

LOS INSTRUMENTOS
DEL COMERCIO
COLONIAL
EN EL CÁDIZ
DEL SIGLO XVII
(1650-1700)

M.^a Guadalupe Carrasco González

Este documento contiene gráficos vinculados. Para verlos, sitúese sobre el texto “ver gráfico...” que aparece en su lugar y pulse el botón izquierdo del ratón. Para continuar la lectura del documento, vuelva a pulsar el botón izquierdo del ratón.

LOS INSTRUMENTOS
DEL COMERCIO
COLONIAL
EN EL CÁDIZ
DEL SIGLO XVII
(1650-1700)

M.^a Guadalupe Carrasco González

El Banco de España, al publicar esta serie, pretende facilitar la difusión de estudios de interés que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española.

Los análisis, opiniones y conclusiones de estas investigaciones representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Banco de España.

ISSN: 0213-2702

ISBN: 84-7793-514-9

Depósito legal: M-36634-1996

Imprenta del Banco de España

ÍNDICE

	<u>Páginas</u>
INTRODUCCIÓN.....	9
I. FORMAS DE ASOCIACIÓN COMERCIAL	21
I.1. Las compañías	21
I.1.1. El problema de las fuentes.....	21
I.1.2. Tipología de las sociedades gaditanas	24
I.1.2.1. Las compañías generales	25
I.1.2.2. Las compañías en comandita	26
I.1.3. Compañías mercantiles	29
I.1.3.1. El fondo o caudal de las compañías.....	29
A) El capital principal de la compañía. .	29
B) Los aumentos del capital durante el transcurso de la compañía	36
I.1.3.2. La gestión de los gastos sociales.....	37
I.1.3.3. El reparto de pérdidas y ganancias	40
I.1.3.4. El manejo de los negocios sociales: ges- tión, administración y distribución del tra- bajo en las compañías mercantiles	42
A) Gestión y administración	42
B) La distribución del trabajo	45
I.1.3.5. La negociación por parte de los socios a título particular	47
I.1.3.6. La responsabilidad de los socios frente a los acreedores sociales	48

	<u>Páginas</u>
I.1.3.7. La disolución de la compañía: sus causas . .	50
A) La expiración del plazo fijado.	50
B) La muerte de algún socio.	51
C) Otras causas de disolución	52
I.1.3.8. El proceso de liquidación de la compañía. .	54
I.1.3.9. Quiebras y suspensiones de pagos de las compañías	57
I.1.4. Tipos de asociación con objeto específico	61
I.1.4.1. Compañías de tienda	61
I.1.4.2. Compañías de navegación	63
I.1.4.3. Compañías sobre arrendamientos de abas- tos y rentas	66
I.2. Las cuentas en participación y los intermediarios comer- ciales.	69
I.2.1. Cuentas en participación	69
I.2.2. Los intermediarios comerciales.	70
I.2.2.1. El sistema de corresponsales	71
I.2.2.2. Los factores	74
I.2.2.3. Encomiendas o comisiones y consigna- ciones	77
II. LA PRÁCTICA DE LOS CAMBIOS Y RIESGOS MARÍTI- MOS EN CÁDIZ ENTRE 1650 Y 1700: UNA MODALIDAD DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO MARÍTIMO CON LAS INDIAS.	81
II.1. Fuentes para el estudio de los cambios y riesgos: la escritura notarial y otras posibles fuentes complemen- tarias	82
II.2. Morfología de la escritura de riesgo	84
II.3. Tipología de los préstamos a riesgo.	86
II.4. Obligaciones contractuales de los otorgantes en el prés- tamo a riesgo marítimo.	89
II.4.1. La cuantía del préstamo	89
II.4.2. El riesgo.	90
II.4.3. Plazos de vencimiento	91
II.4.4. Los premios	93

	<u>Páginas</u>
II.5. Número y valor de los préstamos a riesgo: análisis global. .	96
II.5.1. El ritmo de la contratación	97
II.5.2. Los determinantes del préstamo a riesgo: barcos, mercancías y viajes.	99
II.5.2.1. Barcos y mercancías	99
II.5.2.2. El viaje	101
II.6. Quiénes negociaban: deudores y acreedores	103
II.6.1. Los deudores	103
II.6.2. Los acreedores.	107
II.6.2.1. Oficialidad de la flota y gente de mar: maestros y capitanes.	108
II.6.2.2. Mercaderes y hombres de negocios.	109
II.6.2.3. Las mujeres.	110
II.7. Deudores y acreedores: análisis cuantitativo	111
III. EL EMPLEO DE LA LETRA DE CAMBIO EN EL COMERCIO DE CÁDIZ	115
III.1. El protesto notarial: la única fuente posible para el estudio de la letra de cambio en Cádiz.	115
III.2. El lugar y el tiempo de la letra	118
III.2.1. Los centros de contratación. Plazas que cambiaban con Cádiz en la segunda mitad del siglo XVII	118
III.2.2. Los plazos de vencimiento de las letras de cambio.	122
III.3. El valor en las letras de cambio	129
III.4. Los protagonistas del cambio.	134
III.4.1. El tiempo de la emisión de la letra de cambio: el tomador y el librador.	134
III.4.1.1. El tomador	134
III.4.1.2. El librador	135
III.4.2. El tiempo de la ejecución de la letra de cambio: el beneficiario y el librado.	136
III.4.2.1. El beneficiario	136
III.4.2.2. El librado.	137

	<u>Páginas</u>
III.5. Un documento extracambiario necesario en el negocio cambiario: las cartas de aviso	138
III.6. La cesión de la letra de cambio: letras endosadas y protestadas en Cádiz	140
III.6.1. Los requisitos formales y personales del endoso.	142
III.6.2. Análisis cuantitativo de los endosos.....	144
III.7. La aceptación y el pago de las letras: problemas que presentan	145
III.7.1. El pago <i>por honor</i> bajo protesto	146
III.7.2. Qué razones tenía el librado para rechazar la aceptación o el pago de una letra.....	147
III.7.2.1. Por falta de aviso o de provisión de fondos.....	147
III.7.2.2. Por ausencia o muerte del librado ...	148
III.7.2.3. Por imprecisiones en los ajustes de cuentas entre correspondientes.....	149
III.7.2.4. Por problemas con el peso de la moneda de oro y plata.....	150
III.7.2.5. Por otras razones	150
III.8. Quiénes participaban en el negocio de letras de cambio en Cádiz	151
IV. LA EMPRESA MARÍTIMA: LOS BARCOS Y SU FINANCIACIÓN	155
IV.1. Los barcos: desplazamiento y tipología	156
IV.2. Cómo se financiaba la empresa marítima	159
IV.3. La construcción y apresto de las armadas: los contratos de asiento entre la Corona y particulares	165
IV.4. Conjurar los riesgos de la mar: el seguro marítimo ...	168
V. CONCLUSIONES.....	177
APÉNDICE.....	181
BIBLIOGRAFÍA	203

INTRODUCCIÓN

El siglo XVII fue para Cádiz la centuria prólogo donde hundió sus raíces el brillante siglo XVIII. Una serie de circunstancias coadyuvarían y precipitarían el cambio de función de la ciudad a finales del seiscientos. Primero, en 1633 se concedía a Cádiz autorización para que, en su puerto, se cargasen los géneros europeos, con destino a las Indias, evitando así el trámite sevillano (1). Luego, la sublevación del duque de Medina Sidonia contra el rey, supuso la caída en desgracia de la ciudad de Sanlúcar, paso obligado para las flotas en su ruta hacia Sevilla. Este hecho favorecería la desviación del tráfico hacia la bahía gaditana. Más tarde, ya entre 1663 y 1666, se dio un paso atrás, obligando de nuevo a las flotas a pasar por Sanlúcar y cargar sus mercancías allí. Pero, a partir de 1679, la situación cambiaría definitivamente para Cádiz. En ese año la ciudad recupera el Juzgado y Tabla de Indias, que después de haberle sido concedido por la Corona en 1509, pasó a Sevilla en 1666. También en 1679, por una Real Cédula de 23 de septiembre, se ordena que los galeones, flotas y navíos que hagan viaje a las Indias se carguen y despachen en Cádiz, por su puerto de Puntales. Solo queda ya el traslado de la Casa de Contratación.

Estos hitos eran síntoma de una realidad que había ido cambiando poco a poco a favor de Cádiz. Las razones que se han argüido para el desvío del tráfico de Sevilla a Cádiz han sido múltiples y de todos conocidas: las dificultades que presentaba la barra de Sanlúcar para los navíos cargados, las ventajosas tarifas aduaneras que ofrecía Cádiz a los comerciantes, las facilidades que el entorno de la Bahía presentaba para el contrabando, etc.

Es ahora cuando surge la imagen de Cádiz como «la comunidad más rica y opulenta de Europa» (2), idea esta que Fray Jerónimo de la Concepción recogería en su *Emporio del Orbe*. La propia evolución demográfica de la ciudad parece confirmarlo. Los datos, fragmentarios y poco precisos, nos desvelan una ciudad que, a pesar de algunas dificultades en los años centrales y finales del siglo, incrementó su población considerablemente. El

(1) A. Girard (1932). *La rivalité commerciale et maritime entre Séville et Cadix jusqu'à la fin du XVIIIe siècle*, París, pp. 20 y ss.

(2) Archive Ministère d'Affaires Étrangères (AMAE), Nantes, Cadix, C. 60.

número de habitantes pasó de algo más de 7.000 en 1600 (3), a 22.000 o 23.000 en 1650 (4), y 41.000 a finales de siglo (5). Sin embargo, este aumento poblacional no parece venir determinado por el crecimiento vegetativo, sino por una inmigración constante a lo largo de toda la centuria.

Esta primera visión del Cádiz del siglo XVII contradice bastante la imagen de crisis que se ha forjado para los reinos hispánicos. Aunque no hay que olvidar tampoco que la ciudad sufrió, especialmente durante el reinado de Carlos II, dificultades derivadas de los frecuentes períodos bélicos. Entre 1648 y 1659 tuvo lugar la guerra franco-española, que terminaría con la firma de la Paz de los Pirineos. En 1666-1668, la Guerra de Devolución; y de 1672 a 1678, la Guerra de Holanda, entre las Provincias Unidas e Inglaterra. En 1656 se iniciaría un período de hostilidades con Inglaterra, que finalizaría con el tratado de 1667. Y, además, los conflictos que se desarrollaron a partir de 1689 constituyeron el mayor factor de inestabilidad para la actividad comercial de Cádiz, ya que impedían o retrasaban las entradas y salidas de las flotas y galeones de Indias.

En esta segunda mitad del siglo, junto con los frecuentes episodios bélicos, la ciudad padeció otros problemas. En el año 1671 se produjo una fuerte sequía. Entre 1677 y 1680, y en 1683-1684, la escasez de cereales obligó al ayuntamiento a solicitar importaciones de granos, y en el ínterin de ambos sucesos tuvo lugar la epidemia de 1681 (6). Todos estos acontecimientos circunscritos a la segunda mitad del siglo pudieron producir una desaceleración en la tendencia creciente de la población, e incluso un estancamiento. Sin embargo, no está claro que pudieran afectar a los negocios de Cádiz.

De hecho, la tendencia depresiva del volumen del tráfico de la Carrera, mencionada por H. y P. Chaunu y A. García-Baquero para esta segunda mitad del siglo, ha sido puesta en entredicho por otros autores. M. Morineau hace responsable de esta disminución del tráfico al volumen creciente del contrabando. En su opinión, las arribadas de metales preciosos habrían mejorado a partir de 1656-1660, hasta alcanzar su máximo valor en el quinquenio de 1661-1665. Luego, a pesar de alguna quiebra coyuntural, las cifras se mantendrían elevadas hasta el período 1700-1730. Esta tesis, defendida más tarde por Kamen y Everaert, apuntaría hacia un posible cambio cualitativo en la composición del comercio «según el cual, mercan-

(3) F. Ponce Cordones (1983). «Dos siglos clave en la demografía gaditana (Breve estudio sobre la evolución de la población de Cádiz en las centurias XVII y XVIII)», *Gades*, 11, Cádiz, pp. 417-453.

(4) I. Porquicho Moya (1982). *Cádiz. Población y Sociedad (1595-1650). Las series parroquiales*, Tesis de Licenciatura, Universidad de Sevilla.

(5) F. Ponce Cordones. Ob. cit.

(6) M. Bustos Rodríguez (1983). «Población, sociedad y desarrollo urbano. (Una aproximación al Cádiz de Carlos II)», *Cádiz en su historia. I Jornadas de Historia de Cádiz*, Cádiz, p. 77.

cías de menor peso y mayor valor serían responsables, simultáneamente, de la disminución del volumen del tráfico y del aumento, en cambio, de los rendimientos económicos del mismo, cristalizando en el incremento de las arribadas de metal precioso procedente de América» (7).

Junto a este cambio cualitativo del comercio, otros factores, como la competencia holandesa, el mayor peso del comercio directo y la saturación creciente de los mercados americanos, contribuyeron a una alteración de la estructura del comercio de Cádiz.

En su trabajo sobre las casas de negocios flamencas establecidas en Cádiz, J. Everaert ha periodizado para los años 1670 a 1700 la evolución de estos cambios. Según este autor, entre 1670 y 1675 la coyuntura general sería favorable, debido al aumento de las arribadas de metales preciosos, y a unos precios estables; esto a pesar de que la guerra con Francia se había reanudado y de que las ferias indianas de los años 1671-1674 fueron un fracaso de ventas. En los años siguientes (de 1676 a 1680) se produjo una crisis, caracterizada por una reducción del volumen del tráfico; las llegadas de flotas serían menos frecuentes, y las fluctuaciones de los precios, más fuertes. La menor protección de los convoyes en estos años provocaría, entre 1680 y 1685, un descenso en las arribadas de metales preciosos. Pero, a partir de 1685, se abriría una fase ascendente marcada por la recuperación de la actividad, estimulada periódicamente por las aportaciones de oro y plata. Este incremento en la llegada de metales será proporcional al aumento de las mercancías embarcadas hacia las Indias. Sin embargo, a partir de 1693 y hasta 1700, una nueva crisis se cierne sobre Cádiz. Las arribadas crecientes son incapaces de estimular la actividad gaditana, las quiebras de casas de negocio se precipitarían: siete de las más acaudaladas de Cádiz sufrirían quebrantos o suspensiones de pagos en estos años (8), lo que pone de manifiesto la ausencia de una base financiera sólida y su dependencia de las firmas extranjeras, verdaderos «parásitos de un comercio colonial rentable» (9).

Sin embargo, Cádiz consolidó en estos años su posición en la Carrera de Indias. Se convirtió en una plaza esencial dentro del sistema de intercambios mundial. Allí se anudaban los tráficos europeos y americanos, en un doble flujo de mercancías: los productos europeos que se exportaban a las Indias, y los frutos del comercio de Indias que se enviaban a Europa. Para ello contaba con una comunidad mercantil cualitativa y cuantitativamente importante: factores, comisionistas, corredores, mer-

(7) A. García-Baquero (1983). «Andalucía y los problemas de la Carrera de Indias en la crisis del siglo XVII», *Actas II Coloquio de Historia de Andalucía*, Córdoba, p. 542.

(8) Archivio di Stato di Firenze (ASF), Mediceo, leg. 5.071.

(9) J. Everaert (1973). *De internationale en Koloniale Handel der Vlaamse Firma's te Cádiz (1670-1700)*, Brujas, pp. 935-936.

caderes, comerciantes y hombres de negocios la estructuraban y colaboraban en los intercambios por vía legal o ilegal. Para lo cual gozaron de cierto trato de favor sancionado por los tratados de paz y por la connivencia de las autoridades.

El acuerdo de la Corona con A. Báez Eminenté, a partir de 1663, sobre el arrendamiento del almojarifazgo de Indias, contribuyó de manera especial a que la ciudad se consolidase como lugar preferido por los extranjeros, no solo por el menor coste de la carga fiscal que hubieran de soportar en sus tratos, sino por las condiciones más idóneas que dicha plaza ofrecía para sus negociaciones, y por las mayores facilidades para el contrabando.

Si bien no es posible especular con el incremento de la población extranjera a lo largo del siglo, sí podemos hacernos una idea aproximada de su importancia económica, al menos en la segunda mitad de la centuria.

En el año 1662, un padrón que se hizo con motivo del «donativo voluntario votado por el Reino en Cortes» nos revela que el 53 % de este donativo fue aportado por las colonias mercantiles extranjeras asentadas en Cádiz: genoveses, holandeses, franceses, flamencos, ingleses, armenios, venecianos y hamburgueses; de las que las mejor representadas numéricamente eran la holandesa, genovesa, francesa, inglesa y flamenca (10). En total, 125 miembros, la mayoría comerciantes al por mayor.

