres quedó muy dañada. Algunos de los colaboradores de los hermanos opinaban que, tras este enfrentamiento, Alfonso y Gaspar quedaban a merced “de hombres vengativos”, adjetivo que consideraban perfecto para el ya por entonces barón Jorge de Paz Silveira.⁵⁸

a la casa del mercader Duarte de Silva, quien poseía negocios brasileños relacionados con el azúcar y los esclavos. Parece ser que los Pasariño tenían una hermana, Violante de Vega, quien en un primer momento pensábamos que estaba casada con Esteban Luis Diamante. Sin embargo, Violante realmente se casó con Manuel Fernández Penso —probablemente un primo—. Fue la hija de ambos, Isabel de Vega, la que se desposó con el gran colaborador de los hermanos Rodríguez Pasariño, Diamante. Tras la muerte de este, en 1649, Isabel vuelve a casarse (con su primo, Juan Álvarez) y pasa a residir en Amberes. AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2; AHN, Inquisición, legajo 4297; AHN, Inquisición, legajo 4952; AGS, Contadurías Generales, legajo 143; AGI, Contratación, legajo 5766; AHPS, legajo 4404.

⁵⁵ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

⁵⁶ Algunos de ellos establecieron contacto con los Pasariño en sus últimos años en la península ibérica y otros cuando estos ya se encontraban en Amberes, como es el caso del conde de Castelmendo, quien llegó a ser padrino de boda de Juan Álvarez. AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁵⁷ AHN, Inquisición, legajo 4297.

⁵⁸ *Ibidem*.

La boyante carrera de ambos finalizó abruptamente cuando fueron acusados por la Inquisición de judaizantes el 29 de mayo de 1646 (Marques de Almeida, 2009, p. 515).⁵⁹ Alfonso y, poco después, su esposa, Beatriz Penso, fueron encarcelados. Los bienes de los hermanos, así como los de Diego Manuel de Castro —hijo de Gaspar— y Esteban Luis Diamante —casado con Isabel de Vega, sobrina de los Rodríguez Pasariño—, fueron confiscados.⁶⁰ Pero Gaspar no se encontraba ni en Madrid ni en Sevilla en ese momento: según la documentación del Santo Oficio, el 3 de marzo de 1646 los dos hermanos habrían roto su compañía fundada a inicios de su carrera.⁶¹ Tras ello, con el pretexto de ir a Pamplona, Gaspar Pasariño recibió una licencia regia en marzo de 1646⁶² y se trasladó a Amberes con su sobrino e hijo de Alfonso, Juan Álvarez, quien por entonces tenía aproximadamente 14 años y que, a pesar de su salida de la península, no estaba encausado. Con todo, los negocios del fugitivo no cesaron en la península ibérica: se mantuvieron bajo el nombre de Juan. La Inquisición tenía fundadas sospechas sobre quién se ocultaba bajo la firma del joven Juan Álvarez, que parecía tener muchas empresas activas en España a pesar de

⁵⁹ AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁶⁰ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

⁶¹ Según alegó Alfonso Pasariño, el motivo de dicha ruptura fue el deseo de Gaspar de mudarse a Amberes. Esto se debía a que, en su opinión, en esa plaza faltaban agentes para asistir a los banqueros que hacían asientos desde Madrid y que desempeñar dicha actividad era la forma más sencilla de aumentar el capital de ambos hermanos. Alfonso no estaba de acuerdo con esta decisión, por lo que ambos rompieron su compañía y este último se quedó en la casa que tenían en Madrid. AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁶² A pesar de que esto es lo que declara Alfonso ante el Santo Oficio, sabemos que Gaspar no fue a Amberes hasta mayo, tal vez pocos días antes de que la Inquisición les declarase judaizantes, ya que, para el 16 de mayo de ese año, todavía se encontraba en San Sebastián. El 22 de mayo de 1646 Juan Jácome Spínola intercede en su nombre y envía una petición al monarca donde solicita poder llevar desde la península ibérica a Flandes una serie de cajones y objetos que el luso necesitaba para su viaje al norte de Europa. AHN, Inquisición, legajo 4240; AHN, Inquisición, legajo 4952.

su juventud e inexperiencia. El Santo Oficio opinaba —y ofrecía pruebas fehacientes al respecto⁶³— que quien actuaba en nombre del muchacho era, en numerosas ocasiones, el perseguido Gaspar Pasariño, que pretendía así ocultar parte de su hacienda, evitar embargos inquisitoriales y continuar con sus actividades en los reinos peninsulares.⁶⁴

De esta manera, desde el mismo año de su establecimiento en Amberes, Gaspar Rodríguez Pasariño continuó recibiendo y enviando letras y colaborando en las empresas financieras y comerciales de varios asentistas y mercaderes residentes en su mayoría en Madrid, como Juan Jácome Spínola, Alejandro Palavesín, Domingo Centurión, Álvaro Fernández de Acosta o Francisco Fernández Solís. Sus contactos no se limitaban a hombres de negocios: la Inquisición descubrió correspondencia y tratos con Francisco de Galarreta —escribano de Su Majestad—, Francisco del Castillo —secretario del rey y quien alega que “ha visto muchas letras del susodicho [Juan Álvarez] sobre diferentes personas de esta corte”⁶⁵—, Juan de Lira —del Consejo de Hacienda—, Manuel Pantoja —miembro del Consejo de Hacienda y presidente de la Casa de la Contratación— o Tomás de Herrera —administrador de la Casa de la Cruizada—, entre otros. Asimismo, es posible que Gaspar Pasariño participase en el arrendamiento de la renta de los Diezmos de la Mar de Simón Fonseca o, al menos, en sus negocios relacionados con las lanas.⁶⁶

Creemos que Alfonso salió de la cárcel tras el auto de fe del 1 de enero 1651 y se trasladó a Toledo. Aunque el Santo Oficio accedió a

⁶³ Resulta interesante una misiva de Gaspar Rodríguez Pasariño al asentista Duarte Fernández escrita el 29 de marzo de 1647. En ella, el ya residente en Amberes dice que, si a Fernández le causase embarazo respecto de la causa de fe el nombrarle a él en las órdenes de sus asientos, podía poner en su nombre a Juan Álvarez, su sobrino. AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁶⁴ *Ibidem.*

⁶⁵ *Ibidem.*

⁶⁶ *Ibidem.*

devolverle lo embargado en 1652,⁶⁷ Alfonso Pasariño nunca lo recibió. Arruinado, acabó huyendo a Amberes y fue declarado fugitivo el 5 de octubre de 1654 a pesar de que, según Simón Fonseca Piña, contaba con licencia regia para ese efecto.⁶⁸ Tras eso, aparentemente los hermanos expandieron sus actividades por “toda Europa” y Juan Álvarez llegó a ser cónsul de la *nação* portuguesa en Amberes.⁶⁹ Sin embargo, no volvemos a encontrar documentos que acrediten una participación de los Pasariño en los territorios de la monarquía hispánica, incluida América.

La red en la América española de Jorge de Paz Silveira y de los hermanos Rodríguez Pasariño

A continuación, mostramos la tabla con los agentes y colaboradores⁷⁰ de nuestros protagonistas, que hemos podido localizar en la América española, vinculados por cuestiones mercantiles, envío de letras o cobro de hacienda. Analizaremos las actividades y conexiones de aquellos que mayor impacto tuvieron en las empresas de nuestros hombres de negocios y otros miembros de sus redes.

Tabla n.º 1: las redes de Pasariño y Jorge de Paz

Nombre	Localización	Red	Fecha	Actividad	Otros Contactos
Antonio Justiniano	Guatemala	Pasariño	1640	-Regidor -Capitán -Comerciante -Agente	-Enrique de Andrade -Simón Suárez Pérez

⁶⁷ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

⁶⁸ AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁶⁹ *Ibidem*.

⁷⁰ Empleamos el término *agente* para referirnos a personas cuya participación en las empresas de Jorge de Paz y los hermanos Pasariño se limitó al cobro de montantes que estos tenían pendientes en diversas plazas americanas.

Juan Pérez Mesa ⁷¹	Guatemala	Pasariño	1636	-Comerciante -Agente	
Fernando Sánchez ⁷²	Guatemala	Pasariño	1640	-Agente	
Blas Enríquez ⁷³	Sevilla-Honduras	Pasariño	1640	-Comerciante -Agente	
Matías Rodríguez de Olivera	Sevilla-México	Pasariño	1636	-Agente	-Francisco Lobo de Acuña -Ruy López de Silva
Joseph Rodríguez de Medina ⁷⁴	México	Pasariño	1639	-Agente	
Jacinto de Torres	México	Jorge de Paz	1623-1635	-Comerciante -Agente	
Amaro Díaz (Boyajian, 1993, p. 239)	México	Pasariño		-Agente	-Sebastián de Jaureguí
Gaspar Suárez	México	Pasariño		-Comerciante -Agente	-Simón Báez Sevilla -Fernando Tinoco -Manuel de Paz

⁷¹ AGI, Contratación, legajo 829.

⁷² APSE, legajo 16980.

⁷³ *Ibidem*.

⁷⁴ AHN, Inquisición, legajo 3855.