En 1664, la ciudad de Cádiz hace un nuevo donativo a la Corona. Este se obtuvo a través de un préstamo que los hombres más acaudalados hicieron a cambio de un interés del 10 % sobre los arbitrios municipales. De los 78 prestamistas, 33 son extranjeros (un 42,3 %), que, sin embargo, aportan el 58,3 % del capital (11).

Diez años más tarde, Raimundo de Lantery recuerda en sus memorias los mercaderes de mayor renombre de la ciudad. En total enumera 76 extranjeros y 12 españoles (12), seleccionándolos por pertenecer a diferentes sectores de la nobleza y ser los más acaudalados e influyentes en el ámbito de los negocios de Cádiz. Esto sin perjuicio de que a lo

(10) M. Ravina Martín (1976). «Un padrón de contribuyentes de Cádiz a mediados del siglo XVII», *Archivo Hispalense*, 181, apéndice II. La colonia holandesa, con 31 miembros, participó con 11.000 reales de vellón; las colonias genovesa y francesa, con 27 integrantes cada una, participaron con 11.000 reales de vellón, respectivamente; la colonia inglesa se componía de 14 miembros, que aportaron 2.300 reales de vellón; los flamencos eran 14 y contribuyeron con 4.000 reales vellón; la colonia armenia estaba compuesta por unos siete mercaderes, que pusieron 1.400 reales de vellón; las colonias de hamburgueses y venecianos se componían de cuatro miembros cada una y aportaron 1.000 reales de vellón, respectivamente.

(11) P. Collado Villalta (1983). «En torno a los orígenes del monopolio comercial gaditano: mercaderes extranjeros y cambio económico del área sevillana a la Bahía de Cádiz en la segunda mitad del siglo XVII», *Actas II Coloquio de Historia de Andalucía, Historia Moderna*, Córdoba, p. 608.

(12) M. Bustos Rodríguez (1983). *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II. (Las memorias de Raimundo de Lantery)*, Caja de Ahorros, Cádiz, pp. 89-90

largo de su relato aparezcan nuevos nombres también relacionados con el comercio: maestros, encomenderos, factores, tenderos, etc. (13).

Ya en el año 1693, debido a las necesidades de la Guerra de Cataluña con los franceses, se solicita un nuevo préstamo a los comerciantes. Acudirán 36 prestamistas, de los que 22 serán extranjeros y desembolsarán 71.000 pesos, es decir, el 68,9 % del préstamo (14).

Durante el siglo XVII, la economía española fue incapaz de satisfacer la demanda considerable y diversificada procedente de su Imperio americano. Por tanto, el recurso a la Europa manufacturera para completar las cargazonas de los navíos de la Carrera se convirtió en una necesidad objetiva, que se acentuaría a finales del seiscientos. Fue esta penetración de mercancías extranjeras lo que permitió a importantes sectores manufactureros y mercantiles de Europa participar, bajo formas y en grados variables, en la explotación de los mercados hispanoamericanos y en la distribución de riquezas procedentes de allí.

La exigencia del monopolio obligó a mantener una ficción que internamente estaba minada por el fraude. Los flujos comerciales europeos debían pasar por Cádiz, donde obtenían el barniz de legalidad que exigían las condiciones del monopolio. Por tanto, Cádiz canalizaba y ponía en contacto los tráficos europeos y la Carrera de Indias (15). Pero semejante realidad precisaba de la puesta en marcha de ciertos mecanismos y de técnicas comerciales y bancarias que permitieran articular toda esta dinámica comercial.

Junto con los capitales y mercancías, llegaron a Cádiz europeos que, al amparo del comercio y la navegación, fijaron su residencia en Cádiz, contribuyendo a la formación de una sociedad nueva que caracterizará el Cádiz del siglo XVIII.

Dentro de este contexto tan rico en matices se justificaría un estudio sobre el comercio. En este sentido, y siguiendo los planteamientos teóricos y metodológicos de la reciente historiografía comercial española, podríamos enfocar nuestro estudio desde varias perspectivas. Bien desde el punto de vista de los productos objeto del tráfico, precisando los espa-

(13) Prueba de ello es que, cuando enumera a los mercaderes franceses, solo recuerda diez, cuando, según la correspondencia del cónsul francés Pedro Catalán con Colbert, en 1670 figuraban, al menos, 21 comerciantes franceses. [A. Girard (1932). *La rivalité commerciale et maritime entre Séville et Cadix jusqu' à la fin du XVIIIe siècle*, París, p. 549].

(14) P. Collado Villalta. Ob. cit., p. 609.

(15) J. Everaert ha recogido estos flujos en su trabajo sobre las casas de negocios flamencas en Cádiz. Las vías comerciales principales eran: el Mediterráneo, a través de Génova y Livorno; la fachada noroeste de la Europa atlántica, desde Londres y Ostende, desde los puertos zelandeses del complejo Middelburg-Flessingue, y desde Amsterdam y Hamburgo (J. Everaert. Ob. cit.).

cios económicos mediante el estudio de sus relaciones de complementariedad e integración y situándolos dentro del contexto político, económico, social y técnico; o bien estudiando los hombres del comercio, su significación social y numérica, su jerarquización interna, su origen, su grado de integración, etc. Todo ello intentando conocer el grado de responsabilidad del capital comercial en la formación del capitalismo moderno en España (16).

Como consecuencia de la aplicación de estos presupuestos, la historiografía ha ido desvelando algunos aspectos del comercio. Es el caso de los trabajos dedicados al estudio del capital comercial, a los hombres del comercio (17) o a la infraestructura técnica y material del tráfico (18). Todas estas investigaciones toman como base dos tipos de fuentes, en función de la orientación del estudio. Primeramente, las fuentes estadísticas: registros de la Casa de contratación, libros de aforo de las Aduanas, registros de entrada y salida de navíos, etc., que permitirían abordar el volumen y la frecuencia del tráfico. Pero, cuando enfocamos la investigación hacia el conocimiento de la estructura interna del comercio (composición del capital comercial, práctica mercantil, técnicas, mercados, etc.), las fuentes más indicadas serían las de carácter privado (la contabilidad y la correspondencia) (19), aunque existen fuentes oficiales que complementan aquellas y, en

(16) P. Vilar (1964). *Crecimiento y desarrollo. Economía e Historia. Reflexiones sobre el caso español*, Barcelona; y (1968). *La Catalogne dans l'Espagne moderne*, t. III, París. A. M. Bernal y A. García-Baquero (1976). *Tres siglos de comercio sevillano (1598-1868): cuestiones y problemas*, Sevilla. J. Fontana (1982). «Comercio colonial y crecimiento económico: revisiones e hipótesis», en *La economía española al final del Antiguo Régimen*, t. III: *Comercio y Colonias*, Madrid.

(17) Son numerosos los trabajos dedicados al comercio y a la burguesía mercantil. Entre ellos destacan los trabajos de P. Molas Ribalta, R. Fernández, C. Martínez Shaw, P. Vilar, J. C. Maixé Altés, para la burguesía catalana; los de R. Franch para la valenciana; los de A. Eiras Roel y B. Barreiro Mallón para Galicia; el trabajo de M. A. Melón Jiménez para Extremadura; el estudio de R. Maruri Villanueva sobre Santander; los de J. I. Gómez Zorraquino para Aragón; las investigaciones de García Montoro, B. Villar García y A. Gámez Amian para Málaga, y los trabajos de A. Guimerá Ravina, M. Lobo Cabrera y E. Torres Santana para las Islas Canarias. Para el caso de Cádiz, véanse los trabajos de A. García-Baquero, M. Ravina Martín, C. Malamud y M. Bustos Rodríguez.

(18) Estos aspectos han sido abordados también por varios investigadores: C. Martínez Shaw, F. Nadal Farreras, L. Prados de la Escosura, Basurto Larrañaga, C. Manera, etc. El comercio colonial, tanto desde la perspectiva del volumen del tráfico como de las técnicas y su financiación, ha sido cubierto por los trabajos de A. García-Baquero, el propio C. Martínez Shaw, M. Ravina Martín, A. M. Bernal, C. Malamud, etc. Sin embargo, en lo que respecta al sector financiero (sistema de cambios y mercados financieros), los trabajos son bastante más escasos, salvando los estudios clásicos de R. Carande y F. Ruiz Martín, y se circunscriben a Cataluña. Una de estas aportaciones para el siglo XVIII es el reciente trabajo de J. C. Maixé Altés.

(19) En los estudios de carácter microeconómico, el material contable perteneciente a las casas o empresas resulta imprescindible. Este tipo de documentación ha sido utilizada por P. Vilar en su análisis de la compañía Alegre y en la compañía de Gibraltar, también por R. Fernández en su monografía sobre los Glòria, por C. Manera para Mallorca y por J. C. Maixé Altés sobre la compañía Bensi & Merizano.

su defecto, nos sirven de alternativa: protocolos notariales (20), documentación judicial sobre quiebras, correspondencia consular, catastros, etc.

Partiendo de las vías de investigación abiertas y considerando la situación económica favorable que atravesaba la ciudad de Cádiz en la segunda mitad del siglo XVII, nos propusimos abordar el tema de los hombres del comercio. Sobre este sector, difícil de definir en el seiscientos, por la falta de censos y padrones, se ha construido el tópico simplificador del testaferrero. Estos hombres eran extranjeros, naturalizados, nobles, caballeros, oportunistas, etc. Pero la élite estaba constituida por un grupo de españoles o extranjeros hispanizados, nobles y ennoblecidos o procedentes de la administración real. Su importancia no era tanto numérica como financiera, pues proporcionaban las sumas que la Corona precisaba, y que permitían hacer funcionar la maquinaria del comercio colonial: armar los navíos de la Carrera, alistarlos y aprovisionarlos, cargarlos, etc. Este intento inicial de abordar el estudio de la burguesía comercial gaditana y la estructura de su capital fue fallido, debido a la dificultad insalvable de la falta de documentación. En primer lugar, aunque hemos hallado algún archivo privado que conserva correspondencia y documentación contable, su inaccesibilidad nos ha impedido utilizarlo (21). En segundo lugar, recurrimos a los protocolos notariales, buscando a través de los inventarios *posmortem*, testamentos y balances comerciales conocer los bienes del comerciante, lo que nos permitiría, en el caso de que existiese valoración económica, conocer la estructura del capital comercial y algunos detalles de su dinámica. Sin embargo, los protocolos notariales gaditanos son tan parcos en este tipo de instrumentos públicos, que solo hemos podido localizar tres inventarios y tres balances por quiebra bastante incompletos.

La falta de este tipo de documentos notariales, lejos de parecer extraño, puede resultar bastante lógico en el contexto del comercio de Cádiz, caracterizado por el ambiente de ocultación que se respiraba entre los miembros de la comunidad mercantil. Manifestar los negocios podía ser perjudicial no solo para el interesado, sino también para sus corresponsales. Por tanto, siempre que era posible se evitaba el trámite notarial. Dos o más comerciantes nombrados por el difunto eran los encargados de realizar el inventario y, si este era extranjero, el cónsul acreditado

(20) Sobre el empleo de las fuentes notariales véanse: *Les Actes Notariés. Source de l'Histoire sociale XVIe-XVIIe siècles*, Estrasburgo, 1978 (1979); R. Fernández (1980). «Los protocolos notariales y el estudio de la burguesía barcelonesa del siglo XVIII», *Estudis Històrics i Documents del Arxiu de Protocols*, 8; A. Eiras Roel (ed.) (1981). *Historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos*, Santiago de Compostela; *La documentación notarial y la Historia, Actas del II Coloquio de metodología histórica aplicada*, Santiago de Compostela 1982 (1984), 2 vols.; *Aproximación a la investigación histórica a través de la documentación notarial, Cuadernos del Seminario «Floridablanca»*, 1, Murcia (1985).

(21) Se trata de la documentación de la compañía administrada por A. F. Belli, cuya quiebra data del año 1699. La correspondencia y parte de la contabilidad se hallan en el Archivo privado de la familia Feroni, en Florencia.

de su nación también estaba presente. Cuando los herederos no residían en Cádiz, nombraban a un administrador que mantuviese la actividad de la casa hasta la extinción total de los negocios. Esta tarea, de forma oficial, fue encomendada, a partir de 1650, al *Depositario general*. Sin embargo, la presión ejercida por los comerciantes extranjeros, que temían la ingerencia de las autoridades en sus negocios, dejó pendientes estas funciones del cargo.

Estas dificultades iniciales, sin embargo, no invalidaron el trabajo ya iniciado; pero fue necesario modificar los objetivos. En el comercio de Cádiz había más aspectos que investigar. Así, utilizando la vía de las técnicas comerciales, nos planteamos una pregunta: ¿cómo se llevaban a cabo los negocios en Cádiz? Naturalmente, poniendo en juego las modernas técnicas contables, las formas asociativas mercantiles, los instrumentos de crédito más idóneos —cambios marítimos, letras de cambio, préstamos— y los seguros marítimos; todo ello con el claro objetivo de obtener los mayores beneficios.

La funcionalidad y la eficacia de todos estos instrumentos quedaban plasmadas en los modos de comerciar, es decir, en su práctica, específica en muchos aspectos del negocio colonial, y caracterizada, en primer lugar, por la necesidad que tenían los proveedores extranjeros de recurrir a los cargadores para dar salida a sus mercancías desde la legalidad; y, en segundo lugar, por el recurso masivo y continuado al crédito, que hacía que todos los agentes económicos, ya fueran la Hacienda Pública castellana, ya los comerciantes proveedores de mercancías o los intermediarios, fueran prisioneros de la red que entre ellos tejía el crédito, a través de los cambios marítimos, los préstamos o las letras de cambio.

En fin, la realidad comercial gaditana en el siglo XVII resulta ser bastante problemática, por cuanto la falta de fuentes documentales adecuadas nos impide un conocimiento más directo de los mecanismos, los instrumentos, las prácticas y los hombres. Por tanto, tuvimos que conformarnos con las fuentes «oficiales» o públicas, no demasiado pródigas en detalles, y con una visión bastante limitada de la realidad. Protocolos notariales, pleitos de la audiencia y de la chancillería y la correspondencia consular conservada han sido las principales fuentes documentales empleadas. De todas ellas, la más explotada ha sido la documentación notarial. Escrituras de compañías, de riesgos, obligaciones, poderes, protestos de letras, fianzas de acreedores, testamentos, etc., nos permiten adivinar negocios, productos, mercados y comerciantes. Sin embargo, el recurso al notario es considerado con cautela por los comerciantes gaditanos. La mayor parte de los negocios se realiza al margen de los escribanos públicos, mediante contratos privados, o a través de la contabilidad. Solo cuando en las operaciones comerciales intervienen agentes poco experimentados o ajenos al comercio, el notario pasa a un

primer plano. También se recurre a él cuando la confianza se quiebra o no es íntegra entre las partes. Otras veces, el notario resulta ser una pieza insustituible para que surtan efecto determinadas condiciones jurídicas del contrato. O conviene en otras ocasiones, por motivos de resguardo o garantía, dejar constancia ante él de una determinada operación.

Los problemas técnicos que presentaba la documentación notarial procedían de su enorme volumen, de la falta de índices sistemáticos en algunas escribanías y del deterioro sufrido por algunos volúmenes. Pero, a pesar de los inconvenientes, hemos sometido a examen las escrituras realizadas por los veinticinco notarios en la segunda mitad del siglo XVII.

Para afrontar el estudio de los instrumentos mercantiles, se abordó la documentación desde el análisis sistemático y cuantificado de las escrituras notariales de la misma naturaleza, intentando obtener información serial. El método de aproximación se estableció en función de la prodigalidad de algunos tipos de escrituras. Las escrituras de compañías, por su escasez, fueron sometidas a un muestreo exhaustivo; mientras que para el resto de las escrituras combinamos dos tipos de muestreo. En primer lugar, para los préstamos a riesgo, los protestos notariales y las ventas, realizamos sondeos, cada diez años, mediante cortes horizontales en la documentación, cuidando que estos coincidieran con la salida de navíos para las Indias, y recogiendo todas las escrituras de tales tipologías. Al mismo tiempo, utilizando estos cortes, recogimos todas las demás escrituras: poderes, fianzas, dotes, testamentos, etc. Este método mixto nos ha permitido conocer de manera individualizada determinados instrumentos comerciales y, simultáneamente, aspectos de su práctica, es decir, de su funcionalidad.

Para contrarrestar el excesivo protagonismo de las fuentes notariales, buscamos en los expedientes de quiebra información complementaria sobre mercados y negocios de las compañías y casas comerciales de Cádiz.

Eran competencia de los distintos consulados los asuntos relativos a las quiebras y suspensiones de pagos de los comerciantes. Sin embargo, este papel de los Consulados fue frecuentemente eludido por los comerciantes, que temían desvelar sus negocios y sus correspondencias. No hemos hallado expedientes de esta naturaleza para el siglo XVII en los fondos pertenecientes a los consulados de Inglaterra, Florencia y Francia, aunque para el siglo XVIII es posible encontrar algunos en los archivos consulares franceses.

En el caso del Consulado de Sevilla, como ya señalaran A. M. Bernal y A. García-Baquero, existen numerosos *concurros de acreedores* de maestros y capitanes de los navíos que hacían la Carrera de Indias (22).

(22) A. M. Bernal. y A. García-Baquero (1976). *Tres siglos del comercio sevillano (1598-1868). Cuestiones y problemas*, Sevilla, p. 48.

Estos autos le han servido a A. M. Bernal para obtener información complementaria sobre la funcionalidad de los préstamos a riesgo, compen-sando, de este modo, los registros defectuosos que de estas escrituras se conservan en la Casa de Contratación pertenecientes al siglo XVII (23).

Compartimos la opinión de R. Franch (24) sobre la cautela con que han de considerarse los datos aportados por este tipo de fuentes. Por un lado, son bastante selectivas respecto a las personas fallidas. Los autos sobre *concur-sos de acreedores* que se han conservado para Cádiz son los que afectan a maestros y capitanes de la Carrera de Indias; no hemos encontrado ninguno en el que se viera involucrado un comerciante. Por otro lado, los expedientes de quiebra pueden ofrecer una imagen distor-sionada de la realidad comercial, debido al exceso de créditos que apa-recen consignados. Sin embargo, obviando este inconveniente, son úti-les para conocer los mercados y las operaciones que se realizaban.

El resultado final de estos *concur-sos de acreedores* podía ser el *fini - quito* de la compañía o de la Casa de negocios. Este documento se pue-de encontrar en los protocolos notariales, aunque no con demasiada fre-cuencia. Cuando no disponemos de ellos o de los autos, existe otro instrumento público que nos permite reconstruir de modo aproximado cuáles eran las obligaciones de la empresa quebrada. Son las *fianzas de acreedor de mejor derecho*. Estas eran otorgadas ante el escribano por los acreedores, una vez conocida qué parte de su crédito iba a serle abo-nada. En ellas se recogen la cuantía inicial de la deuda y la suma que en realidad se le pagaba, de acuerdo con el rateo acordado.

Otra de la fuentes empleadas ha sido la correspondencia consular. Las cartas que los cónsules inglés y toscano remitieron desde Cádiz han sido desigualmente utilizadas en este trabajo, ya que las informaciones que proporcionan se refieren de manera especial a las entradas y salidas de las flotas, así como a las estimaciones sobre el tesoro que transportaban. Solo cuando los contenidos se personalizan, consignándose asuntos sobre los negocios particulares de los cónsules, ha sido especialmente útil.

Para terminar esta introducción me permito una última reflexión sobre este trabajo. Considero que el uso masivo que hacemos de la fuente no-tarial se ha convertido, a veces, en un obstáculo, superado en ocasiones concretas, y que afecta en cierta medida a la estructura general de la obra. Nos estamos refiriendo a la visión un tanto estática que del comer-

(23) A. M. Bernal (1992). *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla.

(24) R. Franch Benavent (1989). *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Va-lencia, p. 22.

cio podamos ofrecer aquí. No obstante, hemos intentado analizar y comprender en su especificidad histórica los mecanismos y técnicas de la práctica comercial del Cádiz del seiscientos. Y este esfuerzo no se justificaría si no pensásemos que se trata de una contribución a la historia local y comercial de una plaza y de un grupo mercantil.

Finalmente, son obligadas unas palabras de agradecimiento a todas las personas (profesores, familiares y amigos) que han colaborado, de una manera u otra, en la investigación. En primer lugar, quiero agradecer al Dr. Manuel Bustos Rodríguez, como director de esta obra, su paciencia y buenos consejos. A la Dra. M^a José de la Pascua y al Dr. José Luis Pereira, que me han escuchado y ayudado en numerosas ocasiones. Al Dr. Antonio García-Baquero, que me prestó también su valiosa ayuda y orientación cuando lo necesité. Al Banco de España, por la confianza puesta en mí. E, igualmente, agradezco a Luis Fco. Montero Ruiz su asesoramiento informático y el apoyo moral que me prestó. Finalmente, reconozco mi deuda también con Manuel Ravina Martín, director del Archivo Histórico Provincial, y con mis compañeros, el Dr. Arturo Morgado y el Dr. Jesús Manuel González Beltrán.

FORMAS DE ASOCIACIÓN COMERCIAL

I.1. Las compañías

El descubrimiento de las Indias y su posterior incorporación a los circuitos comerciales no supuso para los mercaderes el aprendizaje y empleo de nuevos modos de comerciar, antes al contrario, la práctica mercantil fue la misma antes y después, aunque hubo ciertos matices diferenciadores en cuanto a determinados aspectos jurídicos e intensidad de los intercambios. Un ejemplo nos puede venir a ilustrar esta afirmación. La estructura asociativa por excelencia durante la etapa medieval era la compañía colectiva familiar. Durante la Modernidad, la familia será también la solución más buscada y más natural; sin embargo, esta no será la única. El comercio ultramarino necesitaba de importantes capitales. Los comerciantes, ambiciosos con sus beneficios, se veían obligados a invertir fuertes sumas de dinero que buscaban fuera del ámbito familiar, dando así cabida a nuevos socios. Al mismo tiempo, la tupida red de intercambios originada concitará entre los comerciantes servicios recíprocos, ya desde la figura del factor, el correspondiente, el comisionista o el consignatario.

I.1.1. El problema de las fuentes

La primera dificultad que encontramos al emprender el análisis de las sociedades mercantiles en el Cádiz de la segunda mitad del siglo XVII es de carácter conceptual, ya que, con anterioridad a las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737, solamente Las Siete Partidas ofrecen una definición de compañía, si bien esta adolece de falta de precisión, al prescindir de los requisitos que debían reunir las sociedades comerciales.

El término *compañía* era utilizado por los comerciantes en Cádiz de manera ambigua e indiscriminada para referirse a cualquier tipo de asociación. Negocios consistentes en una sola operación de compraventa, pero realizados de forma conjunta por varios mercaderes, eran considerados como una *compañía*, y así lo hacían constar los escribanos en los instrumentos públicos. Muchas de las operaciones realizadas por los cargadores y que se registraban como mercancías por su cuenta en realidad encubrían la concurrencia de intereses de varios comerciantes. Este tipo de negocios, que con frecuencia aparecen denominados como *compañías* en la documentación notarial, no eran tales, puesto que el único interés común era la venta de los géneros a los precios más altos posibles en el mercado indiano, y el riesgo lo corría cada interesado en la parte que le correspondía. Esta forma ambigua de aplicar el término *compañía* hay que distinguirla de la *compañía* en sentido estricto, que tiene unas connotaciones jurídicas claras y donde existe una verdadera comunidad de intereses (1).

Para llevar a cabo nuestra labor de investigación sobre las *compañías gaditanas* del siglo XVII, ha sido preciso un vaciado exhaustivo de las escrituras registradas en las veinticinco notarías existentes en Cádiz. De este modo hemos podido localizar, para el período 1650-1700, 123 actas, repartidas de la siguiente forma: cincuenta y dos contratos de formación, siete actas de renovación y prórroga, veintitrés de separación o disolución y tres de quiebra y ajuste de *compañías* generales y comanditarias; además de treinta y cinco actas de formación y tres de separación referidas a sociedades con un objeto concreto, como la explotación de una tienda o de una embarcación, o el arrendamiento de rentas y abastos. A ellos habría que sumar *compañías* localizadas a través de otros tipos documentales no relacionados directamente con las sociedades (testamentos, dotes, declaraciones...). También hemos encontrado entre las escrituras de *compañías* otras cinco que, aunque calificadas por el notario como tales, hemos creído oportuno, a tenor de las condiciones que constan en ellas, estudiarlas en el apartado relativo a otras formas de asociación comercial.

En general, se trata de una documentación poco abundante dentro de los protocolos notariales; pero creemos que estos 123 contratos pueden considerarse una muestra suficientemente representativa. Una de

(1) Las investigaciones llevadas a cabo hasta ahora sobre las *compañías* han sido más bien escasas y circunscritas a ciudades marítimas. Disponemos de los trabajos de Pierre Vilar, de Carlos Martínez Shaw y de Joan Carles Maixé Altés para Cataluña, así como de los de Antonio García-Baquero, Carlos Petit y Ricardo Franch para Cádiz, Bilbao y Valencia, respectivamente. Todos ellos centrados cronológicamente en el siglo XVIII. Estos tres últimos autores intentaron en sus investigaciones una aproximación al estudio de las sociedades comerciales a partir de la acumulación y posterior análisis de las actas de formación y disolución de *compañías*, ya que en ninguno de los casos se dispuso de documentación privada, aunque Carlos Petit y R. Franch localizaron algunos valiosos expedientes de quiebras conservados en el Consulado y Tribunal de Comercio, respectivamente.

las razones que podrían explicar esta escasez es que muchas de las sociedades se pactaban de forma verbal (2), apelando con ello a la buena fe de las partes contratantes. Pero lo normal, según recuerda J. Savary (3), era utilizar el acta privada (*signature privée*). Esta práctica debía estar bastante extendida entre los comerciantes gaditanos, pues, incluso en los casos en que disponemos del acta notarial, se hace referencia a un contrato previo ajustado con anterioridad (4). En otras ocasiones, la propia escritura pública se deja deliberadamente incompleta, remitiendo a las partes al contrato privado inicialmente suscrito, para la resolución de determinadas condiciones; es decir, que es probable que solo se entregara al notario un extracto de los estatutos de la compañía. Este arbitrio se utilizaba especialmente en los capítulos referidos al capital aportado y a la gestión social de la compañía.

En el caso de casas de negocio extranjeras, la constitución de la sociedad se hacía con frecuencia fuera de Cádiz, en la ciudad de origen de los socios, de forma privada o ante las autoridades comerciales competentes. Cuando eran sociedades comanditarias, el socio o socios colectivos pasaban a residir en Cádiz, donde se iba a desarrollar la actividad económica de la compañía. Ello explicaría que en estos casos encontremos en los protocolos escrituras de «ratificación de compañía», pues suele ser requisito en algunas de estas sociedades que los socios residentes en Cádiz otorguen este tipo de escritura para verificar la constitución de la compañía (5). En otras ocasiones, aunque los socios residieran en Cádiz, apoderaban a un mercader de su ciudad de origen para que en ella formalizase la constitución de la sociedad. Es el caso, por ejemplo, de la compañía que formaron Jacob Sinteler y Juan Wegwaert, holandeses residentes en Cádiz, quienes registraron su compañía en la ciudad de Amsterdam, por medio de Phelipe Vanuthen, hombre de negocios, que firmó en su nombre el papel de su ajuste y convenio (6). También podía suceder que uno de los socios aprovechara una ausencia de Cádiz para registrar la compañía en otra ciudad. O, lo que sería más probable, que, antes de viajar a Cádiz, los socios formalizasen el contrato. Este fue el caso de la compañía de Pedro Harau y Jaques Coldesmydt, vecinos de Lila, cuyo contrato se otorgó en Gante, inmediatamente antes de partir para Cádiz (7) (véase gráfico I.1).

(2) Archivo Histórico Provincial de Cádiz (AHPC), prot. núm. 4.438, fol. 421.

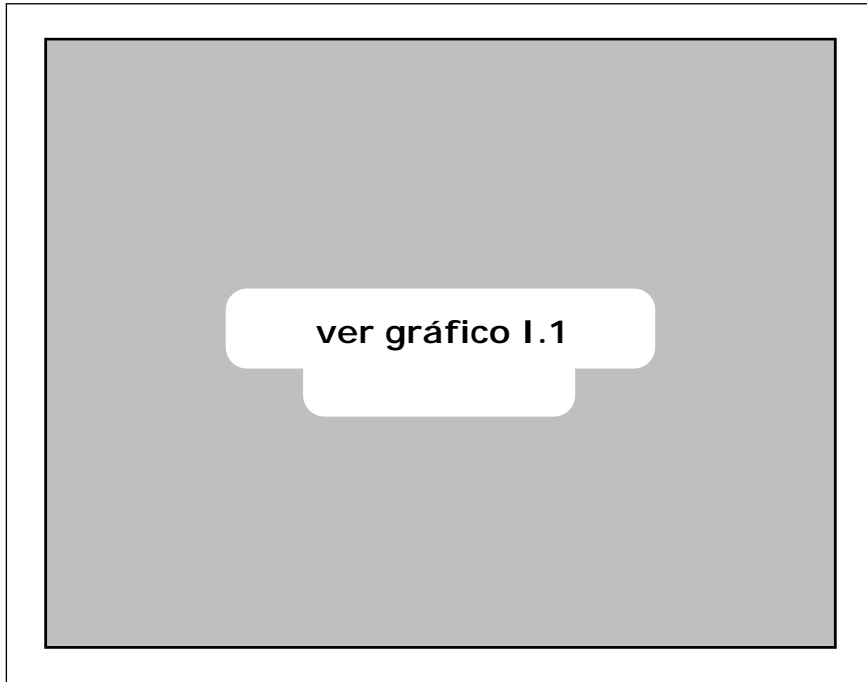
(3) J. Savary (1675). *Le parfait négociant*, París, segunda parte, 1, 1.

(4) A mayor abundamiento, en 15 de las 26 actas de disolución se afirma explícitamente que las sociedades se pactaron de forma privada, y en 6 de estas 15 el pacto fue verbal. Véase también AHPC, prot. núm. 1.804, fol. 568; prot. núm. 3.109, fol. 1.858, y prot. núm. 4.542, fol. 115.

(5) AHPC, prot. núm. 2.371, fol. 300.

(6) AHPC, prot. núm. 1.808, fol. 162.

(7) AHPC, prot. núm. 974, fol. 40.

**DOCUMENTOS NOTARIALES SOBRE COMPAÑÍAS
1650-1700***1.1.2. Tipología de las sociedades gaditanas*

Teniendo en cuenta el panorama que ofrece la práctica gaditana del contrato de sociedad, podemos establecer una doble clasificación de las mismas. Por un lado, distinguiremos las compañías utilizando criterios de carácter económico-jurídico, es decir, en función de la capacidad gestora de los socios y de su responsabilidad respecto a las obligaciones de la sociedad. De acuerdo con este criterio clasificador, en Cádiz existían compañías generales o colectivas y compañías en comandita. Si, además, consideramos el objeto o motivo concreto que dio vida a la sociedad, podremos dividir las compañías «de tratos y negocios» (o simplemente mercantiles), y compañías particulares (8). Las primeras serían aquellas cuyo objeto «es el trato y granjería de todo género de mercaderías y otras cosas; para tratar y comerciar con ellas, vender y comprar; y así mismo tratar en cambios y recambios y en todo lo tocante a lo mercantil» (9). Sin embargo, por compañías particu-

(8) J. Martínez Gijón (1979). *La compañía mercantil en Castilla hasta las ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y doctrina*, Sevilla, p. 121.

(9) AHPC, prot. núm. 2.104, fol. 159.

lares entendemos aquellas cuyo objeto de negociación está claramente especificado en el contrato de sociedad (10). Es el caso de la explotación de una tienda de determinado género de mercancías, el armamento de naves, el arrendamiento de rentas y abastos, etc. o de aquellas sociedades que podríamos calificar como efímeras, en el sentido de que la compañía «se agota en el cumplimiento de un solo acto jurídico o en el disfrute común de una sola cosa (11).

1.1.2.1. Las compañías generales

La compañía general o colectiva, como forma de organización, comercial es una de las más frecuentes en el Cádiz de la segunda mitad del siglo XVII. Para este período hemos podido identificar 85 contratos de sociedades generales, es decir, el 69,6 %. Ahora bien, si dejamos de lado todas aquellas sociedades destinadas a arriendos, explotación de tiendas, etcétera, el porcentaje se eleva considerablemente, pasando a un 96,5 %, lo que convierte a este tipo de sociedades en la forma más habitual que tienen los comerciantes gaditanos para unir esfuerzos y capitales.