Juan Ginés ⁷⁵	Panamá	Pasariño	1640	-Comerciante -Agente	
Gaspar de Acosta ⁷⁶	Panamá	Pasariño	1642	-Agente	
Pedro de Alarcón ⁷⁷	Panamá	Pasariño	1642	-Agente	
Esteban Luis Diamante	Sevilla- Cartagena de Indias -Angola	Pasariño	¿?- 1649	-Comerciante -Agente	-Simón Fonseca Piña -Blas de la Peña -Juan de Silva de Lisboa
Francisco Pacheco ⁷⁸	Sevilla – Cartagena de Indias	Pasariño		-Comerciante -Agente	
Francisco Pacheco ⁷⁹	Sevilla – Cartagena de Indias	Pasariño		-Comerciante -Agente	-Francisco Lobo -Juan de Castro
Simón Leygrave	Sevilla-Cartagena de Indias	Pasariño	1642- 1643	-Comerciante -Agente	-Simón Suárez Pérez -Artur Méndez -Manuel Rodríguez Lamego

⁷⁵ AGI, Contratación, legajo 179.

⁷⁶ APSE, legajo 16983.

⁷⁷ *Ibidem.*

⁷⁸ AHN, Inquisición, legajo 4952; AGI, Contratación, legajo 50^a.

⁷⁹ AGI, Contratación, legajo 50A; AHN, Inquisición, legajo 4952.

Ambrosio Arias Aguilera	Cartagena de Indias	Pasariño	1640	Escribano mayor de registros	-Antonio Nuñez Gramajo -Francisco Fernández Solís -Gonzalo Núñez de Sepúlveda
Manuel de Aranjo ⁸⁰	Cartagena de Indias	Pasariño	¿? - 1646	-Comerciante -Agente	-Antonio de Aranjo -Martín Alonso de Olivenza
Francisco Caballero ⁸¹	Cartagena de Indias	Pasariño	¿? -1643	-Comerciante -Agente	-Antonio Nuñez Gramajo -Jorge de Acosta
Antonio Rodríguez Ferrerín (Marqués de Almeida, 2009, p. 515)	Cartagena de Indias	Pasariño		-Comerciante -Agente	
Fernando López de Acosta	Cartagena de Indias – Santo Domingo	Jorge de Paz	1633-1636	-Comerciante -Asentista -Agente	-Duarte Fernández -Manuel Rodríguez Pinto -Simón de Sosa

⁸⁰ AGI, Contratación, legajo 179; AHN, Inquisición, legajo 4952.

⁸¹ AGI, Contratación, legajo 179; AHPS, legajo 16983; AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

Juan de Leyba de Castillo ⁸²	Cartagena de Indias – Santo Domingo	Jorge de Paz	1636	-Comerciante	
Antonio de Cea ⁸³	Sevilla-Puerto Rico	Jorge de Paz	1646	-Comerciante -Agente	-Diego de Silveira
Juan Méndez Carvallo	Puerto Rico-Santo Domingo	Jorge de Paz	¿? -1636	-Comerciante -Agente	
Esteban Rodríguez Penso	Puerto Rico-Santo Domingo	Jorge de Paz	¿? - 1633	-Comerciante -Agente	
Francisco Rodríguez Franco ⁸⁴	Santo Domingo	Jorge de Paz	1635	-Alguacil mayor -Agente	
Manuel Álvarez Arellano (Marqués de Almeida, 2009, p. 515) ⁸⁵	Sevilla-Vera-cruz	Pasariño	1638	-Comerciante -Agente	-Simón Fonseca Piña -Blas de la Peña -Ruy López de Silva
Fernando Rodríguez ⁸⁶	Sevilla-Vera-cruz	Pasariño	1635	-Capitán -Agente	-Marcos de Gois Morais -Simón Rodríguez Bueno -Simón Fonseca Piña

⁸² AHN, Inquisición, legajo 3822; AHN, Inquisición, legajo 4034.

⁸³ APSE, legajo 16997.

⁸⁴ AHN, Inquisición, legajo 4034.

⁸⁵ APSE, legajo 16972; AHPS, legajo 16976.

⁸⁶ AHN, Inquisición, legajo 4240; APSE, legajo 16962; APSE, legajo 16972.

Manuel Méndez de Miranda (Domínguez Ortiz, 1996, p. 154) ⁸⁷	Veracruz	Pasariño	1639	-Comerciante -Agente	-Marcos de Gois Moraes
Sebastián de Jáuregui ⁸⁸	Sevilla-Nueva España	Pasariño	1638	-Comerciante -Agente	-Blas de la Peña -Enrique de Andrade
Sebastián Sánchez Barba ⁸⁹	Sevilla-Nueva España	Pasariño	1638	-Agente	
Gaspar Rodríguez de Segura ⁹⁰	Sevilla-Nueva España	-Jorge de Paz -Pasariño	1634	-Agente	
Juan Rodríguez Ferreira ⁹¹	Nueva España	Jorge de Paz	1633	-Agente	
Tomás de Fonseca ⁹²	Portobelo	Pasariño	1640	-Comerciante -Agente	
Diego López de Fonseca Mesa	Lima-Portobelo	-Jorge de Paz -Pasariño	1632-1635	-Comerciante -Agente	-Manuel Rodríguez de Andrade -Blas de la Peña -Felipe Martínez de Orta

⁸⁷ APSE, legajo 16972; APSE, legajo 16976.

⁸⁸ APSE, legajo 16972.

⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ APSE, legajo 16972; APSE, legajo 16966; APSE, legajo 16983; AHN, Inquisición, legajo 4034.

⁹¹ AHN, Inquisición, legajo 3797.

⁹² AGI, Contratación, legajo 179.

Antonio de Acuña	Lima-Portobelo	-Jorge de Paz -Pasariño	1632-1635	-Comerciante -Agente	-Enrique de Andrade -Simón Fonseca Piña -Simón Rodríguez Bueno
Fernando de Alarcón ⁹³	Lima	-Jorge de Paz -Pasariño	1639	-Agente	
Pedro de Alaren ⁹⁴	Lima	Pasariño	1639	-Agente	
Pedro de Garase ⁹⁵	Lima	-Jorge de Paz -Pasariño	1639	-Agente	
Rodrigo de Ávila ⁹⁶	Lima	Pasariño	1636	-Agente	
Antonio Gómez de Acosta ⁹⁷	Lima	Pasariño	1636	-Comerciante -Agente	-Manuel Gómez de Acosta
Pedro de Jarase ⁹⁸	Perú	Pasariño	1639	-Agente	-Fernando Rodríguez Penso
Pedro Oso-rio ⁹⁹	Perú	Pasariño	1639	-Agente	-Fernando Rodríguez Penso

Fuente: elaboración propia.

⁹³ APSE, legajo 16977.

⁹⁴ *Ibidem.*

⁹⁵ *Ibidem.*

⁹⁶ APSE, legajo 16962.

⁹⁷ APSE, legajo 16962; APSE, legajo 16972.

⁹⁸ APSE, legajo 16976.

⁹⁹ *Ibidem.*

Guatemala

En este territorio solo hemos localizado negocios de los Pasariño. Entre otros hombres, los hermanos nombraron como su agente en 1640 a Antonio Justiniano, vecino y regidor de la ciudad de Guatemala, para que se encargase de la gestión de sus actividades en esa plaza y, en general, en la provincia de Honduras en ausencia de su otro contacto, Blas Enríquez.¹⁰⁰ Alfonso y Gaspar no fueron los únicos que confiaron la recepción, gestión y cobro de sus mercancías al regidor: otro nombre que aparece es el de Simón Suárez Pérez, en 1639.¹⁰¹

Asimismo, Justiniano también tenía agentes en Sevilla para varias cuestiones. Es el caso del citado “patrón de la comunidad lusa hispano-lusa”, Enrique de Andrade, a quien el regidor dio poder en 1639 para que se convirtiese en el tutor y curador de los hijos de su familiar, Juan

¹⁰⁰ APSE, legajo 16980.

¹⁰¹ Nacido en Leiria, Portugal, probablemente en 1592 y perteneciente a la casa de los Andrade. Se trasladó a Lisboa muy joven, aproximadamente en 1604, donde sabemos que intervino en el comercio de diamantes y mercancías de lujo con Goa, así como en el de las telas. También tenía cuentas, agentes y hacienda en América, especialmente en Brasil. Entre sus negocios, sobresale su participación en la trata negrera, la cual conocemos desde que, en 1617, realizó su primer viaje a Angola. Efectuó varios desplazamientos entre 1617 y 1619 no solo a Angola, sino también a Bahía y Cartagena de Indias, en parte interviniendo en el asiento de negros de Antonio Fernández de Elvas, y continuó inmerso en la esclavitud a lo largo de su carrera. Fue procesado por la Inquisición de Lisboa en 1630. Además de acudir con una vela encendida en el auto de fe del 2 de abril de 1634, fue desterrado cuatro años a Brasil; no obstante, en 1635 lo encontramos en Sevilla. En esta plaza se implicó activamente en las empresas atlánticas de sus primos Enrique de Andrade y Manuel Rodríguez de Andrade. Aunque llevaba comerciando en la América española desde muchos años antes, obtuvo una naturaleza de Indias en 1639. En la ciudad del Guadalquivir también fue agente de grandes banqueros reales como Duarte Fernández, en cuyos asientos aparece como partícipe (Álvarez Nogal, 1997, p. 128; Marques de Almeida, 2009, pp. 552-554; Domínguez Ortiz, 1996, p. 153). APSE, legajo 16977; AHPS, legajo 16979; AGS, Contadurías Generales, legajo 132; AGI, Contratación, legajo 5766; ANTT, Inquisição Lisboa, Processo 2617. Simão Soares Pires.