El profesor Uría define esta sociedad como aquella en la «que todos los socios, en nombre colectivo y bajo una razón social, se comprometen a participar, en la proporción que establezcan, de los mismos derechos y obligaciones, respondiendo subsidiaria, personal y solidariamente con todos sus bienes» (12).

De esta definición se deducen ciertas características que es necesario señalar:

1. Primeramente, que los socios utilizan en sus relaciones con el público un nombre común: *la firma o razón social*. La razón social se forma con el nombre de todos los socios, de algunos de ellos o de uno solo, debiendo añadir en los dos últimos casos al nombre o nombres que se expresen las palabras «y compañía» (13).

En la práctica contractual de Cádiz es frecuente que el nombre se fije en función de diversos factores:

- a) La representatividad de los socios en la compañía. Si participan todos por igual en el capital y en la gestión, la razón social es la suma de los nombres de los socios: *Duarte y Joseph Gardner y Thomas Martin; Diego y Miguel Carbonell y Juan Thompson;*

(10) J. de Hevia Bolaños (1790). *Curia Philípica, Laberintho de comercio terrestre y naval*, Madrid, Imp. Ramón Ruiz, segunda parte, II, 3, 4 y 10.

(11) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 122. Véase también la escritura de compañía entre Thomas Luchens y Juan Antonio Mayer, hamburgueses, otorgada el 13 de marzo de 1673 (AHPC, prot. núm. 1.541, fol. 125).

(12) R. Uría. Ob. cit., p. 138.

(13) *Ibidem*, p. 151.

Mateo Hore y Ricardo Porter, etc., o simplificando: *Gardner y Martin; Carbonelles y Thompson...* (14). Si uno o dos de los socios son partícipes en la mayor parte del capital de la sociedad, su nombre o nombres serán los únicos que figuren junto a las palabras «y compañía», omitiéndose el de los demás socios. Este es el caso de la sociedades *Hodges y compañía, Juan Matheos y compañía o Juan B. Vanherten y Abraham de Meyer y compañía* (15).

- b) Otras veces, el nombre se supedita a la propia actividad de la compañía. La sociedad formada por José Domingo, Juan Manuel y Juan Ignacio Colarte con Pedro Luis A. de Lila y Colarte y Pedro de Luarca firma con el nombre de José Domingo y Juan Manuel Colarte y compañía en el caso de negocios con Indias, y con el nombre de Pedro de Luarca y compañía en cualquier otro caso (16).

Pero, en definitiva, la finalidad de la razón social viene determinada por la necesidad de implicar a todos los socios en cualquier tipo de negociación, independientemente de que su nombre figure o no ante terceros.

2. En segundo lugar, todos los socios participan en la sociedad, colaborando activamente. La sociedad colectiva es, por tanto, una verdadera comunidad de trabajo en la que, salvo posibles excepciones recogidas en el contrato social, todos los socios tienen facultad para cooperar en la gestión y manejo de los negocios comunes.

3. Finalmente, la sociedad responde de sus deudas con su propio patrimonio, y los socios responden también ante los acreedores sociales «subsidiaria, ilimitada y solidariamente» (17). Sobre esta cuestión, la Ordenanza francesa de 1673 deja claro que todas las obligaciones que adquieren los socios durante la compañía son el resultado de la utilización de la firma.

1.1.2.2. *Las compañías en comandita*

Según señala C. Petit, las sociedades en comandita o comanditarias son aquellas que admiten dos tipos diferentes de socios: el comanditario,

(14) AHPC, prot. núm. 2.365, fols. 330-333; prot. núm. 4.933, fols. 457-463, y prot. núm. 3.107, fol. 354.

(15) AHPC, prot. núm. 3.075, fol. 882; prot. núm. 3.741, fols. 480-484, y prot. núm. 2.361, fol. (roto).

(16) AHPC, prot. núm. 2.379, fols. 1.497-1.500.

(17) R. Uría. Ob. cit., p. 139.

que aporta un capital a cuya cuantía limita su responsabilidad, encontrándose, además, desvinculado de la gestión de la compañía; y el colectivo o «complementario», que se sitúa al frente de la negociación social, aportando a veces su dinero, pero siempre su habilidad en los asuntos de comercio y su firma (18).

Entre 1650 y 1700 no hemos encontrado ningún contrato de constitución de compañía comanditaria. Sin embargo, a través de otros tipos documentales, disponemos de información sobre cinco sociedades en comanda establecidas en Cádiz durante este período. En ninguno de estos documentos se hace referencia a las condiciones pactadas por los socios, aunque nos ofrecen algunos datos sueltos relativos a las aportaciones de capital de los socios, al uso de la firma y a la responsabilidad ante los acreedores sociales, que nos han permitido incluirlas entre las compañías comanditarias (19).

Según se desprende de la documentación, los contratos de estas compañías fueron formalizados privadamente fuera de Cádiz: en Italia, para ser más exactos. Sin embargo, en Cádiz hemos podido documentar la constitución de dos de estas sociedades, gracias a sus respectivas escrituras de *ratificación*. En estos documentos los socios comanditarios, que en ambos casos residían fuera de Cádiz, exigían de los socios colectivos el registro ante notario del nombre de la compañía. De ahí que en estas escrituras solamente se hagan constar los nombres de estos últimos, bajo los cuales correría la compañía.

La escasez de este tipo de compañías no debe sorprendernos, puesto que los contratos del mismo tipo de que disponía C. Petit en Bilbao para el siglo XVIII representaban el 8 % (20), y R. Franch en Valencia, para la misma época, localizaba solo cuatro compañías, que representaban el 7,5 % de las sociedades comerciales (21). En Cádiz, A. García-Baquero daba a entender que ni siquiera existían, cuando afirmaba «...en el Cádiz del siglo XVIII no existen más que dos tipos de sociedades: las colectivas o generales y las anónimas o por acciones [sic]...» (22). Esta escasez, al menos en Cádiz, puede estar relacionada directamente con la composición social eminentemente foránea de este tipo de compañías mercantiles. Si relacionamos este hecho y el que, los contratos, como hemos visto, se formalizasen en sus ciudades de origen con la propia práctica mercantil en Cádiz, donde el 73 % de las compañías están constituidas por socios

(18) C. Petit. Ob. cit., p. 50.

(19) AHPC, prot. núm. 2.366, fols. 1.083-1.087; prot. núm. 2.379, fols. 1.970-1.994; prot. núm. 2.402, fols. 198-201, y ASF, Tribunale di Mercanzia, 10.859, fols. 35 y 127 v.

(20) C. Petit. Ob. cit., pp. 49-56.

(21) R. Franch. Ob. cit., pp. 269-275.

(22) A. García-Baquero. Ob. cit., p. 404.

extranjeros, entenderemos la ausencia de este tipo de contratos en los protocolos gaditanos.

Como ya hemos visto, estas compañías se caracterizan por dos rasgos específicos: la actitud pasiva del socio comanditario, cuyo nombre no aparece en la razón social, no participa en la dirección de la compañía y mantiene su responsabilidad restringida a los fondos que aporta; y la posición activa del socio colectivo, que administra y dirige la compañía, negocia con su nombre y responde ilimitadamente ante las deudas sociales.

Respecto a la funcionalidad de este tipo de compañías, tradicionalmente se venía sosteniendo que esta forma de asociación mercantil era la más idónea para canalizar hacia actividades comerciales los capitales de las personas de calidad que, por razón de sus privilegios, no pudieran o no quisieran dedicarse directamente al tráfico mercantil. Ya J. Savary, al recomendar la sociedad en comandita como la más útil al Estado y al público, justificaba su afirmación en este mismo sentido. Entre otras razones, consideraba que este tipo de asociación permitía hacer circular los capitales de aquellas personas que no deseaban arriesgar demasiado. También podían permitir a comerciantes hábiles en el comercio, pero sin capital propio, emprender nuevos negocios. O podía proporcionar a la nobleza un medio para participar en sociedades, sin que ello supusiera nada deshonroso, puesto que no eran ellos quienes comerciaban directamente (23).

No parece que, en el caso de Cádiz, la razón para formar parte de una compañía comanditaria sea la de aprovechar la condición de socio comanditario para que su nombre no trascendiera al público. A juzgar por la composición social de los diez socios que reúnen las cinco compañías consideradas, parece más bien que la compañía comanditaria es utilizada por estos como un medio para canalizar y movilizar, al tiempo que diversificar, los capitales, poniéndolos en manos de otros, de manera que podían centrar su actividad en sus propios negocios, que en la mayor parte de los casos se desarrollaban en ciudades italianas. En definitiva, era un negocio más, que permitía disfrutar a los negociantes de los beneficios del comercio de América con unos riesgos limitados (24).

Igual que en Bilbao o Valencia, la mayoría de los socios comanditarios eran comerciantes: seis de ellos eran compañías, cuyos miembros eran, a su vez, comerciantes; dos eran nobles, pertenecientes al patriciado genovés y florentino, y los otros dos, comerciantes al por mayor. Es

(23) J. Savary. Ob. cit., segunda parte, 1, 1, pp. 335-336.

(24) Véase el caso de Filippo Strozzi, de Florencia, glosado por F. Melis (1976). *Mercaderes italianos en España (siglos XIV-XVI)*, Sevilla, Universidad, p. 84.

**COMPOSICIÓN DEL CAPITAL DE LAS COMPAÑÍAS
DE NEGOCIOS GADITANAS ENTRE 1650 Y 1700**

<i>Tipo de aportación</i>	<i>Número</i>
Solo dinero	12
Dinero y trabajo	1
Dinero, mercancías y créditos	3
Solo trabajo	6
Todos los bienes	1
Total	23

decir, que al menos el 80 % de ellos eran hombres de negocios. Este porcentaje podría elevarse hasta el 100 %, si tenemos en cuenta el origen comercial de los títulos adquiridos por los dos patricios (25).

1.1.3. Compañías mercantiles

1.1.3.1. El fondo o caudal de las compañías

Una de las obligaciones principales de los miembros de una compañía es la aportación de capital. Este capital, que según veremos puede ser de distinta naturaleza, es el que hace posible la operatividad de la sociedad.

Según el momento en que los socios lleven a cabo sus contribuciones, podremos distinguir dos tipos de aportaciones. Primeramente, unas aportaciones iniciales realizadas por los socios al constituirse la sociedad, y que suelen aparecer especificadas en el contrato o, en su defecto, en el balance inicial de la compañía. Es lo que los documentos consideran «fondo o caudal principal». En segundo lugar, aportaciones realizadas por los socios durante el transcurso de la compañía, bien en forma de socorros, de préstamos o retención de beneficios (véase cuadro I.1).

A) El capital principal de la compañía

El capital principal designaría, utilizando las palabras de Carlos Petit, «el conjunto de bienes de diversa índole que los socios aportan al celebrar la compañía y a partir del cual se iniciara la actividad negociadora prevista» (26) o tal y como figura en algunos contratos: «Este caudal (el

(25) *Ibidem.*

(26) C. Petit. *Ob. cit.*, p. 111.

**COMPAÑÍAS GADITANAS CUYO CAPITAL SOCIAL SE CONSTITUYE ÚNICAMENTE
CON APORTACIONES MONETARIAS (1650-1700) (En reales de plata)**

<i>Año</i>	<i>Socios</i>	<i>Capital</i>
1659	Jacinto y Nicolás de Flores	48.000
1663	Carlos A. Soltrani y Gisberto E. Vanderplache	80.000
1668	Gualtero Porter, Claudio Malbraq y Roberto Roch . .	27.208
1673	Thomas Luchens y Juan A. Mayer	1.360
1682	Guillermo Reyemans y Ataniel Frenq	24.000
1690	Diego y Miguel Carbonell y Juan Tompson	150.000
1694	Ricardo Hore y Matheo Porter	20.000
1694	Juan Thompson y Onofre Walcott	100.000
1695	Alejandro Julinet y Lorenzo Jacobs	65.456
1699	José Domingo Colarte, Juan Manuel Colarte, Fernando Ignacio Colarte, Pedro Luis Lila y Colarte, y Pedro de Luarca	1.570.000
1699	Manuel Bernardo Prado y Lanzos, y Enrique Groot . .	360.000
1700	Guillermo Hodges, Cristóbal Hayne, Ellis Terrel y En- rique Bertie	600.00

que aportan) ha de ser la parte principal por donde nos hemos de gobernar todo el tiempo que durase (la compañía)» (27).

Como ya hemos mencionado arriba, tanto el valor como la naturaleza de lo aportado se fijaba en el momento de constituirse la sociedad; lo que no quiere decir que se hiciese efectivo inmediatamente. En ocasiones, la contribución capitalina podía demorarse durante un tiempo, cuyo límite máximo se fijaba en la escritura de compañía. Estas demoras estaban ligadas a la menor disponibilidad de capital de algunos socios en el momento de pactar la sociedad, por tener todavía pendiente la liquidación de un patrimonio o de una compañía anterior (28) (véase cuadro I.2).

De un total de cincuenta y siete escrituras (cincuenta y dos contratos de formación de compañías colectivas y cinco documentos sobre comanditarias), veintidós (un 38,5 %) indican el capital inicial de la compañía; otras diez actas (un 17,5 %) nos remiten a los libros en cuyo balance inicial constarían las cantidades aportadas por cada socio, y las restantes

(27) AHPC, prot. núm. 2.110, fol. 162.

(28) Este fue, por ejemplo, el caso de la compañía formada por Abraham y Vicente de Meyer y Juan Bautista Vanherten, el 11 de agosto de 1682, quienes establecieron un plazo máximo de cuatro meses para entregar el dinero, ya que esperaban el finiquito de la compañía que con anterioridad tuvieron con Daniel Sourreau (AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484, y prot. núm. 2.110, fol. 162).

**ÍNDICES DE CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE COMPAÑÍAS
Y DEL CAPITAL SOCIAL MEDIO ENTRE 1650 Y 1700 (En reales de plata)**

<i>Años</i>	<i>Compañías</i>	<i>Índice</i>	<i>Capital</i>	<i>Índice</i>
1650-1659	6	1	38.500	1
1660-1669	9	1,5	53.604	1,39
1670-1679	7	1,16	100.000	2,59
1680-1689	14	2,33	24.000	0,62 (a)
1690-1700	16	2,67	409.350	10,63

(a) El valor inferior del capital medio en este decenio obedece a una falta de datos, pues de las catorce compañías localizadas para el período solamente una proporciona información sobre el capital social.

veinticinco (un 43 %) no hacen ninguna referencia a los fondos de la compañía.

Considerando únicamente los veintidós contratos en los que figura la composición de los fondos, las compañías radicadas en Cádiz, al igual que las que operaban en Valencia, Bilbao y el mismo Cádiz en el XVIII, se constituían con aportaciones en dinero, en trabajo personal, en mercancías y créditos o en todo aquello que pudiera ser valorado en términos económicos.

Cuando en los contratos se especifica la contribución monetaria, se puede comprobar cómo esta abarca toda la escala posible de fortunas. Así, los capitales oscilan entre los 1.360 y 1.570.000 reales de plata. Las dieciséis sociedades colectivas cuyos fondos aparecen descritos en los contratos pueden distribuirse de la siguiente forma: dos compañías cuyo capital es inferior a los 10.000 reales de plata, en cuatro oscila entre los 20.000 y los 50.000, cinco se sitúan entre los 50.000 reales y los 100.000, otras tres entre los 100.000 y los 500.000, y en dos casos es superior a los 500.000 reales de plata.

Por tanto, el 62,5 % de ellas supera los 50.000 reales de plata de capital, y de estos el 50 % (31,25 % del total), los 100.000 reales de plata.

A tenor de estos datos y observando el cuadro I.3, se constata cómo el número total de compañías y los capitales invertidos en ellas fueron aumentando progresivamente a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII. Efectivamente, mientras el número de compañías casi se triplicaba, el capital medio se multiplicaba por diez. En los dos últimos decenios del siglo, la tendencia al crecimiento, que ya se había acelerado en los años setenta, continúa aumentando, manteniendo altos los valores tanto del número de compañías que se constituyen como de los capitales medios que se invierten en ellas. Estos últimos veinte años cono-

**CAPITAL DE LAS COMPAÑÍAS EN COMANDITA LOCALIZADAS
EN CÁDIZ ENTRE 1650 Y 1700 (En reales de plata)**

<i>Año</i>	<i>Socios</i>	<i>Capital</i>
1683	Francisco y Jerónimo Ginori	340.000
1688	Juan Bautista Brachi y compañía	300.000
1693	Juan Carlos y Jácome Canissia y Thomas de Ferrari .	600.000
1694	Francisco, Jerónimo y Bartolomé Ginori	1.100.000
1694	Franco Pedemonte y Bartolomé Prasca, compañía .	600.000

cen la formación de casi el 60 % de las compañías de todo el período. Podemos afirmar, por tanto, según todos estos datos, que la compañía representaba en el ámbito comercial gaditano una herramienta óptima capaz de canalizar las inversiones de los hombres de negocio gaditanos.

El caso de las sociedades en comandita (cuadro I.4) es diferente. Tanto las inversiones personales de los socios como los capitales sociales arrojan cifras muy superiores y, en conjunto, más homogéneas que las de las compañías colectivas, situándose el fondo social medio en torno a los 500.000 reales de plata. La razón de esta diferencia no está tanto en las contribuciones particulares que hace cada socio como en el número de socios que participan en este tipo de compañías. El hecho de que los socios comanditarios limiten su responsabilidad y no participen en la gestión de la empresa permite un número más elevado de miembros, sin que con ello se dificulte el funcionamiento interno de la compañía, y permitiendo, al mismo tiempo, concentrar los capitales y aumentar, por tanto, la operatividad de la compañía.

Sin embargo, a la hora de evaluar cuál era el verdadero carácter de estas compañías, no basta con los datos arriba consignados; es necesario ampliar nuestro análisis a la distribución de las aportaciones hechas por los distintos socios. Al contrario de lo que ocurre en Valencia en el siglo XVIII (29), en Cádiz los fondos introducidos por cada uno de los miembros de una misma compañía suelen ser idénticos. Así, en ocho de las dieciséis compañías colectivas de las que conocemos los capitales monetarios, es decir, un 50 % de los contratos, las aportaciones que hacen los socios son exactamente iguales. En el resto, la diferencia porcentual entre los socios es del 50 % en cuatro casos, y superior en otros cuatro casos más.

Consideremos ahora el parentesco existente entre los miembros de la compañía, con el fin de determinar si estas sociedades pueden consi-

(29) R. Franch. Ob. cit., pp. 253-255.

derarse como auténticas asociaciones en las que se persigue la concentración de capital; o más bien se trata de negocios de carácter individual, en los que la mayor parte del patrimonio de la compañía pertenece a un solo socio, mientras que el resto de los miembros aparecen como simples factores de la casa de negocios. En general, en Cádiz, y siempre restringiendo nuestro análisis a las sociedades documentadas, observaremos que la relación de parentesco no era especialmente frecuente. Solamente cinco de los cincuenta y cinco contratos de formación de compañías encontrados comprometen a personas con algún tipo de relación familiar (30).

Las dos compañías restantes de esta casuística del parentesco unen, cada una de ellas, a dos hermanos y a un tercer socio sin aparente relación familiar con ellos. Todos los miembros de estas dos sociedades contribuyen a sus respectivas compañías con aportaciones iguales; sin embargo, en cada una de ellas se observará también la existencia de un socio o socios principales, debido a su mayor capacidad de decisión dentro de la sociedad (31).

Por tanto, el hecho de que las aportaciones de fondos se hagan casi en igualdad de condiciones para todos los socios de la compañía, y que apenas existan relaciones de parentesco entre los miembros de estas, unido también al origen mayoritariamente extranjero de los socios (74 %), nos hace pensar en la existencia de una voluntad de asociación por parte de los comerciantes asentados en Cádiz para reunir los capitales y relaciones necesarias, que les permitan obtener una mayor y más rápida rentabilidad durante su estancia en la ciudad.

Las aportaciones monetarias de los socios podían combinarse también con el trabajo personal de alguno de ellos. El caso más claro es el de las sociedades en comandita, en las que, como ya hemos dicho más arriba, existían dos clases de socios: los socios comanditarios, que aportaban cualquier valor menos trabajo personal, y los socios colectivos,

(30) En el caso, por ejemplo, de las compañías que firman como «Jacinto y Nicolás Flores, Compañía» (AHPC, prot. núm. 1.132, fol. 420) y «Juan y Thomas Matheos y Jorge Bown, Compañía» (AHPC, prot. núm. 3.073, fol. 107), es posible pensar en un negocio más de carácter individual que colectivo, por cuanto en ambas sociedades existía un socio principal (Jacinto Flores en el primer caso, y Juan Matheos en el segundo) que aportaba los dos tercios del fondo social de las compañías. Pero no son éstos casos aislados. Veremos cómo no resulta extraño encontrar entre las compañías gaditanas algunas en las que comerciantes inexpertos participen con pequeñas o nulas aportaciones a la compañía, con el fin de ir adquiriendo experiencia en los negocios. Precisamente en una de las cinco compañías que nos ocupa se da concretamente esta circunstancia. Se trata de la formada por Juan B. Vanherthen y Abraham y Vicente de Meyer. En esta sociedad serán Juan B. Vanherthen y Abraham de Meyer quienes aporten, a partes iguales, todo el capital de la compañía, mientras que Vicente de Meyer solo «asistirá» a ella (AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484).

(31) AHPC, prot. núm. 2.365, fol. 330.

**COMPAÑÍAS GADITANAS CUYO CAPITAL SOCIAL SE CONSTITUYE CON APORTACIONES
MONETARIAS Y DE OTRO TIPO (1650-1700) (En reales de plata)**

<i>Año</i>	<i>Socios</i>	<i>Capital</i>
1651	Compañía { Salvador Dosillo Juan Bautista Pisa	3.500 Su trabajo
1652	Compañía { Abraham Varnderhuthen Pedro Balinque	32.000 32.000 en mercancías
1677	Compañía { Juan Catolio Felipe D. Masis	24.000 48.000 en efectivo y mercancías
1679	Compañía { Diego Sotherland Guillermo Loventon	8.000 8.000 en encomiendas, efectos y mercancías

que participaban principalmente con su trabajo, y en ocasiones también con aportaciones en dinero, mercancías o créditos (véase cuadro I.5). La falta de documentos relativos a la constitución de este tipo de compañías nos impide hacer precisiones sobre las aportaciones de los socios colectivos en ellas. Nos conformaremos, pues, con las escasas noticias que hemos podido encontrar entre los protocolos de Cádiz, y que, por su parquedad en detalles, solo nos han permitido conocer un caso, en el que se menciona el valor de la aportación que hizo Juan Bautista Brachi, en la compañía que formó con el marqués Favio Feroni y Antoni Huigens, «con el beneficio de la acomodita», pues, además de aportar 10.000 pesos escudos, «ejercitaba el gobierno efectivo de la empresa» (32).

Los socios podían, además, introducir, junto con su dinero, mercancías y créditos. Estos casos solían estar relacionados con la liquidación de algún negocio anterior. Cuando la contribución se hacía en mercancías, esta no ofrecía ningún problema, pues al constituirse la compañía se hacía un inventario de ellas y se valoraban con el acuerdo general de los socios. En cambio, si lo que se aportaban eran créditos, la situación resultaba más delicada, pues estos debían ser seguros y fácilmente cobrables, de lo contrario el socio propietario de los créditos se hacía responsable de su resultado (33).

Los casos en que los socios de una compañía proporcionaban únicamente su trabajo personal resultan en Cádiz relativamente frecuentes, alcanzando el 11,5 % de las compañías generales localizadas. Se trata de compañías cuya actividad negociadora se limita a gestionar intereses co-

(32) ASF, Tribunale di Mercanzia, 10.849, 103v-104v.

(33) AHPC, prot. núm. 3.736, fol. 806.

merciales ajenos y sus beneficios, por tanto, suelen estar ligados casi exclusivamente al cobro de comisiones en general. Entre las seis sociedades de estas características constituidas en Cádiz en este período, dos están constituidas por *corredores de lonja*, y las cuatro restantes, por comerciantes a comisión.

No cabe duda de que la situación privilegiada de Cádiz en el monopolio comercial con las Indias favorecía la dedicación de compañías y hombres de negocios a la actividad comercial de la comisión, bien de forma prioritaria, como en las compañías anteriormente referidas, o bien como actividad secundaria, tal y como sucede en las sociedades mercantiles restantes. La prohibición que impedía a los extranjeros comerciar con las colonias españolas fue aprovechada por numerosos naturales que viajaron a Indias como comisionistas, llevando las mercancías de estos comendatarios. Comerciantes foráneos y autóctonos consignaban y comisionaban a estos pasajeros sus mercancías para que las vendieran en las Indias, confiándoles también, a la vuelta, los retornos, bien en metales, bien en productos americanos. Según esto, la asociación de dos o tres pasajeros (34) suponía el control de un mayor volumen de consignaciones y encomiendas, y por tanto el cobro de un número superior de comisiones, al tiempo que una disminución de los riesgos, por cuanto los socios solían embarcarse en diferentes navíos. Estas compañías solían estar constituidas por españoles o comerciantes naturalizados, y, por lo general, como ya hemos dicho, los socios no aportaban caudal alguno a la compañía, solo su trabajo personal (35), salvo casos excepcionales (36).

Al lado de estas tres formas más generales de aportación (dinero, trabajo y mercancías), aparece en Cádiz otro tipo escasamente utilizado en nuestro período, pero que en épocas anteriores había tenido una mayor difusión (37). Se trata de la sociedad cuya aportación consistía en la totalidad de los bienes, también llamada *sociedad de todos los bienes* o *compañía universal*. Para la segunda mitad del seiscientos solamente hemos localizado una compañía con estas características; se trata de la sociedad constituida, en febrero de 1673, por Luis Gregorio de Rojas y su mujer Sebastiana de Sosa, con Luis de Leyba Gómez y su mujer Catalina Josefa de Sosa (38).

Al igual que en los casos en que la aportación consistía en mercancías o créditos, en estas compañías era condición indispensable iniciar la

(34) También llamados navegantes, según Hevia Bolaños, (J. de Hevia Bolaños. Ob. cit. II, 4).

(35) AHPC, prot. núm. 3.088, fols. 528-530.

(36) AHPC, prot. núm. 985, fol. 219.

(37) C. Petit. Ob. cit., p. 121.

(38) AHPC, prot. núm. 1.145, fols. 57-62.

sociedad con un inventario valorado de todos los bienes muebles e inmuebles de cada uno de los socios (39).

B) *Los aumentos del capital durante el transcurso de la compañía*

El caudal de una compañía podía ser incrementado por los socios durante el transcurso de esta, debido, bien a nuevas aportaciones, a préstamos realizados a la compañía por los socios o a la acumulación de beneficios. La primera de estas posibilidades ni siquiera es considerada en los contratos, tal vez porque solo se recurría a ella cuando la compañía se encontraba en una situación delicada, por lo que únicamente podía quedar constancia de ello en sus libros, en los expedientes de quiebra o en la correspondiente escritura de liquidación de la compañía; documentos estos especialmente escasos en los protocolos gaditanos.

El sistema de flotas conllevaba algunas dificultades para las compañías comerciales y hombres de negocios que operaban en Cádiz. Estos adquirirían las mercancías que se cargarían en los navíos de la flota para ser posteriormente vendidas en Indias. Tal y como asegura Lantery (40) y corrobora Savary (41), las compraventas en este período no se realizaban íntegramente al contado, sino a *mitad y tercio de contado* (42). El resto se pagaba al retorno de los galeones, con unos intereses por demora del 12 % (43). A esto habría que unir la precariedad de efectivo que se producía en la ciudad de Cádiz durante los períodos inter-flotas. Precariedad que aumentaba si algún incidente provocaba el retraso de los navíos procedentes de las Indias. Las consecuencias entonces eran graves para el Comercio, por cuanto la falta de liquidez originaba numerosas quiebras entre los hombres de negocios (44). Cuando esto ocurría, algunas compañías podían hacer frente a sus pagos gracias a urgentes aportaciones de los socios a los fondos sociales. Como ya hemos dicho, no hemos encontrado ningún contrato de compañía en el que se prevea esta eventualidad, aunque sí tenemos noticia de esta práctica a través de una de las escrituras de finiquito localizadas. Se trata de la liquidación por quiebra

(39) *Ibidem*.

(40) M. Bustos Rodríguez (1983). *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II. Las memorias de Raimundo de Lantery (1673-1700)*, Cádiz, Caja de Ahorros, p. 331.

(41) J. Savary. *Ob. cit.*, segunda parte, 1, 1, p. 468.

(42) M. Bustos Rodríguez. *Ob. cit.*, p. 332.

(43) J. Savary. *Ob. cit.*, segunda parte, 1, 1, pp. 468-469.

(44) La quiebra de Francisco Angelo Belly se debió, según relata Lantery, a haber tomado por su cuenta todas las negociaciones de la compañía a «mitad y tercio de contado». El saqueo de Cartagena de Indias de 1698 le impidió recuperar los créditos concedidos. A consecuencia de esto los socios comanditarios de Florencia exigieron la devolución de sus capitales a través de la libranza de letras de cambio contra Francisco Angelo Belly, a las que este no pudo hacer frente por falta de liquidez (M. Bustos Rodríguez. *Ob. cit.*, p. 331).

de la compañía en comandita «Canissia y Ferrari, Compañía», cuyas dificultades económicas en los años noventa «originaron la total pérdida de los caudales y capital con que concurrieron a formar la compañía, así como parte de las crecidas porciones con que los interesados de Génova le han socorrido en diferentes ocasiones para mantenerlo en su crédito». Como declara en este párrafo Oracio Frugoni, apoderado de los socios de Génova, estos, ante las dificultades por las que atravesaba la compañía, se vieron obligados, en diferentes ocasiones, a contribuir con nuevas aportaciones, a fin de hacer frente a los empeños de la compañía (45).

Pero lo más frecuente entre las compañías gaditanas ante problemas de esta índole era el recurso al préstamo. De ahí, que algunas escrituras sociales le dediquen una atención especial (46). Cualquier socio con capital propio y ajeno a la compañía podía depositar o prestar su dinero a esta. El efectivo era ingresado en una cuenta corriente particular abierta al socio prestamista, por la que recibía un interés fijo anual (47). Este dinero constituía así una reserva monetaria suplementaria para la sociedad, y permitía al mismo tiempo a los socios obtener una rentabilidad del capital líquido no aportado a la compañía, sobre todo en los casos —bastante corrientes en Cádiz— en que se prohibía a los miembros de una compañía negociar fuera de esta.

Otro de los procedimientos para incrementar los fondos sociales eran las deducciones sobre los beneficios. Son excepcionales los contratos en los que se menciona esta circunstancia, tal vez por la inseguridad de obtener beneficios en los negocios. Solamente en uno de los contratos localizados se recoge la obligación de retener una parte de los beneficios obtenidos en cada ejercicio con el objeto de ir incrementando el capital social (48).

1.1.3.2. La gestión de los gastos sociales

Según el profesor Martínez Gijón, los gastos de una compañía comprendían las cargas «ocasionadas por las exigencias del fin social», así como las derivadas del desarrollo de los negocios emprendidos (49). En general, en lo referente a este aspecto social, debían «guardarse los pactos y conciertos que sobre ello fueren hechos por los compañeros» (50).

(45) AHPC, prot. núm. 2.379, fols. 1.970-1.994.

(46) AHPC, prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124.

(47) *Ibidem*.

(48) AHPC, prot. núm. 3.058, fol. (roto).

(49) J. Martínez Gijón. *Ob. cit.*, p. 140.

(50) J. de Hevia Bolaños. *Ob. cit.*, II, 3.

En Cádiz, los gastos comunes, es decir, aquellos que son atribuibles a la compañía o a los socios conjuntamente, provienen de las necesidades de los negocios sociales y del mantenimiento de los socios y sus empleados. A la hora de analizar estos gastos comunes, nos encontramos con una gran homogeneidad en los criterios. Para explicar esta uniformidad hay que tener en cuenta el fuerte carácter personalista de las sociedades establecidas en Cádiz, que se refleja de un modo especial en la frecuencia con que se reclama a los socios la convivencia en el domicilio social. Cuando esta no se produce, o cuando la escritura social enmascara un negocio individual, surgirán las excepciones.

Los capítulos dedicados a los gastos sociales que aparecen en las escrituras de constitución de compañías se refieren, en primer lugar, a los alquileres del domicilio social y almacenes. Tanto si los socios viven en la misma casa (51) o en casas separadas (52), como si cada miembro de la sociedad reside en una ciudad diferente (53), los gastos por este concepto son considerados comunes. Este último caso admitiría una excepción, al considerarse en la compañía de Ricardo Berde y Duarte Miguel, ingleses (14.1.1676), como gastos particulares de cada socio todos los derivados de su mantenimiento (alquileres, alimentos, salarios de dependientes...), por vivir y negociar cada compañero en ciudades diferentes (54).