Tobías Justiniano, muerto en 1630.¹⁰² A su vez, Antonio Justiniano se encargaba de asegurar el éxito de varias empresas comerciales en Guatemala del residente en Sevilla y de remitirle a la ciudad del Guadalquivir añil¹⁰³ desde varios puertos, entre los que sobresale La Habana.¹⁰⁴

México

Las cartas de pago que nuestros tres hombres enviaban y recibían de la ciudad de México fueron numerosas. En esta plaza destacamos tres figuras.

Jacinto de Torres es uno de los agentes más presentes en las fuentes debido a su vinculación con las empresas comerciales de Jorge de Paz Silveira. La relación entre ambos era previa a la entrada de nuestro banquero en el negocio de los asientos con la monarquía hispánica: para 1632, el vecino de México le debía 25.000 reales por una escritura procedente de una armazón de esclavos que fue a Lisboa por vía de Angola nueve años atrás.¹⁰⁵ En 1636, nuestro financiero seguía exigiendo el cobro de esta partida a los herederos del ya fallecido de Torres, así como lo procedente de un depósito que le hizo en 1623 y de otras haciendas que Silveira parece ser que tenía en Veracruz.¹⁰⁶

Por su relación con los hermanos Pasariño, debemos mencionar a dos personajes. El primero de ellos es el capitán Matías Rodríguez de Oliveira, quien, según Domínguez Ortiz (1996, p. 151), adquirió una naturaleza de Indias en 1635 tras quince años de residencia en Sevilla. Para 1639 ya estaba en México, donde se convirtió en agente de otros

¹⁰² APSE, legajo 16977.

¹⁰³ Producto en el cual el regidor de Guatemala estaba implicado dentro de las redes de otros comerciantes. AGI, Contratación, legajo 179.

¹⁰⁴ APSE, legajo 16980; AGI, Contratación, legajo 179.

¹⁰⁵ AHN, Inquisición, legajo 3814.

¹⁰⁶ AGS, Contadurías Generales, legajo 126; AHN, Inquisición, legajo 3822; AHN, Inquisición, legajo 4034.

hombres de negocios, todos ellos afincados en la ciudad del Guadaluquivir, entre los cuales se distinguen Ruy López de Silva,¹⁰⁷ Francisco Lobo de Acuña¹⁰⁸ y los propios Alfonso y Gaspar.¹⁰⁹

Por último, debemos mencionar a Gaspar Suárez, comerciante residente en México e importante en el devenir de los hermanos Pasariño, más allá de su papel como agente (Marques de Almeida, 2009, p. 515).

¹⁰⁷ Activo comerciante luso durante la primera mitad del siglo XVII. Residió gran parte de su vida en Sevilla, plaza en la que fue agente de banqueros como Manuel de Paz, participó en algunos asientos de Fernando Tinoco en los últimos años de la década de 1630, recibió letras de Jorge de Paz Silveira y fue intermediario de Duarte de Silva en sus transacciones de envío de azúcar a Italia. Su parentesco con los hermanos Pasariño —que eran sus primos— le permitió integrarse en varias empresas de su compañía y vincularse a la casa de los Silveira a través de su matrimonio con una de las sobrinas de Jorge de Paz e hija de Francisco de Silveira y Sebastiana de Paz: Beatriz de Silveira.

Más allá de sus negocios atlánticos, Boyajian afirma que también tuvo experiencia mercantil oriental y que realizó un viaje en 1633 que lo llevó desde Goa hasta el Golfo Pérsico. Aunque este autor afirma que en 1637 López de Silva se encontraba en Madrid, las fuentes nos indican que, para ese año, ya residía en Sevilla. A pesar de ser denunciado por varios mercaderes que le acusaron de judaizante (Manuel Correa y Baltasar de Vega), no tuvo que declarar nunca ante el Santo Oficio (Álvarez Nogal, 1997, p. 128; Marques de Almeida, 2009, pp. 648-714; Boyajian, 1983, Appendix A13, y 1993, pp. 164-225). AGS, Contadurías Generales, legajo 131; AGS, Contadurías Generales, legajo 132; AGS, Contadurías Generales, legajo 133; APSE, legajo 16976; AHPS, legajo 16978; AHN, Inquisición, legajo 3822; AGI, Indiferente, legajo 2476.

¹⁰⁸ Capitán y hombre de negocios residente en Sevilla desde 1631. Consiguió una naturaleza de Indias en 1635 gracias a un asiento de Duarte Fernández. Sus actividades fueron muy diversas: compró perlas y otras joyas procedentes de América a mediados de la década de 1640, comerció con grana silvestre desde Nueva España. Tuvo una faceta oriental al participar en los negocios asiáticos de Enrique de Andrade y Manuel Rodríguez Díaz. También mantuvo algunas empresas, al parecer de carácter comercial, en el norte de Europa. Además de todo ello, realizó pequeños préstamos a la Corona —como el de 400 ducados que entregó para el despacho de los galeones que fueron a Tierra Firme en 1637 u otro de 800 reales para el apresto de la armada en 1640— (Domínguez Ortiz, 1996, p. 151). AGI, Contaduría, legajo 369A; AGI, Contaduría, legajo 373A; AGI, Contratación, legajo 50^a; AGI, Escribanía, legajo 957; APSE, legajo 16972; APSE, legajo 16976; APSE, legajo 16979; AHN, Inquisición, legajo 3826.

¹⁰⁹ APSE, legajo 16966.

Desde esta plaza, Suárez participó en las actividades americanas y asiáticas de un nutrido grupo de mercaderes junto a su cuñado Simón Báez Sevilla, considerado en México como uno de los hombres más ricos de la ciudad (Vila Vilar, 1977, p. 117). Báez Sevilla también mantenía negocios orientales —más concretamente en Manila— y en Guatemala —en relación con el tabaco y el cacao— (Studnicki-Gizbert, 2007, p. 98). Entre sus colaboradores peninsulares se encontraban, por ejemplo, los referidos Enrique de Andrade y Simón Fonseca Piña, así como miembros de la casa de asentistas Paz-Tinoco —como es el caso de Diego Tinoco—. El mismo Gaspar Suárez envió a su hijo, Antonio Suárez, a Manila para que dirigiese sus empresas en China y otras partes del sur de Asia (Boyajian, 1993, pp. 239-240).¹¹⁰ Su carrera se vio truncada cuando tanto él como Simón Báez Sevilla cayeron presos por la Inquisición, acusados de judaizantes, aproximadamente en 1642. Su testimonio implicó a un gran número de hombres de negocios, varios de ellos residentes en Sevilla, entre los cuales aparecía Alfonso Rodríguez Pasariño.¹¹¹

Santo Domingo

Resulta obligatorio mencionar brevemente a Juan Méndez Carvallo y Esteban Rodríguez Penso, dos personajes residentes en Santo Domingo —y parte de sus vidas en Puerto Rico—, por la tortuosa relación comercial vinculada a la trata de esclavos y a los textiles que mantuvieron con Jorge de Paz Silveira, especialmente en el caso de Carvallo, la cual se inició antes de su entrada en los asientos.¹¹² Debido a los problemas y retrasos en los pagos que marcaron las actividades entre estos tres

¹¹⁰ APSE, legajo 16972.

¹¹¹ No fueron los únicos mercaderes residentes en México y apresados durante la primera mitad de la década de 1640 que acusaron a los hermanos Pasariño frente al Santo Oficio: entre otros, podemos mencionar a los lusos Luis Nunes Pérez, Manuel de Arellano o Diogo Correia (Marques de Almeida, 2009, p. 514; Boyajian, 1993, p. 181). AHN, Inquisición, legajo 4952.

¹¹² AGS, Contadurías Generales, legajo 126; AHN, Inquisición, legajo 3822.

hombres, el futuro barón cortó sus conexiones con ellos a la altura de 1632. No obstante, el cobro de la cuenta que Méndez Carvallo le debía por tres fardos de ropa se dilató hasta, por lo menos, 1636.¹¹³

Cartagena de Indias

Sin duda, Cartagena de Indias ha sido la plaza en la que hemos localizado a los agentes y colaboradores más importantes de los Pasariño. Uno de los más destacados fue Simón Leygrave, vecino de esa ciudad y activo comerciante durante la primera mitad del siglo XVII. Leygrave aparece en las redes de algunos de los mercaderes lusos de Sevilla más significativos del momento —como Francisco Fernández Solís¹¹⁴ o el citado Simón Suárez Pérez¹¹⁵—, además de en la red de los propios Alfonso y Gaspar, a quienes enviaba dinero desde la plaza americana y de quienes recibía cajas de mercadurías en ausencia de otros agentes.¹¹⁶ También participó en los negocios

¹¹³ AHN, Inquisición, legajo 3822.

¹¹⁴ Hombre de negocios luso que, para 1620, estaba asentado en Sevilla. Ya entonces comerciaba con América de manera ilegal, situación que no se regularizó hasta que adquirió una naturaleza de Indias gracias a un asiento de Jorge de Paz Silveira en 1632. En su red localizamos a importantes financieros portugueses —como el mencionado Silveira o Duarte Brandón Suárez—, diversos hombres de negocios —no solo lusos, como los hermanos Pasariño, sino también genoveses, por ejemplo, el residente en Sevilla Juan Cervino—, o también a miembros de la administración —por ejemplo, a Tomás de Herrera, tesorero de la Santa Cruzada del Arzobispado de Sevilla—. Más allá de implicarse en la trata negrera, realizó pequeños asientos durante la década de 1640 —en su mayoría junto a otros comerciantes— y adquirió cargos como el de receptor de los millones y del servicio ordinario en Sevilla. Su verdadero éxito llegó tras la suspensión de 1647 gracias a la desaparición de los hasta entonces grandes banqueros portugueses, lo cual le permitió convertirse en el asentista luso más importante de los primeros años de la década de 1650. AGI, Contratación, legajo 50B; AGI, Contaduría, legajo 371B; AGI, Contaduría, legajo 373A; AGS, Contaduría Mayor de Cuentas, 3.ª época, legajo 104; AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2; AHN, Consejos, legajo 13200.