El salario y la manutención de dependientes, tenedores de libros y servidumbre doméstica también se incluían entre los dispendios imputables a la compañía (55). Solamente en una de las sociedades consideradas este tipo de cargas es atribuido a uno de los socios con exclusividad, al considerar como domicilio social su propia vivienda (56).

Al igual que en el caso de los gastos derivados de alquileres de casas y almacenes, corren por cuenta de la compañía los originados por la manutención de los miembros de la sociedad y sus familias, tanto si los socios viven juntos como si viven en casas separadas o residen en ciudades diferentes. Cuando se daba la convivencia, podía suceder que el domicilio social acogiese a un socio soltero y a otro casado, en cuyo caso se asignaba a la mujer un salario por el trabajo «que ha de tener en el gobierno de la casa» (57). Otras veces, la consideración como socio principal de uno de los miembros de la compañía, en razón de su aportación y experiencia en los negocios, determinaba que este se hiciera car-

(51) AHPC, prot. núm. 3.073, fols. 107-108.

(52) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484.

(53) AHPC, prot. núm. 3.058, fol. (roto).

(54) AHPC, prot. núm. 2.110, fol. 20.

(55) AHPC, prot. núm. 3.725, fol. 181.

(56) AHPC, prot. núm. 3.736, fol. 806.

(57) AHPC, prot. núm. 3.724, fols. 21-22.

go de los gastos de todo tipo originados por los negocios sociales. A cambio de lo cual, el otro socio le abonaba una cantidad fija anual en concepto de manutención (58).

En las escrituras sociales se cita otra serie de gastos, además de los ya mencionados, relacionados directamente con la propia actividad negociadora de la compañía. Entre ellos, merecen destacarse los gastos ocasionados en el escritorio social, refiriéndose expresamente a los *portes de cartas* (59); los derivados del despacho de mercancías, corretajes, derechos de aduana; los gastos ocasionados por viajes emprendidos por los socios, siempre que estos traslados sean «en beneficio de la compañía» (60), porque, si lo son para resolver asuntos de carácter privado, pasan a considerarse como gastos particulares (61); las costas originadas por pleitos contra la compañía (62) o sus correspondientes (63), y las sumas destinadas a agasajar a clientes, corresponsales (64) o a autoridades (65).

Todos estos gastos considerados comunes podían imputarse, bien al capital o fondo común de la compañía (66), en cuyo caso se consideraba que cada socio contribuía con la misma proporción con que había entrado en la compañía; o bien se cargaba a los socios por mitad o por iguales partes, independientemente de la participación que cada uno tuviese en el caudal de la compañía. En estos casos, se especificaba en los contratos que los gastos se habrían de «sacar de los avances de dicho trato y compañía» (67), es decir, que de los beneficios obtenidos por la compañía se descontarían, en primer lugar, los gastos pactados como sociales. Lo que restase de las ganancias se repartiría entre los socios en la proporción fijada en la escritura social (68).

Además de los gastos sociales, los documentos mencionan otro tipo de gastos no imputables a la compañía, salvo pacto en contra. Se trata de lo que las escrituras llaman «gastos ordinarios y extraordinarios de cada socio», entre los que se cuentan los que a cada socio ocasionaba la ad-

(58) AHPC, prot. núm. 2.361, fol. (roto).

(59) AHPC, prot. núm. 2.366, fol. (roto).

(60) AHPC, prot. núm. 1.541, fol. 273; prot. núm. 4.929, fols. 6-8, y prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124.

(61) AHPC, prot. núm. 3.109, fol. 1.858.

(62) AHPC, prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124

(63) AHPC, prot. núm. 4.933, fols. 457-463.

(64) AHPC, prot. núm. 1.541, fol. 273.

(65) AHPC, prot. núm. 2.380, fols. 163-167.

(66) AHPC, prot. núm. 3.076, fol. 223, y prot. núm. 3.075, fols. 882-884.

(67) AHPC, prot. núm. 3.539, fol. 71.

(68) AHPC, prot. núm. 3.539, fol. 71, y prot. núm. 2.524, fol. 97.

quisición de su ropa de vestir o de la ropa blanca de su casa, y los considerados por los contratos con el nombre genérico de «gastos personales» (69). Algunas escrituras sociales estipulaban la posibilidad de que cada uno de los miembros de la compañía dispusiera en caja de una cantidad máxima anual para sus gastos particulares (70). Pero, tanto si se fijaba una suma límite para cubrir los gastos personales como si no, cada socio debía tener abierta una cuenta corriente particular donde asentar bien los depósitos, en caso de que los hubiera, o bien los reintegros, en concepto de adelantos sobre los beneficios, para subvenir a las necesidades del socio. Luego los gastos ordinarios y extraordinarios que cada socio realizaba durante el transcurso de la compañía tenían un carácter particular, no común, y por tanto no eran imputables a la sociedad.

1.1.3.3. El reparto de pérdidas y ganancias

Respecto a la participación en los resultados económicos de la compañía, los contratos gaditanos son lo suficientemente explícitos como para permitirnos un análisis detallado de la variedad de pactos existentes. Efectivamente, la forma de participación de los socios en las ganancias y en las pérdidas de la sociedad eran acordadas libremente, lo cual originaba una gran diversidad en los modos de adjudicación de las cuotas. En general, las distintas modalidades a que daban lugar estaban íntimamente relacionadas con el tema de las aportaciones de fondos. Es decir, que la distribución de los resultados económicos de la compañía entre los socios solía ser proporcional a lo que aportaban. Esta fórmula era, sin duda, la preferida en la práctica mercantil gaditana, pues, del total de contratos analizados, el 65 % opta por este método de reparto. No obstante, en algunos de los contratos no existe pacto específico al respecto, precisándose en ellos solamente la cuota social, sin hacer referencia expresa a los beneficios o a las pérdidas. En estos casos, según constata el profesor J. Martínez Gijón a través de la doctrina, se aplicaba esta cuota social al tratamiento de la cuenta de resultados, tal y como se establecía en Las Siete Partidas (71).

Aunque, como hemos señalado, la norma general era la proporcionalidad, nada impedía a los socios de algunas compañías alterarla, modificando la cuota en las ganancias o/y en las pérdidas de determinados socios, en razón del trabajo desempeñado en la compañía. Un ejemplo al respecto es el de la compañía más arriba mencionada de Pedro de Luarca y Compañía, constituida el año 1699, en cuyo capital participó el dicho

(69) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484.

(70) AHPC, prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124.

(71) J. Martínez Gijón. Ob. cit., pp. 147-148.

Pedro de Luarca con 16.000 pesos escudos de plata. Sin embargo, «en consideración de que recae todo el trabajo en el manejo de los negocios sobre Pedro de Luarca, por consentimiento de todos los partícipes, se le concede que con los 16.000 pesos que por su capital puso, de contado, gane en los aprovechamientos que tuviere la compañía, como si hubiere entrado 30.000 pesos escudos de plata. Pero si al tiempo de cumplirse el plazo de ella y extinguirse, se hallaren menoscabados los caudales y pérdidas, habrá de tocarle al susodicho en el rateo lo que correspondiere a los 16.000 pesos escudos de plata que puso efectivos» (72).

También podía modificarse la regla de proporcionalidad cuando se concedía a determinados socios una parte de las ganancias o de las pérdidas, sin haber participado previamente en la constitución del capital de la compañía. Uno de estos casos es el de la compañía que formaron Juan Bautista Vanherten, y Abraham y Vicente de Meyer en 1682. En ella Vicente de Meyer declara que «no ha entrado caudal alguno», a pesar de lo cual se le adjudicará 1/10 en los resultados económicos de la compañía (73).

Otras veces, se favorecía a ciertos socios durante el transcurso de la compañía, en consideración a su experiencia y relaciones en el ámbito de los negocios. Así, en la escritura que otorgaron Pedro de Haze y Jorge Hans se especifica: «que por cuanto Pedro de Haze ha de poner de su parte mayor trabajo, solicitud y asistencia en el negocio de esta compañía, como persona que por haber estado y residido mucho tiempo en España, se halla más capaz en el corriente trato y negocio mercantil de ella, ha de haber para sí los dos tercios de los rendimientos y encomiendas, y un tercio para Jorge Hans» (74).

La habilidad de determinados socios en el mundo de los negocios, con firma y fama ya reconocidas, así como con una amplia red de correspondientes, también podía modificar, aunque solo temporalmente, las cuotas de participación en el reparto de resultados, pactándose en el contrato un período de tiempo durante el cual el socio experimentado, en razón de sus habilidades, participaba mayoritariamente en los rendimientos de la sociedad (75). Pasada esta especie de período de aprendizaje, y una vez que todos los socios hubiesen adquirido la misma categoría dentro del comercio, el resto del tiempo, hasta la conclusión de la compañía, la cuota de participación en los resultados se regularizaba haciéndose proporcional a las aportaciones. Los ejemplos a este respecto se pueden multiplicar, y, junto con los casos de reparto proporcional, son los

(72) AHPC, prot. núm. 2.379, fols. 1.497-1.500.

(73) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484.

(74) AHPC, prot. núm. 1.426, fol. 496.

(75) AHPC, prot. núm. 3.109, fol. 1.858.

más numerosos. Entre ellos, podemos mencionar el de la escritura de compañía otorgada por Gaspar de Craeyer y Huberto Rayson, en la que no se especifica la aportación de cada socio, pero sí su participación en los rendimientos de la sociedad, que sería de tres quintas partes para el primero y dos quintas partes para el segundo. Este reparto se entendía solamente durante los dos primeros años, pues para los dos restantes, y hasta la conclusión de la compañía, la distribución se haría *igualmente y por mitad* (76). Otro caso similar es el de la compañía formada por Guillermo Reyemmans y Ataniel Frenq en 1682, a la que contribuyen cada uno con 500 pesos de a ocho reales de plata. Sin embargo, en los dos primeros años Guillermo Reyemmans llevará los dos tercios y Ataniel Frenq un tercio en los beneficios o pérdidas; y «después de cumplidos los dichos dos años mencionados en la cláusula de arriba el resto que quedare de esta dicha compañía hasta los siete años han de ser por mitad la pérdida o la ganancia que ella hubiere» (77).

Junto con las cuotas de participación de cada socio en los rendimientos de la compañía, los contratos aclaran el momento en que debía hacerse el reparto. La norma general era la de esperar a la conclusión de la compañía (78). Sin embargo, algunas compañías preferían conocer el estado de sus cuentas periódicamente, estableciendo en los contratos la obligación de calcular el resultado de las operaciones realizadas por la sociedad, por ejercicios. El ejercicio no tenía una duración uniforme, oscilando entre el mes, los cuatro y seis meses, el año o los tres años. La obligación de ajustar los libros y cuentas de la compañía a la expiración de cada ejercicio conllevaba en algunos casos, una vez determinados los resultados de la empresa, la distribución entre los socios de los beneficios (79).

Otras veces, el objeto de este balance periódico no era otro que precisar la situación de la compañía: «reconocer el estado de la compañía según y en la forma que se estila entre mercaderes» (80), sin que ello supusiera el reparto de los resultados entre los socios (81).

1.1.3.4. El manejo de los negocios sociales: gestión, administración y distribución del trabajo en las compañías mercantiles

A) Gestión y administración

Sobre la administración de las compañías y la distribución del trabajo entre los socios en las actividades de esta, la práctica gacitana nos ofre-

(76) AHPC, prot. núm. 974, fol. 40.

(77) AHPC, prot. núm. 2.524, fol. 97.

(78) AHPC, prot. núm. 4.929, fols. 66-69, y prot. núm. 2.379, fols. 1.497-1.500.

(79) AHPC, prot. núm. 3.058, fol. (roto).

(80) AHPC, prot. núm. 3.725, fols. 181-182.

(81) AHPC, prot. núm. 3.109, fol. 1.858.

ce una gran diversidad de posibilidades. En general, la libertad de pactos en esta materia era total; sin embargo, entre los contratos de formación de compañías, objeto de nuestro estudio, hemos podido individualizar dos sistemas de articulación de la gestión social, los mismos que ya señalara Carlos Petit para Bilbao (82). Podemos dividir, por tanto, a las compañías gaditanas en dos grupos, dependiendo del sistema de gestión:

- a) Compañías cuya administración corre por cuenta de todos los socios.
- b) Compañías en las que se designa a alguno o algunos de ellos como gestores.

En el primer caso, todos los socios de la compañía, bien por separado o conjuntamente, tienen encomendadas las funciones administrativas de la sociedad. El caso más representativo al respecto es el de las sociedades generales o colectivas, que por principio se estructuran como una sociedad de trabajo en la que cuantos la integran están obligados a desempeñar un papel activo, colaborando personalmente en la consecución de los objetivos y fines sociales (83). Como indica Carlos Petit, existía una gran variedad de pactos dentro de este sistema (84). Los diversos tipos de administración localizados por él en Bilbao para el siglo XVIII bien pueden aplicarse a los contratos gaditanos del XVII, ya que la casuística analizada allí es similar a la de Cádiz. Distinguiremos, por tanto, tres tipos de administración:

- La administración disyuntiva, característica de aquellas sociedades en las que cualquier socio tiene facultad para actuar en nombre de la compañía.
- La administración conjunta, según la cual para que un negocio tenga la consideración de social es necesaria la intervención de todos los socios.
- La administración repartida, a la que pertenecerían los contratos de compañías en los que se pacta que determinados socios tengan asignadas tareas específicas que no puede realizar ningún otro.

El tipo de administración disyuntiva es el más frecuente en Bilbao, «dadas las facilidades que reportaba para una contratación ágil y progresivamente masiva» (85). Allí se caracterizaba porque los socios no se

(82) C. Petit. Ob. cit., p. 157.

(83) A. García-Baquero. Ob. cit., p. 406.

(84) C. Petit. Ob. cit., p. 158.

(85) C. Petit. Ob. cit., pp. 158-159.

obligaban ni siquiera a comunicarse los negocios que emprendiesen en nombre de la compañía, ni a rendir cuentas de los mismos. Las compañías gaditanas del XVII, por el contrario, preferían el sistema de administración conjunta, dejando casi exclusivamente la administración disyuntiva para aquellas compañías cuyos socios viven y negocian en ciudades diferentes (86), pues en el único caso de administración disyuntiva en que ambos miembros de la compañía residen en Cádiz esta quedaba matizada, en tanto que en los contratos se especificaba como condición que cada socio estaba obligado a dar cuenta e informar al resto de los socios después de haber concluido un negocio (87).

Salvando este caso, el resto de las compañías adoptaron el tipo de administración conjunta, aunque con algunas variaciones. Mientras en determinados contratos se requería el acuerdo general y unánime de todos los socios para que cualquier tipo de operación comercial fuera considerada social (88), en otros se pactaba la necesaria autorización del socio principal de la compañía (89). Esta última matización se aplicaba especialmente a determinados negocios, como concesiones de préstamos (90) o firma de pólizas de seguro (91).

El sistema de administración repartida es otra de las formas que podía adoptar la gestión colectiva. Este tipo resulta excepcional en la práctica gaditana, y solamente hemos localizado un contrato que adopte este sistema. Se trata de la compañía constituida en 1699 por José Domingo, Juan Manuel y Fernando Ignacio Colarte con Pedro Luis Antonio de Lila y Pedro de Luarca. En el contrato se pactaba, no tanto el reparto de funciones como el reparto de los mercados a los que iba dirigida la actividad de la compañía. Así, de los *negocios y dependencias de la Europa* se encargaría Pedro de Luarca, mientras que los de los *reinos, provincias y demás partes de las Indias correrán de cuenta de José Domingo y Juan Manuel Colarte*. Esta especialización de algunos de los socios de la compañía en determinados mercados tenía su reflejo en el empleo de la firma social. En el primer caso, cualquier negocio que se concluía se firmaba bajo el nombre de «Pedro de Luarca y Compañía»; sin embargo, para el comercio con las Indias la compañía firmaba «José Domingo y Juan Manuel Colarte y Compañía» (92).

Queda ahora hacer referencia a los contratos en los que la administración es encomendada a un socio o socios determinados. Este sistema

(86) AHPC, prot. núm. 4.935, fol. 325.

(87) AHPC, prot. núm. 3.725, fol. 181, cap. 3.

(88) AHPC, prot. núm. 2.524, fol. 97.

(89) AHPC, prot. núm. 2.374, fols. 277-280.

(90) AHPC, prot. núm. 4.929, fols. 66-69.

(91) AHPC, prot. núm. 2.365, fols. 330-333.

(92) AHPC, prot. núm. 2.379, fols. 1.497-1.500.

de gestión es característico de las compañías en comandita. En ellas convergen dos tipos de socios: los comanditarios y los colectivos. La distinción entre ellos, a parte de las características señaladas con anterioridad, se deriva del carácter pasivo e inactivo del comanditario frente a la actividad gestora de la compañía que desempeña el socio colectivo. En Cádiz, las noticias recogidas sobre este tipo de compañías han sido fragmentarias, por cuanto los documentos localizados están más relacionados con el ámbito de la liquidación de estas sociedades, que con el de su constitución, lo cual nos impide entrar en el análisis de las funciones administrativas de los socios colectivos en las compañías en comandita.

B) La distribución del trabajo

En las escrituras de compañía, las condiciones que regulan el reparto entre los socios del trabajo social no son demasiado pródigas en detalles. Al igual que en las cláusulas que trataban el tema de la gestión social, las referencias a la distribución del trabajo solo aparecen en unos pocos contratos, y siempre de forma muy fragmentaria.

Los criterios para atribuir a determinados socios el trabajo contable son muy diversos. Suelen depender, principalmente, de la manera en que la administración se halle estructurada, e incluso de las aptitudes técnicas de un compañero en relación con los demás (93). Unas veces, debido a la naturaleza de los negocios de la compañía, los miembros de una sociedad pactaban la residencia de algunos de ellos fuera de Cádiz. Este tipo de compañías optaban siempre por que cada socio llevase la contabilidad de los negocios que tuviera a su cargo en la ciudad donde se hallase domiciliado. Las dificultades de comunicación entre los miembros de este tipo de compañías hacían necesario un mayor control y conocimiento de la situación económica de la sociedad, por lo que en los contratos se estipulan cláusulas que obligaban más estrictamente a cada socio a la entrega de balances periódicos (como máximo anualmente) (94). Sin embargo, lo más frecuente era que la caja y los libros estuvieran a cargo de un solo socio, generalmente del socio principal, en virtud, bien de su mayor aportación dineraria, o de su probada experiencia en el mundo de los negocios (95). Entre sus obligaciones, estaba la de entregar un balance al final de cada uno de los ejercicios pactados en la escritura de compañía (96), así como la de informar a los demás socios sobre su situación económica, mostrándoles los libros siempre que cualquiera de ellos lo solicitaran (97).

(93) C. Petit. Op. cit., p. 194.

(94) AHPC, prot. núm. 3.058, s. fol., cap. 7.

(95) AHPC, prot. núm. 1.161, s. fol., y prot. núm. 2.366, s. fol.

(96) AHPC, prot. núm. 2.524, fol. 97.

(97) *Ibidem*.

Otras veces, cuando todos los socios tenían el mismo interés en la compañía, el oficio de contador era desempeñado periódicamente por cada uno de los miembros de la sociedad. Este es el caso, por ejemplo, de la compañía «Diego y Miguel Carbonell y Juan Thompson», cuyos socios pactaron en la escritura social que cada año, de los tres que debía durar la sociedad, uno de los socios llevaría la caja, con el orden siguiente: el primer año, Juan Thompson; al año siguiente, Diego Carbonell, y hasta su disolución, Miguel Carbonell (98).

Finalmente, solo en una de las compañías el trabajo social es encomendado a un socio, quien se convierte propiamente en administrador de esta. Se trata de la compañía, mencionada ya en repetidas ocasiones, «Pedro de Luarca y Compañía». En ella, Pedro de Luarca aparece calificado como *agente* y encargado de «todo el trabajo y manejo de los negocios de esta compañía» (99).

Generalmente, quien se encargaba de la caja lo hacía también del correspondiente libro de entradas y salidas de ella, siendo este libro el más citado en los contratos; aunque aparecen mencionados también los libros mayores, menores, borradores, diarios y de gastos (100). En las compañías más modestas, los socios que tenían a su cuidado la custodia de los libros eran al mismo tiempo los *tenedores de libros*, es decir, los encargados de la parte material del registro de las operaciones de la compañía (101). Cuando se trataba de las casas de comercio más importantes, el trabajo de oficina asignado a los socios debía ser tan voluminoso y complejo, que requeriría la contratación de una persona o personas que llevarsen los libros, asentasen las diferentes operaciones y redactasen los documentos comerciales. De este modo, el socio encargado de esta parcela de trabajo se convertía en un mero supervisor de los factores que trabajaban en la teneduría de libros (102). A veces, es en la misma escritura social donde se pacta la contratación de una persona concreta para desempeñar la labor de *escriptural*, fijando, asimismo, la cantidad anual que debía percibir por su trabajo (103). En otras, se deja esta elección al arbitrio del socio principal o del administrador de la compañía (104).

Entre las obligaciones propias de los socios encargados de la contabilidad, estaba la realización de balances periódicos, con el fin de cono-

(98) AHPC, prot. núm. 4.933, fol. 457, cap. 18.

(99) AHPC, prot. núm. 2.379, fol. 1.497.

(100) Véase nota 15.

(101) AHPC, prot. núm. 1.161, s. fol.

(102) AHPC, prot. núm. 3.741, fol. 480, cap. 15.

(103) AHPC, prot. núm. 4.430, fols. 486-496.

(104) AHPC, prot. núm. 1.161, s. fol.

cer el estado económico de la compañía. Como ya hemos señalado más arriba, el número de balances durante el transcurso de la sociedad dependía del período de tiempo fijado entre dos ejercicios. Este solía variar entre el mes y los tres años. No obstante, la tendencia general entre los comerciantes gaditanos era la realización de balances anuales (105).

Los asientos en los libros de la compañía debían hacerse en castellano (106) y diariamente (107), y en algunos casos se especifica que se *gún estilo de Italia*, es decir, por partida doble (108); incluso hay contratos, como el de la sociedad formada por Ricardo Vevis y Juan Bautista Lebrun en 1690, donde se pactaba también la demora máxima a la hora de hacer las anotaciones en los libros: «...como mucho dos veces por semana en razón de que uno negocia en Cádiz y el otro en el Puerto de Santa María» (109).

El problema de los errores contables en los libros es rara vez considerado por los miembros de la compañía a la hora de redactar sus contratos. Pero, cuando se abordaban, las sanciones que se preveían, unas veces implicaban a todos los socios, es decir, que cualquier negligencia *por robo o por otra cualquier causa* era imputada a todos los miembros de la sociedad por igual; en otras ocasiones, el único responsable del error era el socio a cuyo cargo estaban la caja y los libros de la compañía, por tanto *debía pagar los menoscabos producidos en la caja* (110).

Estas cláusulas sobre la contabilidad, esto es, las que se refieren a la determinación de los resultados y a su reparto, constituyen una fuente poco explotada todavía por la historia de la contabilidad (111).

1.1.3.5. La negociación por parte de los socios a título particular

En los contratos de formación de compañías localizados en Cádiz, hemos considerado hasta ahora únicamente la actividad social, es decir, aquella que desarrollan los socios en nombre de la compañía, empleando sus fondos y haciendo uso de la firma social. Queda ahora por abordar la actuación negociadora de los socios a título particular: con su firma y su propio caudal (112). A este respecto, en Cádiz la preferencia de los

(105) AHPC, prot. núm. 3.736, fol. 806.

(106) AHPC, prot. núm. 3.736, fol. 806.

(107) AHPC, prot. núm. 2.104, fol. 159.

(108) H. Van der Wel (1967). «Les innovations de la technique financière aux XVIe et XVIIe siècles», *Annales ESC*, pp. 1.067-1.089.

(109) AHPC, prot. núm. 2.366, s. fol.

(110) AHPC, prot. núm. 4.929, fols. 6-8.

(111) *Annales ESC* (1995), núm. 1, pp.159-182.

(112) AHPC, prot. núm. 3.064, fol. 56, cap. 3.

comerciantes por el sistema de administración conjunta en sus compañías no debió de favorecer la contratación individual ajena a la sociedad. Es más, salvo unos cuantos casos, la norma parece ser la prohibición expresa. La explicación de este hecho habría que buscarla, tal vez, en la falta de determinación del objeto de estas sociedades. Salvo las que se constituían entre *corredores de lonja*, el resto podría decirse que realizaba todo tipo de actividades empresariales, de ahí que, al prohibir a sus miembros en las escrituras sociales las operaciones por cuenta propia, evitaba que estos supusieran una competencia desleal a la compañía.

No obstante, existen sociedades en las que la prohibición no afecta a determinados socios. En ellas suele haber un socio principal que, por razón de su mayor participación en el fondo social, disfruta del beneficio de usar libremente su propio caudal (113). En otras ocasiones, los documentos resuelven este tema estableciendo que cualquier problema que se presentase al respecto sería objeto de un acuerdo posterior, en cuyo caso cualquier negocio emprendido particularmente por un socio sería gestionado por la compañía como si fuese de extraño y, por tanto, esta «cobraría la encomienda, almacenaje y demás gastos» (114).

Por último, los contratos prevén también las penas que debían aplicarse a los infractores. La penalidad habitual consistía en repartir la ganancia de los negocios no sociales emprendidos por un compañero, reservando para este las pérdidas (115). Además de esta, cabían otras fórmulas, como la de exigir el pago de una multa, que se fijaba en el momento de constituir la compañía (116).

1.1.3.6. La responsabilidad de los socios frente a los acreedores sociales

Queda ahora plantearnos la cuestión de la responsabilidad de los miembros de las compañías gaditanas frente a los acreedores sociales. Según señala Carlos Petit, todo se reduciría a la resolución de un doble problema: el de conocer los límites (si los hubiera) de la solidaridad y responsabilidad de los socios ante las obligaciones sociales (117).

En las compañías colectivas de las deudas sociales, responde, en primer lugar, la sociedad con sus bienes presentes y futuros, y, solo si la

(113) AHPC, prot. núm. 2.376, fol. 86, cap. 4.

(114) Carlos Rusel y Pedro Pounin, Compañía (11.1.1680) (AHPC, prot. núm. 4.929, fol. 6). Véase también nota 31.

(115) Nicolás Alemán y Joachin Ben, Compañía (30.1.1659) (AHPC, prot. núm. 3.724, fols. 21-22).

(116) AHPC, prot. núm. 3.741, fol. 480, cap. 7.

(117) C. Petit. Ob. cit., p. 199.

compañía fuera insolvente, los acreedores podrían proceder contra los miembros de ella (118). Es en este momento es cuando cabe preguntarse por la existencia o no de la solidaridad por parte de los socios frente a los acreedores, y por la limitación o no de su responsabilidad ante las deudas sociales.

Siguiendo al profesor J. Martínez Gijón, el tema de la solidaridad ante terceros en las compañías, hasta 1737, está directamente vinculado al sistema de administración adoptado por cada sociedad (119), al tiempo que puede depender también, en cada lugar, de los usos y normas del comercio (120). Según esto, las compañías gaditanas cuyas escrituras sociales hemos podido consultar optaron, en esta segunda mitad del siglo XVII, por el sistema de administración conjunta (121) y, junto con este, por la solidaridad prorrata, es decir, que cada socio se obligaba ante la deuda social solamente por la parte que le tocaba (122), contrariamente a lo que sucedería en Bilbao en el siglo XVIII, donde Carlos Petit constata la preferencia de las compañías por el sistema de administración disyuntiva, lo cual daba pie a «apoyar una responsabilidad inmediata y de tipo solidaria entre los socios, frente al acreedor común» (123).

No todos los documentos son explícitos a la hora de abordar el tema de la solidaridad: algunos de ellos omiten cualquier referencia al respecto. Estas omisiones se producen únicamente en los contratos de aquellas compañías que optan por la administración de tipo disyuntivo, es decir, que en ellas cada socio por separado e individualmente puede concertar y concluir negocios en nombre de la compañía. Este sistema, como ya hemos dicho, aparece ligado en Cádiz a compañías con dos sedes sociales (cuando cada uno de los miembros de la sociedad reside y negocia en una plaza comercial diferente). En estos casos, la doctrina resolvía a favor de la respuesta solidaria de los socios a las obligaciones sociales, aunque no existiese pacto expreso (124), lo que se explicaría por la necesidad de favorecer el tráfico y, sobre todo, de aumentar la confianza de los posibles acreedores sociales. Sin embargo, la masiva elección de las compañías gaditanas por la solidaridad prorrata ante las obligaciones sociales nos indicaría más bien la intención por parte de los comerciantes socios de compañías, de actuar con cautela, limitando así los riesgos, habida cuenta de que el comercio con las Indias resultaba ya lo suficientemente expuesto y aventurado.

(118) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484.

(119) J. Martínez Gijón. Ob. cit., pp. 185-186 y 195-199.

(120) C. Petit. Ob. cit., p. 204.

(121) Véase página 44.

(122) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 182.

(123) C. Petit. Ob. cit., p. 200.

(124) C. Petit. Ob. cit., p. 205.

En cuanto al carácter limitado o no de la responsabilidad que asumen los socios, esta depende, por un lado, del tipo de compañía de que se trate y, por otro, de los casos y circunstancias que se contemplen en el contrato.

En las sociedades colectivas, la responsabilidad es ilimitada, es decir, que el socio no solo responde con su compromiso de aportación a la compañía, sino también con todos sus bienes particulares presentes y futuros (125). Efectivamente, todas las escrituras sociales de compañías colectivas localizadas en Cádiz observan este principio de responsabilidad ilimitada. Solamente una de ellas contiene condiciones, que en cierto modo limitan la responsabilidad de sus miembros. Se trata de la compañía «Pedro de Luarca y Compañía», en cuya escritura se incluye una cláusula restrictiva respecto a la responsabilidad, por la que la compañía solo podría obligarse por el capital social inicialmente aportado por los socios (126).

Respecto al otro tipo de compañías existentes en Cádiz —las sociedades en comandita—, como ya hemos dicho, solo disponemos de noticias fragmentarias, por lo que en el punto relativo a la responsabilidad en estas sociedades únicamente podemos repetir lo que ya otros autores han dicho sobre ellas. Este tipo de compañías suele incluir en sus contratos cláusulas limitadoras de responsabilidad en favor de los socios comanditarios o capitalistas, que, como ya vimos más arriba, responden solamente con su compromiso de aportación; mientras que los socios colectivos, que participan activamente en la gestión, lo hacen de forma ilimitada.

1.1.3.7. La disolución de la compañía: sus causas

Los vínculos sociales y los efectos del contrato de sociedad perduraban durante el transcurso de la compañía hasta su disolución. Esta podía deberse a causas de muy diversa índole. Unas, de carácter forzoso, como la expiración del plazo previsto en el contrato, la conclusión de la empresa que constituía el objeto de la compañía, la muerte de alguno de los socios o su insolvencia. Otras veces, eran causas que podríamos calificar como voluntarias, tales como el deseo de algún socio o el acuerdo general de todos ellos para disolver la compañía.

A) La expiración del plazo fijado

La duración de la compañía dependía de la voluntad de los socios, quienes la solían manifestar al constituirla. Efectivamente, la práctica totalidad de los contratos gaditanos especifican el período de vigencia de la sociedad.

(125) AHPC, prot. núm. 3.741, fol. 484.

(126) AHPC, prot. núm. 2.379, fols. 1.497-1.500.

Si tomamos en consideración las cincuenta y dos escrituras sociales localizadas, en cuarenta y seis de ellas (un 84,6 %) se establece una duración concreta, en cinco no ha sido pactada (un 9,6 %), en una queda sometida a la voluntad de los socios (1,9 %) y en dos depende directamente de la resolución del negocio objeto de la sociedad (un 3,8 %).

La duración de las compañías oscilaba entre uno y diez años, situándose veintinueve de ellas (el 65,9 %) en el intervalo comprendido entre los tres y los seis años. La duración media se situaría, por tanto, en los cuatro y seis años. Estos datos concuerdan bastante con los disponibles para Bilbao, Valencia y el mismo Cádiz un siglo más tarde (127), lo cual estaría indicándonos la inclinación de los comerciantes a no comprometerse en una misma sociedad durante un período de tiempo excesivamente largo (128).

Una vez expirado el plazo por el que se constituyó la compañía, esta podía ser prorrogada o renovada (129), para lo cual se exigía el acuerdo general de los socios (130). Los protocolos gaditanos no son demasiado pródigos en este tipo de escrituras. En 52 años, solo pasaron ante notario cinco renovaciones y dos prórrogas de compañías. Sin embargo, a través de otros documentos, como disoluciones, finiquitos, cartas de pago, etc., se constata que era habitual la práctica de la renovación tácita, es decir, la que se hacía de común acuerdo entre los socios y antes de la disolución de la compañía (131).