¹¹⁵ APSE, legajo 16980.

¹¹⁶ Conocemos el contenido de una de estas partidas, compuesta en su mayoría por todo tipo de telas: jergas, damascos, tafetanes de varios colores procedentes de Grana-

de esclavos en que los hermanos estaban involucrados desde, al menos, 1642.¹¹⁷

Las primeras noticias que tenemos de este personaje datan de 1626, año en que parece que todavía residía en Sevilla.¹¹⁸ En ellas se nos informa que firma un concierto y aparece como maestre de una fragata rumbo a Puerto Rico, abonada por Jorge de Acosta y Blas de la Peña.¹¹⁹ Leygrave quedaba encargado de llevar treinta toneladas de “frutos de la tierra”, 100 soldados de infantería, armas, pertrechos y municiones. Sin embargo, si por algo se caracteriza Leygrave es por su implicación en la trata de esclavos. Muchas de sus apariciones en este ámbito se encuentran insertas en el asiento de negros realizado por Cristóbal Méndez Sosa y Melchor Gómez Ángel.¹²⁰ Sus actividades como esclavista

da, bombasies de Alemania, cobertores, ruanes de Flandes, etc., así como de productos pertenecientes a otros hombres de negocios. AGI, Contratación, legajo 179; AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

¹¹⁷ AHN, Inquisición, legajo 3845.

¹¹⁸ AGI, Contratación, legajo 22.

¹¹⁹ El capitán Blas de la Peña fue un hombre de negocios mexicano residente en Sevilla, muy relevante en las empresas americanas de los Pasariño y de varios de sus familiares, sobre todo de Esteban Luis Diamante. Además de ser un activo comerciante, realizar viajes desde la península ibérica a América y participar en la trata negrera, fue el principal agente de Alfonso y Gaspar en Sevilla cuando estos se trasladaron en 1645 a Madrid para firmar sus asientos individuales. Gracias a sus contactos, se introdujo en los negocios textiles de Jorge de Paz Silveira a inicios de la década de 1640. Asimismo, sobresale por su implicación en las pólizas de seguro de naves que tenían como destino el norte de Europa, muchas de las cuales llevaban los montantes de los asientos de los banqueros regios lusos. Parece ser que también fue recaudador de alcabalas de Sevilla y que realizó varios servicios al monarca, como el de llevar soldados de socorro a las plazas indicadas en su navío o hacer el apresto para algún buque. AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2; AHN, Inquisición, legajo 3832; AHN, Inquisición, legajo 3844; AGI, Contaduría, legajo 373A; AGI, Contratación, legajo 179; AGI, Contratación, legajo 5766; APSE, legajo 16972; APSE, legajo 16981.

¹²⁰ En una partida de esclavos procedentes de Angola de 1638 también participaban con él los esclavistas Juan Raposo de Almeida —posiblemente vecino de Lisboa,

—que se extienden, por lo menos, hasta los últimos años de la década de 1640— no estuvieron exentas de problemas con la ley.¹²¹

En el caso de Jorge de Paz, uno de sus mayores agentes en Cartagena durante los primeros años de la década de 1630 fue Fernando López de Acosta, hermano del segundo asentista luso más importante de Felipe IV: Duarte Fernández. Sabemos que Silveira no solo le encendaba cargazones de algunas mercadurías —como cera y ropas¹²²—, sino que también le encargaba el cobro de diversas partidas que le debían otros comerciantes —como los citados esclavistas Elvas, Gómez Ángel y Méndez Sosa¹²³—. Además, de Acosta le refería noticias sobre varios agentes que el financiero real tenía en otras plazas americanas, por ejemplo, en Santo Domingo —ciudad en la que Fernando López residió, al menos, durante 1635¹²⁴—.

Previamente a su traslado a América, López de Acosta había sido tesorero de la infanta María de Portugal junto a su padre, Álvaro Fernández, y llegó a convertirse en uno de los principales inversores en la Carrera de Indias (Álvarez Nogal, 1997, p. 96; Marques de Almeida, 2009, p. 380; Boyajian, 1993, pp. 101-143). Con el tiempo, sin abandonar sus negocios en el continente asiático, se volvió muy activo en el

quien realizó varios viajes a África a lo largo de su vida— y Juan de Sosa Chaves. Otros nombres que aparecen en sus empresas son el de Esteban Luis Diamante y el de Artur Méndez. Este último fue un comerciante residente en Cádiz, inmerso en las redes y negocios —comerciales y financieros— de personajes como Antonio Núñez Gramajo, Duarte Brandón Suárez, Ruy López de Silva o Jorge de Paz Silveira —a quien compraba ropa—. AGI, Contratación, legajo 179; APSE, legajo 16977; APSE, legajo 16981; AHN, Inquisición, legajo 3832.

¹²¹ Uno de los pleitos que mantuvo durante su vida fue contra el fiscal real en 1648 debido al dinero procedente de unos esclavos encontrados en la Isla de Santa Catalina, en la costa de la actual California. AGI, Escribanía, legajo 957.

¹²² AHN, Inquisición, legajo 3797; AHN, Inquisición, legajo 4034.

¹²³ AHN, Inquisición, legajo 3797.

¹²⁴ AHN, Inquisición, legajo 3822.

emergente espacio atlántico, sobre todo en Brasil, a través del azúcar y los esclavos (Boyajian, 1993, pp. 102-109, y 1983, p. 29; Marques de Almeida, 2009, p. 259). En sus empresas americanas también intervino su hermano, Duarte Fernández, quien además lo incluyó como partícipe en algunos de sus asientos.¹²⁵

Asimismo, debemos subrayar la presencia temporal en Cartagena de un familiar de los Pasariño, Esteban Luis Diamante, quien sabemos que viajó varias veces a esa ciudad hasta 1644, encargado de llevar y traer de una orilla a otra del Atlántico toda una serie de productos y de maravedíes a diversos destinatarios.¹²⁶ Destacamos una de sus travesías, realizada en 1643, para vender en América ropa de los hermanos y de otros mercaderes. No solo estuvo en Cartagena de Indias sino también en Portobelo, en Quito y conocía el estado del mercado de telas en Perú y la situación de varios comerciantes residentes en Nueva España.¹²⁷ Se involucró en la trata negrera —participó por sí mismo y por otros hombres de negocios residentes en España y en Portugal¹²⁸— y comerció con múltiples productos como, por ejemplo, el azúcar —para el que era muy importante la plaza de La Habana¹²⁹—. Fue investigado por la Inquisición en Cartagena, sin consecuencias (Sanz Ayán, 2013, p. 260).

Más allá de su estrecha vinculación con América, Esteban Luis Diamante mantuvo empresas comerciales en el norte de Europa —sobre todo textiles—, en Francia y en China (Sanz Ayán, 2013, p. 101).¹³⁰ No todas eran legales, como lo demuestran los diversos problemas que tuvo con la ley, acusado de contrabando (Aguado de los Reyes, 2005, p. 107). Por otro lado, también poseía una faceta financiera: como ya

¹²⁵ AGS, Contadurías Generales, legajo 130; AGS, Contadurías Generales, legajo 131.

¹²⁶ AHN, Inquisición, legajo 4952.

¹²⁷ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2.

¹²⁸ AGI, Contratación, legajo 179.

¹²⁹ APSE, legajo 16972.

¹³⁰ APSE, legajo 4404.

hemos dicho, participó en el banco de letras de cambio¹³¹ y en algunos asientos de Gaspar Pasariño además de estar en constante contacto con la casa del banquero Juan de Silva de Lisboa (Sanz Ayán, 2013, p. 260).

Fuera del círculo de los comerciantes, resulta especialmente interesante el contacto que los Rodríguez Pasariño mantuvieron con Ambrosio Arias Aguilera, escribano mayor de registros de Cartagena de Indias. Su cargo era de gran interés en las operaciones comerciales de cualquier hombre de negocios, ya que realizaba el registro de todas las mercancías embarcadas en la flota desde Cartagena (Mateus Ventura, 2001, pp. 79-80). Este personaje ya ha sido estudiado en relación con una gran casa de mercaderes lusos de finales del siglo XVI y de la primera mitad del siglo XVII, poseedores de un imperio mercantil y de una extensa red en América, muy activos en la trata negrera: los Gramajo (Mateus Ventura, 2001, pp. 79-80; Marques de Almeida, 2009, p. 667). El escribano mayor estaba relacionado con varios miembros de esta familia, entre los cuales localizamos a Antonio Núñez Gramajo.¹³² Arias Aguilera vivía en unas casas alquiladas por el futuro asentista real en Cartagena de Indias y se convirtió en administrador de sus bienes cuando Núñez Gramajo se trasladó a Sevilla. A pesar de que el escribano mayor conocía ciertas irregularidades entre las mercancías que

¹³¹ AHN, Inquisición, legajo 5096, caja 2; AHN, Inquisición, legajo 4952.

¹³² Nació aproximadamente en 1599 en Ilha Terceira y durante su juventud residió en Guinea como factor de sus parientes. En 1619 ya se encontraba en Sevilla y poseía una licencia regia para ir a América. Consiguió una naturaleza de Indias gracias a un asiento de Jorge de Paz en 1632 y amplió sus actividades —aunque siempre estuvo muy vinculado a la trata de esclavos— y su red, en la que encontramos hombres de negocios de muy diversa procedencia. Con todo, en Sevilla no dejó de tener problemas con la ley por sus empresas fraudulentas. En 1640 adquirió un hábito de caballería y durante la década de 1650 arrendó rentas reales y firmó asientos. En 1687, poco antes de su muerte, aparece como miembro del consulado de Sevilla (Mateus Ventura, 2001, p. 71; Ribeiro da Silva, 2011, p. 315; Newson y Minchin, 2007, pp. 327-328; Hernández Casado, 2021a). AGI, Indiferente General, legajo 757; AGS, Contaduría de la Junta de Hacienda, legajo 1834; AGS, Contaduría Mayor de Cuentas, 3.^a época, legajo 104.

Antonio llevó consigo en la flota de Fadrique de Toledo en su viaje a la península ibérica, no lo denunció (Mateus Ventura, 2001, pp. 79-80).

Sabemos que los Gramajo no fueron los únicos con los que Ambrosio mantuvo relación. El escribano representaba en Cartagena los intereses de varios hombres de negocios lusos, en su mayoría afincados en Sevilla. Aparte de los hermanos Pasariño —con quienes se enviaba letras en 1640 junto con el vecino de Lisboa, Domingo Rodríguez Álvarez¹³³—, otros personajes en su red relacional a lo largo de la década de 1630 fueron, por ejemplo, el citado Francisco Fernández Solís —que le dio poder en 1639 para que cobrara cierta cantidad de dinero que le debían en esa plaza—,¹³⁴ y también Gonzalo Núñez de Sepúlveda —a quien Arias Aguilera remitió el dinero obtenido por una venta de navíos—,¹³⁵ o Melchor Méndez de Acosta¹³⁶, entre otros.¹³⁷

¹³³ AHN, Inquisición, legajo 3891.

¹³⁴ APSE, legajo 16977.

¹³⁵ APSE, legajo 16939.

¹³⁶ Hombre de negocios residente en Sevilla durante gran parte de su vida. Junto con su hijo, el mentado Jorge de Acosta, formó una compañía comercial muy activa en la primera mitad del siglo XVII. Participó en el negocio de la esclavitud —su nombre aparece en los asientos de Manuel Rodríguez Lamego, Melchor Gómez Ángel y Cristóbal Méndez Sosa— y mantuvo una extensa red relacional en diversos territorios americanos. Entre sus contactos en las Indias Occidentales, podemos destacar a Francisco de Acuña —quien obtuvo a finales de la década de 1630 el oficio de contador mayor de la ciudad de Santa Fe— o a Miguel Rodríguez Navarro, regidor perpetuo de Cartagena de Indias —Melchor era su agente en la ciudad del Guadalquivir—. Además de todo ello, estaba vinculado a varias casas de asentistas reales como los Paz-Tinoco —con Manuel de Paz—, los Silveira —por ejemplo, con Diego de Silveira— o los Saravia —especialmente con Enrique Núñez Saravia, hermano de Juan Núñez Saravia—. Fue encarcelado en 1639 por actos fraudulentos mientras ocupaba el cargo de receptor del papel sellado de Sevilla, más concretamente por distribuir papel sellado falso (Álvarez Nogal, 1997, p. 99). AGI, Contratación, legajo 5766; AGI, Escribanía, legajo 1025^a; APSE, legajo 16939; APSE, legajo 16972; AHN, Inquisición, legajo 4952.

¹³⁷ AHN, Inquisición, legajo 1611.

Lima

En Perú, resulta especialmente relevante, tanto para las empresas de Jorge de Paz como para las de los Pasariño, una compañía conformada por dos mercaderes portugueses cristianos nuevos:¹³⁸ Diego López de Fonseca Mesa —casado con una sobrina del citado Manuel Rodríguez de Andrade— y Antonio de Acuña (Sanz Ayán, 2013, p. 229; Marques de Almeida, 2009, p. 515). Ambos se encargaban de gestionar los negocios que sus representados tenían no solo en Lima, sino también en Portobelo —ciudad en la que residieron en primera instancia— y Panamá (Marques de Almeida, 2009, pp. 432-433). Además de mantener relación con nuestros protagonistas, entre los personajes que les confiaron sus haciendas encontramos a Simón Rodríguez Bueno,¹³⁹ Felipe

¹³⁸ Agradezco al profesor Ignacio Chuecas Saldías, de la Universidad Finis Terrae, que me introdujese en las actividades de estos personajes.

¹³⁹ Simón Rodríguez Bueno nació en el seno de una familia de mercaderes cristianos nuevos de Estremoz, conectados comercialmente con Andalucía. Su hermano, Jorge Fernández Díaz de Olivera, fue un destacado comerciante con América —particularmente en Nueva España— y Asia —en relación con la compra de pimienta durante la segunda mitad de la década de 1630—. En 1640 se trasladó desde Lisboa a Madrid y firmó algunos asientos con la Real Hacienda, que llegaron a los 150.000 escudos, y nombró partícipe a Rodríguez Bueno. Los procesos inquisitoriales que ambos hermanos sufrieron en 1618 no afectaron a su éxito profesional. El propio Simón se trasladó de Lisboa a Sevilla a mediados de la década de 1620 y adquirió una naturaleza de Indias en 1630 por su participación en un asiento de Duarte Fernández. En consecuencia, se consagró al comercio de un amplio espectro de productos con diversas plazas americanas, además de introducirse en la trata de esclavos. No obstante, América no fue su único mercado: además de Castilla, su presencia se extiende a Asia y África. A finales de la década de 1640 se convirtió en el administrador de los almojarifazgos Mayor y de Indias y firmó asientos en solitario (Marques de Almeida, 2009, pp. 96-97; Pulido Bueno, 1993, p. 118). AGI, Contaduría, legajo 371A; AGI, Contratación, legajo 50B; AGI, Contratación, legajo 179; AGI, Contratación, legajo 4923; AGI, Contratación, legajo 5766; AHU, India, Caixa 19, legajo 192. Legajo 31 AHU, India, Caixa 20. Legajo 31; AHU, India, Caixa 22. Legajo 134; APSE, legajo 16980; APSE, legajo 16983; AGS, Contadurías Generales. Legajo 135; AGS, Contadurías Generales. Legajo 137; AGI, Contadurías Generales, legajo 143; AGS, Dirección General del Tesoro, inv. 10, legajo 9; ANTT, Inquisição de Lisboa, processo 7580.

Martínez de Orta,¹⁴⁰ Simón Fonseca Piña (Marques de Almeida, 2009, p. 433) o Blas de la Peña, junto a otros parientes de Diego López pertenecientes a la casa de los Andrade —por ejemplo, Enrique o Mencía de Andrade—¹⁴¹.

En 1635 fueron apresados por el Santo Oficio, acusados de judaizantes,¹⁴² y a lo largo de su proceso ambos denunciaron a un gran número de hombres de negocios. Finalmente, en 1639 López de Fonseca Mesa fue ejecutado en auto de fe y Acuña, condenado al destierro de las Indias (Marques de Almeida, 2009, pp. 221-433). Desde el momento en que los apresaron, sus correspondientes desde la península ibérica —entre ellos, Jorge de Paz y Alfonso y Gaspar Pasariño— iniciaron numerosos y largos pleitos para recuperar la hacienda que les pertenecía y había sido confiscada por el Santo Oficio, muchos de los cuales todavía estaban abiertos en 1644 (Sanz Ayán, 2013, pp. 230-231).¹⁴³

¹⁴⁰ Caballero de la Orden de Cristo vinculado a la trata negrera en la América española. Participó en el asiento de Manuel Rodríguez Lamego y mantuvo relaciones comerciales con un gran número de personajes residentes en el continente americano. Parte de su actividad mercantil fue ilegal hasta la obtención de una naturaleza de Indias gracias a su hermano, el asentista real Simón Suárez, entre 1629 y 1631. Residió la mayor parte de su vida en Sevilla, plaza donde fue agente no solo de banqueros lusos —por ejemplo, del referido Simón Suárez o de Pedro de Baeza Silveira— sino también de ligures, como es el caso del factor general Bartolomé Spínola. A comienzos de la década de 1630, y tras la muerte de su hermano, firmó asientos junto con la viuda de Simón Suárez, Beatriz de Sampayo, y su primo, Marcos Fernández Monsanto. Con este último arrendó los almojarifazgos Mayor y de Indias desde 1632 hasta 1636, año en que Monsanto continuó con Manuel Rodríguez de Andrade hasta 1645 (Pulido Bueno, 1993, pp. 118-123; Marques de Almeida, 2009, p. 461; Boyajian, 1993, p. 238). AGI, Contaduría, legajo 364; AGI, Contaduría, legajo 367; AGI, Contratación, legajo 50B; AGI, Contratación, legajo 5766; AGS, Contadurías Generales, legajo 127; AGS, Consejo Junta de Hacienda, legajo 193.

¹⁴¹ APSE, legajo 16988.

¹⁴² Fonseca y Acuña no fueron los únicos lusos presos ese año por la Inquisición. Mateus Ventura (2001, p. 67) afirma que de los 63 sentenciados, 45 eran portugueses, casi todos comerciantes. Más allá de los referidos, entre los grandes mercaderes que sufrieron el mismo destino encontramos a Manuel Baptista Perez o a Jorge de Silva.

¹⁴³ AHN, Inquisición, legajo 3822; AHPS, legajo 16988.

Conclusiones

A lo largo de estas páginas hemos podido apreciar el impacto que tuvo la América española en las empresas mercantiles de nuestros protagonistas y quiénes fueron algunos de sus colaboradores más destacados, localizados en múltiples ciudades de las Indias Occidentales. Aunque en el presente artículo nos hemos centrado en estudiar el caso de tres personajes que jugaron un papel de especial relevancia en las finanzas de la monarquía hispánica, su implicación comercial en Hispanoamérica y la presencia de agentes en varios puntos del Nuevo Mundo son elementos comunes en los negocios y redes de todos los banqueros portugueses de Felipe IV.

El comercio americano no solo consolidó las fortunas de los grandes asentistas portugueses de la monarquía hispánica de las décadas de 1630 y 1640, cuyas familias ya tenían negocios en este continente desde la centuria anterior. Este fue también uno de los principales caminos mediante el cual los por entonces colaboradores y agentes lusos de estos banqueros —en su mayoría residentes en Sevilla y con una participación menor en el mercado asiático que la que habían tenido los grandes clanes lisboetas (Boyajian, 1993, p. 38)¹⁴⁴— fraguaron el capital suficiente para, desde finales de los años 40 del siglo XVII, presentarse como parte del relevo en las finanzas reales de Jorge de Paz Silveira, Duarte Fernández o Fernando Tinoco.

Asimismo, subrayamos el hecho de que varios de los miembros más destacados de la red americana de Jorge de Paz y de los hermanos Pasariño se introdujeron, a su vez, en las de otros activos hombres de negocios. A pesar de que no es un aspecto que hayamos abordado con profundidad en este trabajo, sabemos que muchos eran portugueses que estaban vinculados a las Indias Occidentales desde el siglo XVI, momento en el cual el Atlántico ya era, en palabras de Studni-

¹⁴⁴ AHU, India, Caixa 6, legajo 25.

cki-Gizbert (2007, p. 6), una promesa de riqueza y prosperidad. Más allá de todo, resulta interesante observar de qué manera algunos de ellos se conectaron a los mercados asiáticos desde sus residencias en la América española —como es el caso de Simón Báez Sevilla y sus actividades en Manila—, lo cual deja entrever una posible intención complementaria o alternativa de vincularse con el comercio oriental por la vía española y no por la portuguesa.

No obstante, no todos estos colaboradores americanos eran mercaderes: como hemos visto, también había otros grupos socioprofesionales. Prueba de ello son, por ejemplo, Ambrosio Arias Aguilera, escribano mayor de registros, o Francisco Rodríguez Franco, alguacil mayor. De nuevo, esto no es algo característico y privativo de las redes relacionales del barón y de los Pasariño: encontramos dicha heterogeneidad en el conjunto de los contactos de los grandes asentistas y hombres de negocios portugueses que participaron en la economía de la monarquía hispánica durante la primera mitad del siglo XVII.

Bibliografía

- Aguado de los Reyes, J. (2005). Lisboa, Sevilla, Amberes, eje financiero y comercial en el sistema atlántico. En C. Martínez Shaw y J. M. Oliva Melgar (eds.), *El sistema atlántico español (siglos XVII-XIX)* (pp. 101-126). Madrid: Marcial Pons.
- Alloza Aparicio, A. (2019). *El sistema aduanero de la Corona de Castilla (1550-1700)*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Álvarez Nogal, C. (1997). *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*. Madrid: Banco de España.
- (1999). El factor general del Rey y las finanzas de la Monarquía Hispánica. *Revista de Historia económica*, 3, 507-542. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=97745>
- (2000). La estrategia de la Real Hacienda en la negociación del crédito de los Austrias. En A. M. Bernal (ed.), *Dinero, moneda y crédito en la monarquía hispánica* (pp. 439-456). Madrid: Marcial Pons.

“En todos mis negocios de Indias”. Un ejemplo de red de financieros lusos en la América...

- (2005). Las compañías bancarias genovesas en Madrid a comienzos del siglo XVII. *Hispania*, LXV/1, 219, 67-90. Recuperado de <https://hispania.revistas.csic.es/index.php/hispania/article/view/155>
- Antunes, C. y Polónia, A. (eds.) (2016). *Beyond Empires. Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800*. Leiden: Brill.
- Bethencourt, F. y Kirti, C. (eds.) (1998). *História da Expansão Portuguesa, 5 vols.* Lisboa: Círculo de Leitores.
- Bethencourt, F. y Ramada Curto, D. (eds.) (2007). *Portuguese Oceanic Expansion, 1400-1800*. Cambridge-New York: Cambridge University Press.
- Boyajian, J. C. (1983). *Portuguese Bankers at the Court of Spain*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- (1993). *Portuguese Trade in Asia under the Habsburgs, 1580-1640*. Baltimore-Londres: The John Hopkins University Press.
- Costa, L. F. (2002). *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil, 1580-1663*. Lisboa: Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses.
- Crespo Solana, A. (2009). *Mercaderes atlánticos: redes del comercio flamenco y holandés entre Europa y el Caribe*. Córdoba: Universidad de Córdoba.
- (2015). El más amplio Atlántico. Redes mercantiles, comunidades globales. En J. J. Iglesias Rodríguez, R. M. Pérez García y M. F. Fernández Chaves (coords.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna* (pp. 47-68). Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Da Fonseca, L. A. (1999). *The discoveries and the formation of the Atlantic Ocean: 14th century-16th century*. Lisboa: Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses.
- De Alencastro, L. F. (2000). *O trato dos viventes: Formação do Brasil no Atlântico Sul*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Díaz Blanco, J. M. (2007). La Corona y los cargadores a Indias portugueses de Sevilla (1583-1645). En F. Lorenzana de la Fuente y F. J. Mateos

- Ascacíbar (coords.), *Iberismo. Las relaciones entre España y Portugal. Historia y tiempo actual y otros estudios sobre Extremadura* (pp. 91-104). Llerena: Sociedad Extremeña de Historia.
- Díaz de Durana Ortiz de Urbina, J. R. y Munita Loinaz, J. A. (eds.) (2010). *La apertura de Europa al Mundo Atlántico. Espacios de poder, economía marítima y circulación cultural*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Diffie, B. W. y Winius, G. D. (1977). *Foundations of the Portuguese Empire, 1415-1580*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- Domínguez Ortiz, A. (1996). *Los extranjeros en la vida española durante el siglo XVII*. Sevilla: Diputación de Sevilla.
- (1998). La concesión de “naturalezas para comerciar en Indias” durante el siglo XVII. En A. Domínguez Ortiz (ed.), *Estudios americanistas* (pp. 117-134). Madrid: Real Academia de la Historia.
- Fragoso, J., Bicalho, M. F. y Gouvêa, M. F. (orgs.) (2001). *O Antigo Regime nos Trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Freire Costa, L. (2002). *Império e Grupos Mercantis. Entre o Oriente e o Atlântico (século XVII)*. Lisboa: Livros Horizonte.
- (2008). El Imperio portugués: estamentos y grupos mercantiles. En J. Martínez Millán y M. A. Vesceglia (dirs.), *La Monarquía de Felipe III: Los Reinos. Volumen IV* (pp. 859-882). Madrid: Fundación Mapfre.
- Gonçalves, A. C. (2005). *A História Revisitada do Kongo e de Angola*. Lisboa: Estampa.
- Hernández Casado, C. (2021a). Consolidar una fortuna. La trata de esclavos en la formación de la hacienda de los asentistas lusos (1615-1630). En M. F. Fernández Chaves y R. M. Pérez García (eds.), *Trata y esclavitud en el Atlántico Ibérico. Siglos XVI-XVII* (pp. 103-124). Sevilla: Universidad de Sevilla.

- (2021b). Las fundaciones de los barones de Silveira: la proyección espacial de un nuevo linaje. En A. J. Cruz, A. Franganillo y C. Sanz Ayán (eds.), *La nobleza española y sus espacios de poder (1480-1715)* (pp. 133-147). Madrid: Sanz y Torres.
- (2021c). “Con todas las calidades y condiciones favorables”. Mujeres de negocios portuguesas en la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV. En M. D. Martos Pérez (coord.), *Redes y escritoras en la esfera cultural de la primera Edad Moderna (siglos XV-XVIII)* (pp. 105-127). Madrid: Iberoamericana Vervuet.
- Herrero Sánchez, M. y Kaps, K. (eds.) (2017). *Merchants and Trade Networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800: Connectors of commercial maritime systems*. London-New York: Routledge.
- Levi, S. (2002). *The Indian Diaspora in Central Asia and its Trade*. Leiden-Boston-Köln: Brill.
- Marques de Almeida, A. A. (dir.) (2009). *Dicionário Histórico dos sefarditas portugueses. Mercadores e Gente de Trato*. Lisboa: Campo da Comunicação.
- Mateus Ventura, M. G. (2001). Os Gramaxo. Um caso paradigmático de redes de influência em Cartagena das Índias. *Cadernos de Estudos Sefarditas*, 1, 65-81.
- Mauro, F. (1983). *Le Portugal, le Brésil et l'Atlantique au XVIIème siècle*. Lisboa: Fondation Calouste Gulbenkian.
- McCabe, I. B., Harlaftis, G. y Minoglou, I. P. (eds.) (2005). *Diaspora entrepreneurial networks: four centuries of history, business, culture, and change*. Oxford: Berg.
- Morais Barros, A. J. (2017). Negócios portugueses no início da Época Moderna: os tratos atlânticos e as feiras de Castela. En H. Casado Alonso (ed.), *Simón Ruiz y el mundo de los negocios en Europa en los siglos XVI y XVII* (pp. 117-138). Valladolid: Universidad de Valladolid.

- Newitt, M. (2004). *A History of Portuguese Overseas Expansion 1400-1668*. London-New York: Routledge.
- (2010). *The Portuguese in West Africa, 1415–1670: A Documentary History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Newson, A. L. y Minchin, S. (2007). *From Capture to Sale. The Portuguese Slave Trade to Spanish South America in the Early Seventeenth Century*. Leiden-Boston: Brill.
- Oliveira e Costa, J. P. (coord.) (2000). *Descobridores do Brasil: exploradores do Atlântico e construtores do Estado da Índia*. Lisboa: Sociedade Histórica da Independência de Portugal.
- (coord.) (2014). *História da expansão e do Império Português*. Lisboa: A Esfera dos Livros.
- Palmer, C. A. (1976). *Slaves of the White God. Blacks in Mexico, 1570-1650*. Cambridge: Harvard University Press.
- Poettering, J. (2019). *Migrant Merchants. Trade, Nation and Religion in Seventeenth Century Hamburg and Portugal*. Berlin-Boston: de Gruyter Oldenbourg.
- Pulido Bueno, I. (1993). *Almojarifazgos y comercio exterior en Andalucía durante la época mercantilista (1526-1749). Contribución al estudio de la economía en la España moderna*. Huelva: Pulido Bueno.
- (1996). *La Real Hacienda de Felipe III*. Huelva: Universidad de Huelva.
- (2004). *La familia genovesa Centurión, (mercaderes diplomáticos y hombres de armas), al servicio de España, 1380-1680*. Huelva: Pulido Bueno.
- Pulido Serrano, J. I. (2013). Pedro de Baeça, un empresario de origen judío. La administración de las aduanas españolas hacia 1600. *Hispania judaica*, 9, 193-233. Recuperado de <https://silo.tips/download/hispania-judaica-bulletin-4>
- (2014). El Consejo de Portugal y las élites financieras portuguesas en la corte de la Monarquía Hispánica. Finanzas y tesoreros de la

- hermandad, hospital e iglesia de San Antonio de los Portugueses. En B. J. García García y O. Recio Morales (eds.), *Las corporaciones de nación en la Monarquía Hispánica (1580-1750). Identidad, patronazgo y redes de sociabilidad* (pp. 35-57). Madrid: Fundación Carlos de Amberes.
- (2017). La penetración de los portugueses en la economía española durante la segunda mitad del siglo XVI. En J. I. Pulido Serrano (ed.), *Más que negocios. Simón Ruiz, un banquero español en el siglo XVI entre las penínsulas ibérica e italiana* (pp. 267-312). Madrid: Iberoamericana Vervuet.
- (2018). Economic know-how and arbitrism in 1600. The Memoriales of Pedro de Baeça. En C. B. Stuczynski y B. Feitler (eds.), *Portuguese Jews, New Christians, and “New Jews”. A tribute to Roberto Bachmann* (pp. 206-226). Leiden: Brill.
- Ribeiro da Silva, F. I. (2009). The Dutch and the Portuguese in West Africa: empire building and Atlantic System (1580-1674) (Tesis doctoral). Leiden University.
- (2011). *The Dutch and the Portuguese in West Africa: empire building and Atlantic System (1580-1674)*. Leiden-Boston: Brill.
- Rodney, W. (1970). *A History of the Upper Guinea Coast, 1545-1800*. New-York: Monthly Review Press.
- Russell, P. E. (1995). *Portugal, Spain and the African Atlantic, 1343-1490: Chivalry and Crusade from John of Gaunt to Henry the Navigator*. Brookfield: Variorum Collected Studies.
- Russell-Wood, A. J. R. (1998). *The Portuguese Empire, 1415-1808: A World on the Move*. Baltimore-London, Johns Hopkins University Press.
- Sanz Ayán, C. (2009). Procedimientos culturales y transculturales de integración en un clan financiero internacional: los Cortizos (siglos XVII y XVIII). En B. Yun Casalilla (coord.), *Las redes del imperio: élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714* (pp. 65-94). Madrid: Marcial Pons.

- (2013). *Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640*. Madrid: Marcial Pons.
- Schwartz, S. B. (2003). *Da América Portuguesa ao Brasil*. Lisboa: Difel.
- Soares da Cunha, M. (2006). Elites e mudança política. O caso da conspiração de 1641. En E. França Paiva (org.), *Encontro Brasil-Portugal: Sociedades, Culturas e Formas de Governar no Mundo Português, séculos XVI a XVIII* (pp. 325-343). São Paulo: Annablum Editora.
- Strum, D. (2013). Resiliência da diáspora e expansão do mercado de agentes ultramarinos no comércio atlântico moderno: os agentes dos mercadores judeus e cristãos-novos na rota do açúcar. *Anais de Historia de Além-Mar, XIV*, 145-176. Recuperado de https://www.academia.edu/12580958/Resiliencia_da_diáspora_e_expansão_do_mercado_de_agentes_ultramarino_no_comércio_atlântico_moderno_os_agentes_dos_mercadores_judeus_e_cristãos_novos_na_rota_do_açúcar
- (2019). Institutional choice in the governance of the early Atlantic sugar trade: diasporas, markets, and courts. *Economic History Review*, 72(4), 1202-1228. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/ehr.12848>
- Studnicki-Gizbert, D. (2004). La Nación among the Nations. Portuguese and Other Maritime Trading Diasporas in the Atlantic, Sixteenth to Eighteenth Centuries. En R. L. Kagan y P. Morgan (eds.), *Atlantic diasporas: Jews, conversos, and Crypto-Jews in the Age of Mercantilism, 1500-1800* (pp. 75-98). Washington DC.: The John Hopkins University Press.
- (2007). *A Nation upon the Ocean Sea. Portugal's Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*. New York: Oxford University Press.
- Subrahmanyam, S. (1993). *The Portuguese Empire in Asia. 1500-1700. A Political and Economic History*. London-New York: Longman.

“En todos mis negocios de Indias”. Un ejemplo de red de financieros lusos en la América...

- Thornton, J. K. y Heywood, L. M. (2007). *Central Africans, Atlantic Creoles, and the Foundation of the Americas, 1585-1660*. New York: Cambridge University Press.
- Tracy, J. D. (ed.) (1990). *The Rise of Merchant Empires. Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uncal, L. y Moro, P. (comp.) (2020). *Buenos vientos: Circulación, resistencias, ideas y prácticas en el Mundo Atlántico de la Modernidad temprana*. La Plata: Teseo Press.
- Vanneste, T. (2011). *Global trade and commercial networks: eighteenth-century diamond merchants*. London: Pickering y Chatto.
- Vila Vilar, E. (1977). *Hispanoamérica y el comercio de esclavos. Los asientos portugueses*. Sevilla: Escuela Superior de Estudios Hispanoamericanos-CSIC.
- Vlessing, O. (1995). The Portuguese-Jewish merchant community in seventeenth-century Amsterdam. En C. Lesger y L. Noordegraaf (eds.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times: Merchants and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market* (pp. 223-243). Den Haag: Stichting Hollandse Historische Reeks.
- Yun Casalilla, B. (2019). *Historia global, historia transnacional e historia de los imperios. El Atlántico, América y Europa (siglos XVI-XVIII)*. Zaragoza: Institución Fernando el Católico.

Quienes escriben

Juan Manuel Bello León

Universidad de La Laguna

Es doctor en historia por la Universidad de La Laguna y actualmente se desempeña como profesor asociado de dicha universidad. Sus últimas investigaciones se han enfocado en los problemas del Atlántico como frontera y los flujos comerciales en el Mediterráneo. Sus publicaciones más recientes han sido: “‘Con ellos llegó el escándalo’. Unos episodios de violencia protagonizados por mercaderes y marinos vascos en Cádiz a comienzos del siglo XVI” en R. Sánchez Saus y D. Ríos Toledano (2022), “Flujos de personas, ideas y mercancías entre el Mediterráneo y el Atlántico (siglos XIV-XVI) balance y perspectivas de investigación” en D. Abulafia y M. D. López Pérez (2021). Al mismo tiempo, participa del proyecto de investigación “El mar como frontera. Transgresiones legales en el Atlántico bajomedieval”, dirigido por el profesor doctor Eduardo Aznar Vallejo.

Montserrat Cachero Vinuesa

Universidad Pablo de Olavide

Es licenciada en economía por la Universidad de Sevilla y doctora en historia por el European University Institute de Florencia. Profesora del área de Historia Económica de la Universidad Pablo de Olavide desde el año 2010, su investigación versa sobre los instrumentos que permitieron el desarrollo del comercio atlántico durante los siglos XVI a XVII y las relaciones mercantiles entre los agentes implicados en el

mismo. Desde el punto de vista metodológico, es especialista en el análisis de redes históricas y ha publicado varios artículos —“El Análisis de Redes como herramienta para los historiadores” (con Natalia Maillard Álvarez), “Conectando el Atlántico. Pilotos, maestres y arrieros como agentes mercantiles y financieros” – tanto teóricos como aplicados, en revistas de impacto y editoriales de prestigio internacional.

Actualmente lidera el proyecto de investigación “Las redes del comercio del libro en la Monarquía Hispánica”, financiado con fondos europeos sobre la expansión del mercado de crédito en la Carrera de Indias al inicio de la Edad Moderna.

María Inés Carzolio

Universidad Nacional de La Plata

Doctora en historia medieval y moderna por la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires y profesora titular de Historia General IV, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación – Universidad Nacional de La Plata (hasta 2017) y en la carrera de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes de la Universidad Nacional de Rosario (hasta 2012). Su área de especialización es la historia social. Es autora de numerosas aportaciones en historia moderna de España tales como: con Vasallo, R. L. y Da Graca, L., *Documentación del Monasterio de Santo Toribio de Liébana. Apeos de 1515 y 1538* (2001) e *Inclusión/ exclusión. Las dos caras de la sociedad del Antiguo Régimen* (2003); con Barriera, D. (comp.), *Política, Cultura, Religión. Del Antiguo Régimen a la formación de los Estados Nacionales. Homenaje a Reyna Pastor* (2005); con Lagunas C. y Fernández, R., *El Antiguo Régimen. Una mirada de dos mundos: España y América* (2010). Sus últimas publicaciones han sido “El discurso anticortesano en la corte de los Habsburgo de los siglos XVI y XVII” (2021); “La sociedad corporativa y la vigencia de la monarquía pactista. De la Baja Edad Media a la emancipación americana” (2021).

Nahuel Enrique Cavagnaro

Universidad Nacional de La Plata/Università degli Studi di Teramo

Licenciado en historia por la Universidad Nacional de La Plata y doctor en historia por la Università degli studi di Teramo. Investigador de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación en calidad de tesista becado, participante del proyecto Pimamt (Programa Interinstitucional el Mundo Atlántico en la Modernidad Temprana, FaHCE-UNLP). Entre sus colaboraciones figuran “El mundo urbano en el antiguo régimen”, en M. I. Carzolio, O. V. Pereyra y J. Bubello (2016); “Los hombres de negocios: las redes genovesas en la edad moderna” (2017). Sus últimas publicaciones son “Las deudas, gracias y privilegios en la red de los Salvago-Doria: la relación de los hombres de negocios genoveses con las noblezas italianas e ibéricas 1580-1660” (2021); “Aproximación al análisis de redes sociales: reflexiones metodológicas en la historiografía para el estudio de la familia Salvago (1580-1660)” (2022); “Los Vicarios del Rey: redes de información, diplomacia y financiamiento en la República de Génova, 1620-1635” (2022).

Rodrigo da Costa Dominguez

University of Utah

Doctor en historia por la Universidade do Porto, Portugal. Se ha desempeñado como investigador de la Universidade Nova de Lisboa (2015) y como profesor visitante de la Appalachian State University, Estados Unidos de Norteamérica (2016). En la actualidad es investigador junior en el Centro Interdisciplinar de Ciências Sociais de la Universidade do Minho, Portugal. Ha publicado los libros *Mercadores e banqueiros: sociedade e economia no Portugal dos séculos XIV e XV* (2009) y, más recientemente, *Fiscal Policy in Early Modern Europe. Portugal in Comparative Context* (2019). Además, es autor de numerosos artículos, entre los cuales destacan “Illicit affairs: Philadelphia’s trade with Lisbon before

independence, 1700-1775” (2019) y “O Marco dos Navios e o seu contributo para o comércio e o sistema fiscal durante o Erário Régio (1761-1833): abordagens e desenvolvimentos” (2019).

James Fujitani

University of Nottingham Ningbo

Es doctor en historia por la University of California, Santa Barbara. Se ha desempeñado como profesor asociado en la Azusa Pacific University (2007-2022) y, desde septiembre de 2022, en la University of Nottingham Ningbo, China. Recientemente ha publicado “The Jesuit Hospital in the Religious Context of Sixteenth-Century Japan” (2019); “Government slavery in Portuguese Melaka, 1511-1523”, en Kate Ekama, Lisa Hellman y Matthias van Rossum (2022) y “The Viceroy and the Portuguese: The Establishment of Ming Policy towards Macau”, en Mihoko Oka (2022).

Rafael Guerrero Elecalde

Universidad de Granada

Doctor en historia por la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), en España. En los últimos diez años ha ocupado el puesto de personal investigador doctor contratado (PIC) en la Universidad del País Vasco (UPV-EHU), ha trabajado como docente en el Departamento de Didácticas Específicas en la Universidad de Córdoba (UCO), y desde 2022 es profesor en el Departamento de Didáctica de las Ciencias Sociales en la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Granada (UGR). Su trabajo como investigador se ha concretado con publicaciones —“Gobierno borbónico, influencia francesa y comercio indiano durante la guerra de sucesión. La flota de Nueva España que arribó en Guipúzcoa en 1708”; “La enajenación de los patronatos eclesiásticos de realengo durante la Guerra de Sucesión. Financiación de las fábricas de armas y la renovación de élites: el caso del duque de Ciudad Real (1707-1714)”; “Familias en la encrucijada. Redes sociales, leal-

tades y resistencias durante la Guerra de Sucesión (País Vasco y Navarra, 1680-1715)”— dedicadas a las élites gobernantes de la España del Antiguo Régimen, dentro de la historia social del poder y la nueva historia política; a la didáctica de la historia, del medioambiente, de la historia local y del patrimonio, así como al uso de las fuentes documentales y las narrativas como recurso didáctico, entre otras.

Cristina Hernández Casado

Universidad Complutense de Madrid

Doctora en historia y arqueología con mención internacional por la Universidad Complutense de Madrid (2023). Es miembro del proyecto de investigación “Adversa fortuna. Las élites ibéricas en la encrucijada (1516-1724). Desafíos, oportunidades y estrategias en la gestión del fracaso” [PID2019-106575RB-I00] y del grupo de investigación Élites y agentes en la Monarquía Hispánica: formas de articulación política, negociación y patronazgo (1506-1725) [971683]. Ha participado y dirigido congresos nacionales e internacionales y realizado estancias de investigación en diversas instituciones europeas.

Víctor Muñoz Gómez

Universidad de las Palmas de la Gran Canaria

Es Profesor Titular de Historia Medieval en el Departamento de Geografía e Historia de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. También es investigador del Instituto Universitario de Análisis y Aplicaciones Textuales de esta misma universidad. A su vez, es secretario de la revista Cuadernos del CEMYR (Instituto de Estudios Medievales y Renacentistas, Universidad de La Laguna). Doctor por la Universidad de Valladolid, ha realizado estancias como investigador en centros de investigación de prestigio en España, Francia, Suiza, Argentina y México. Sus líneas de investigación abarcan el estudio de la sociedad feudal, los poderes señoriales y el clientelismo aristocrático en la Castilla bajomedieval, el análisis regional de las “Extremaduras históricas”, la

historia de la frontera atlántica castellana al final de la Edad Media y la enseñanza de la historia en la educación secundaria. Entre sus últimas publicaciones, cabe destacar la monografía *El poder señorial de Fernando “el de Antequera” y los de su casa: Señorío, redes clientelares y sociedad feudal en Castilla durante la Baja Edad Media y la coordinación del dossier monográfico Escritura de la Historia, procedimientos lingüístico-narrativos y lógicas sociales en la Península Ibérica al Nuevo Mundo atlántico (siglos XIII-XVII)*.

Daniel Ríos Toledano

Universidad de Granada

Es profesor en la Universidad de Granada y candidato doctoral por la misma. Sus últimas publicaciones han sido: “Entre la tierra y el mar: Cádiz, frontera atlántica de Castilla en la Baja Edad Media” (2022) coordinado juntamente con R. Sánchez Saúl; “Comercio, puertos y rutas marítimas en Andalucía a fines de la Edad Media. Estado de la cuestión y perspectivas”, en J. Á. Solórzano Telechea y F. Martín Pérez (2020); “Apud Cadesse”: paisaje marítimo y navegación genovesa en el puerto de Cádiz en el siglo XIII” (2019).

Griselda Tarragó

Universidad Nacional de Córdoba

Doctora en historia por la Università degli Studi di Milano (Milán) y por la Universidad del País Vasco (Vitoria Gasteiz). Ahora profesora jubilada, anteriormente ha sido docente titular ordinaria de la cátedra Historia Moderna en la Facultad de Filosofía y Humanidades, en la Universidad Nacional de Córdoba; directora de proyecto tipo A en la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la misma Universidad; miembro del Ishir-Conicet y editora científica de la revista *Prohistoria*. Ha publicado diferentes libros, artículos y aportaciones —“Política y religión en territorios de la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVIII). Introducción”; “La particular clave borbónica del gobierno

de Bruno de Zavala”— en diversos ámbitos académicos nacionales e internacionales y también ha dirigido proyectos de investigación con subsidio y aval de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba. Forma parte de equipos de investigación nacionales e internacionales sobre historia social y política del Río de la Plata en el periodo colonial e independiente.

El objetivo de este proyecto editorial es dar cuenta de los actores históricos concretos y sus redes mercantiles europeas y americanas como agentes fundamentales en la articulación del espacio comercial Atlántico entre los siglos XV y XVII, a través de trabajos que prioricen la utilización de metodologías de análisis de redes sociales, como una herramienta que permite profundizar el estudio y reconstrucción de los vínculos interpersonales de los actores, como claves para la comprensión de los entramados de intereses económicos y financieros de las élites mercantiles. Abarcamos así un amplio espacio Atlántico relacionando —en términos de su continuidad y proyección— de la expansión de las formas, prácticas comerciales, financieras, organización familiar, asociaciones mercantiles, armadores, etc., del espacio Mediterráneo en el desarrollo de las economías de los imperios ibéricos durante la Edad Moderna. La proyección de las redes analizadas en este volumen parte de la península ibérica hacia un espacio abarcativo y global. La movilidad de los actores, la sofisticación y expansión de sus experiencias son factores determinantes a la hora de entender la transición espacial de Europa, al Atlántico y proyectada al escenario colonial americano, y al océano Pacífico.