B) La muerte de algún socio

Debido al carácter personalista de estas sociedades, la muerte de alguno de los socios podía ser causa forzosa de disolución (132), salvo que se hubiera previsto en la escritura fundacional la continuación de la sociedad, por ejemplo, con la incorporación a ella de los herederos.

(127) En Bilbao, Carlos Petit sitúa la duración entre los tres y los cuatro años (C. Petit. Ob. cit., p. 26). En Valencia, la mayor frecuencia se da entre los tres y los cuatro años (R. Franch Benavent. Ob. cit., p. 265). En Cádiz, A. García-Baquero señala que solo en el 63 % de los casos localizados establecen un plazo fijo de duración, que se comprendía entre los tres y los ocho años (A. García-Baquero. Ob. cit., pp. 432-433).

(128) La duración de las compañías comanditarias localizadas es la siguiente: dos compañías de tres años, una compañía de seis años, una cuyo fin depende de la fecha de vuelta de los galeones y una cuya duración nos es desconocida.

(129) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 4, 1 y 5.

(130) AHPC, prot. núm. 3.082, fol. 842.

(131) Tal vez, la explicación de la falta de escrituras de prórroga haya que buscarla en la Ordenanza francesa de 1673, en cuyo artículo cuatro del mismo título se dice: «Tous actes portants changement d'associés, nouvelles stipulations, ou clauses pour la signature, seront enregistrées et publiées et n'auront lieu que du jour de la publication» (J. Savary, 1, 1, p. 331). Según esto, parece que la posibilidad de recurrir al notario solo debía afectar a los casos de renovación de los contratos, es decir, cuando los socios acordaban modificaciones del contrato inicial. Si las condiciones de este se mantenían en su totalidad, la prórroga era tácita (J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 258).

(132) AHPC, prot. núm. 2.366, s. fol., cap. 9.

Efectivamente, el tipo de negocios emprendidos por la sociedad o simplemente el mero deseo de los socios podían aconsejar el mantenimiento de la compañía por el tiempo señalado en un principio. Las razones podían ser diversas, como el hecho de tener ya calculadas las inversiones de capital y la proporción de cada compañero en el reparto de pérdidas y ganancias, o también haber decidido ya los negocios que se iban a emprender (133).

A veces, es en las propias escrituras de constitución de las compañías donde se pactaba la sustitución del posible socio difunto por su heredero, cuyo nombre podía hacerse constar en la propia escritura social (134). Otras, el sustituto podía ser cualquier persona vinculada a la compañía, cuya elección quedaba al arbitrio del socio o socios supervivientes (135). Pero lo más frecuente era que estos últimos se hiciesen cargo de la compañía hasta la finalización del compromiso contenido en el contrato, siendo así que solamente cumplido el plazo del mismo estaban obligados a dar cuenta a los herederos y albaceas del socio muerto.

Cuando alguno de los socios tenía una relevancia especial dentro de la compañía, su muerte acarrearía la disolución de la sociedad. Entre las compañías gaditanas analizadas, uno de los casos más claros de esta forma de proceder lo constituyen las sucesivas compañías fundadas a partir de 1686 por Guillermo Hodges, comerciante inglés residente en Cádiz (136). Se trata de sociedades cuyo fondo y caudal principal pertenece mayoritariamente a Guillermo Hodges, y en las que sucesivamente, junto a él como socio principal, se van agregando otros socios a los que poco a poco van otorgando una mayor participación, tanto en el capital como el reparto de pérdidas y ganancias, a medida que van adquiriendo experiencia en los negocios (137). Sin embargo, las responsabilidades de gestión de la compañía no fueron nunca objeto de distribución, con lo que la muerte de G. Hodges conllevaba automáticamente la disolución de la compañía (138).

C) *Otras causas de disolución*

Además de las circunstancias señaladas, la sociedad podía ser disuelta por otras razones:

- a) La conclusión de la empresa que constituía el objeto de la compañía. Este fue, por ejemplo, el caso de la sociedad en coman-

(133) C. Petit. Ob. cit., pp. 218-219.

(134) AHPC, prot. núm. 2.365, fols. 330-333.

(135) AHPC, prot. núm. 1.161, fol. (roto), cap. 13.

(136) AHPC, prot. núm. 2.361, fol. (roto); prot. núm. 2.367, fol. 561; prot. núm. 2.374, fols. 277-280; prot. núm. 2.380, fols. 109-110, y prot. núm. 2.380, fols. 163-167.

(137) AHPC, prot. núm. 2.374, fols. 277-280.

(138) AHPC, prot. núm. 2.380, fols. 163-167.

dita que fundaron Francisco y Gerónimo Ginori, junto con otros interesados de Florencia, en 1683, cuya duración estaba condicionada «al retorno de la segunda partida de los galeones a las Indias de Tierra Firme» (139).

- b) El mutuo acuerdo de los socios. Solamente en tres de los contratos analizados se prevé esta eventualidad, exigiéndose a los miembros de la compañía un acuerdo previo antes de la disolución (140).
- c) La renuncia unilateral de cualquiera de los socios. Aunque, como señala J. Martínez Gijón, la doctrina admitía la disolución debido a la separación de uno de los socios (141), la práctica gaditana resultaba reacia a denunciar el contrato por esta razón. Así, en la mayoría de las escrituras localizadas se prohíbe expresamente a los socios dejar la compañía sin el consentimiento general, o sin esperar a la finalización del plazo de ella. Además, para disuadir a los posibles infractores, también se arbitaban en los contratos sanciones de carácter pecuniario, que oscilaban entre los 2.000 ducados de vellón y los 4.000 pesos escudos de plata (142). Sin embargo, cuando se trata de sociedades comanditarias, se constata que la renuncia de cualquiera de sus socios colectivos conllevaba la liquidación de la compañía (143).
- d) La ausencia de alguno de los socios era otra de las circunstancias que podían provocar la resolución del contrato (144), aunque podía darse la circunstancia de que, ante una ausencia prolongada, el resto acordase su sustitución, con lo cual se evitaba la liquidación prematura de la compañía (145).
- e) Al tratarse de sociedades con un fuerte carácter personalista, determinadas conductas también podían dar lugar a la resolución del contrato de sociedad o, en el mejor de los casos, a la expulsión del socio infractor. Por lo general, esta circunstancia se daba cuando cualquiera de los socios contraía matrimonio sin el consentimiento del socio principal (146).
- f) Finalmente, circunstancias externas ajenas a los propios socios, como las dificultades y contratiempos de los negocios, podían

(139) ASF, Tribunale di Mercanzia, 10.859, fols. 35. y 127.

(140) AHPC, prot. núm. 3.073, fols. 107-108; prot. núm. 3.727, fol. 73; prot. núm. 3.075, fols. 882-884.

(141) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 248. Véase también C. Petit. Ob. cit, p. 215.

(142) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484, y prot. núm. 2.104, fol. 159.

(143) AHPC, prot. núm. 2.366, fols. 1.083-1.087.

(144) AHPC, prot. núm. 4.438, fol. 421.

(145) AHPC, prot. núm. 3.107, fol. 354.

(146) AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 163, cap. 10.

provocar también la liquidación o, cuando las cosas se agravaban, suspensiones de pagos y quiebras (147).

Generalmente, cuando la disolución de la compañía se debía a causas previstas en el contrato o a otras admitidas por el derecho (148), no se le otorgaba una especial publicidad; sin embargo, en algunos documentos se expresa la obligación que debía tener cada socio de informar a sus clientes y correspondientes cuando se produjese la separación de la compañía (149).

1.1.3.8. El proceso de liquidación de la compañía

Disuelta la sociedad por cualquiera de las causas anteriormente expuestas, y no queriendo los socios prorrogarla o renovarla, se procedía a su liquidación, cuyo objeto no era otro que la distribución de los resultados obtenidos en el balance de los negocios (150).

La liquidación era un proceso lento, que se dilataba durante un período de tiempo más o menos largo, según cuál hubiese sido el motivo de la liquidación o el estado de los negocios sociales. Si la separación se producía por la muerte repentina de alguno de los socios, entonces el período liquidatorio, que se preveía largo, podía ser sustituido a requerimiento de los herederos del difunto por una renovación de la compañía entre los socios supervivientes y los herederos del finado, con el objeto de fenecer los negocios pendientes. La nueva compañía cambiaba así la firma, añadiendo al nombre de los anteriores socios las palabras ... *y casa mortuoria de...* junto al nombre del socio muerto (151).

Durante el transcurso de los trámites liquidatorios, ningún negocio podía ser emprendido en nombre de la compañía. Antes al contrario, los socios o los liquidadores encargados debían concluir todos aquellos que se hubiesen iniciado antes de su disolución (152). Sin embargo, y puesto que ya no existía ninguna relación jurídica, los ex-socios podían invertir en cualquier negocio su propio capital, o el que fueran recibiendo de los beneficios de la sociedad, sin que por ello estuviesen obligados a comunicar los beneficios que obtuvieran, y sin que incurriesen en responsabilidad frente a sus antiguos compañeros (153).

(147) AHPC, prot. núm. 2.380, fols. 2.271-2.272.

(148) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 257.

(149) AHPC, prot. núm. 1.541, fols. 273-275.

(150) *Ibidem*.

(151) AHPC, prot. núm. 4.430, fols. 486-496.

(152) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 260.

(153) AHPC, prot. núm. 4.446, fols. 83-139, y prot. núm. 4.443, fol. (roto).

Pero, ¿quiénes eran los encargados de llevar a cabo las operaciones de liquidación? Según se prevé en la mayoría de los documentos analizados, los liquidadores debían ser la totalidad de los socios de la compañía o, en su defecto, cualquiera de ellos (154). Solamente cuando en la liquidación los socios tropezaban con dificultades por la posible aparición de desacuerdos entre ellos, solo entonces, se recurría al nombramiento de un árbitro o árbitros, es decir, personas ajenas a la compañía, pero expertos e inteligentes en negocios, libros y papeles (155): «Item es condición que en caso que haya algunas diferencias entre los otorgantes que de bueno a bueno no se puedan ajustar, hayan de nombrar cada uno un hombre de negocios para que los ajusten y los pongan en paz y quietud, y si todavía los dos que nombraren no los pudieren ajustar los dichos dos árbitros nombrados han de nombrar un tercero, y los dichos otorgantes han de estar y pasar por lo que dijere y ajustare, sin replica ni contradicción alguna pena de pagar los daños que de lo contrario se siguieren a la dicha compañía y interesados en ella» (156).

Aunque el nombramiento a veces podía figurar en el contrato de compañía (157), lo más frecuente era que la elección quedase pendiente para el caso de que apareciesen diferencias entre los socios (158). Entonces, estos otorgaban una escritura pública de *compromiso* o *arbitraje* (159), donde, junto con los nombres de los árbitros elegidos, se hacía constar el plazo de que disponían para solventar y hacer balance de las cuentas de la compañía (160).

El número de árbitros nombrados oscilaba entre uno y cuatro, siendo lo más frecuente encontrar dos, tres o tantos como socios, sin llegar a rebasar la cifra de cuatro. Si el número de árbitros era par, los documentos contemplan la posibilidad de un empate de criterios, estableciendo entonces la elección de un tercero o quinto en discordia, con cuyo concurso resolver la cuestión (161).

Los trámites llevados a cabo por los árbitros recibían la consideración de *autos*, y el fallo final, de *sentencia* (162). Obtenida esta última, el socio o socios que se sintieren perjudicados por ella podían apelar ante el

(154) AHPC, prot. núm. 3.741, fols. 480-484.

(155) AHPC, prot. núm. 2.524, fol. 100. Véase también J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 14.

(156) AHPC, prot. núm. 1.541, p. 275.

(157) AHPC, prot. núm. 3.073, fol. 108.

(158) Véase nota 75.

(159) AHPC, prot. núm. 3.080, fol. 1.539.

(160) AHPC, prot. núm. 2.524, fol.100, cap. 16.

(161) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 14, 25.

(162) C. Petit. Ob. cit., p. 255.

juez ordinario (163). Esta posibilidad, en la práctica, era considerada por los propios miembros de las compañías como remota y poco deseable, por cuanto el objeto del nombramiento de los jueces árbitros no era otro que evitar las diligencias judiciales. De ahí que se disuadiera a los socios de posibles desavenencias con los árbitros, imponiendo multas al miembro que no respetase el acuerdo (164).

Fueran árbitros o socios los que llevaran a cabo la liquidación, estos procedían a realizar un inventario de los activos y pasivos de la sociedad, labor esta imprescindible para distribuir posteriormente lo existente entre los socios.

Según la práctica de los contratos, los liquidadores procedían, en primer lugar, a pagar las deudas y los gastos originados durante el tiempo que estuvo constituida la compañía. Nada se menciona en los documentos para el caso de las deudas pendientes sometidas a condición o a plazo (165), aunque parece que algunas escrituras dejan entrever la posibilidad de plazos para su liquidación (166).

En segundo lugar, se restituía a cada socio los capitales aportados a la compañía, siempre y cuando no se hubieran producido pérdidas (167). Seguidamente, se dividían los resultados económicos obtenidos proporcionalmente, tal como constaba en el contrato de compañía. El problema solía presentarse a la hora de valorar determinados activos, como las mercancías, optándose, generalmente, por asignarles el precio del mercado a la hora de su valoración (168).

Una vez finalizada la liquidación, quedaba todavía pendiente el depósito de los libros y papeles de la sociedad. Este punto no suele ser abordado con demasiada frecuencia en los contratos de compañías gaditanas, y, cuando se menciona, los criterios de adjudicación son de tres tipos:

- a) En el caso de compañías cuya administración está en manos de un socio-gestor, o en aquellas en que existe un socio principal, los libros y papeles originados en los negocios sociales quedaban bajo la custodia de estos (169).

(163) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 14, 28. «La determinación o sentencia de los árbitros o arbitradores, siendo consentida expresamente por las partes o tácitamente por no haber apelado de ella en término debido, trae aparejada ejecución, según una ley de las Partidas» (J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 14, 29).

(164) AHPC, prot. núm. 2.365, fol. 331, cap. 10.

(165) J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 262.

(166) AHPC, prot. núm. 2.352, fol. 451.

(167) Según J. Martínez Gijón, esta restitución de capitales indicaría que estos no se comunicaban entre los socios al constituirse la compañía. J. Martínez Gijón. Ob. cit., p. 263.

(168) AHPC, prot. núm. 1.541, fol. 274.

(169) AHPC, prot. núm. 2.379, fol. 1.498.

- b) Otras veces, es en la escritura de fundación donde se declara expresamente el nombre del socio depositario (170), que es independiente de su posición dentro de la sociedad.
- c) Y, finalmente, podía también exigirse a los socios sacar traslado de los libros de la compañía, de manera que cada socio pudiera conservar una copia (171).

1.1.3.9. Quiebras y suspensiones de pagos de las compañías (172)

Como ya vimos más arriba, a veces la disolución de la compañía podía deberse a causas externas, ajenas a la propia sociedad. En una época de difíciles comunicaciones, de guerras continuas y con unos medios de pago todavía escasamente desarrollados, las quiebras de casas de negocio eran relativamente frecuentes. En el período que va desde 1692 a 1702, las quiebras y suspensiones de pagos de compañías y casas de comercio en general se sucedieron en Cádiz (173), originadas, en su mayor parte, por las continuas guerras, naufragios, secuestros de remesas e indultos por parte de la Corona. Estos factores aislados producían, a veces, pequeños quebrantos en los negocios, pero cuando se combinaban, como ocurrió en la década de los años noventa del siglo XVII, ocasionaban verdaderas dificultades, e incluso la ruina de muchos comerciantes (174).

Ante una situación económica de insolvencia, los socios de las compañías tenían dos salidas:

- a) La suspensión de pagos.
- b) La declaración de quiebra.

(170) AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 166.

(171) AHPC, prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124.

(172) «Fallidos son los mercaderes, cambios, y bancos, o sus factores, que faltan o quiebran al tiempo de sus pagas, créditos o contrataciones y negocios, conforme a una Ley de la Recopilación» (J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 11, 1).

(173) Hemos encontrado documentación sobre ocho quiebras que se produjeron justamente al final de la década. Sin embargo, las suspensiones de pagos se localizan especialmente entre 1670-1672 y 1690-1695. Las quiebras sobre las cuales tenemos noticia son: la de Ángel Francisco Belli (1698-1700), Walcott y Thompson, Compañía (1699-1700), Carlo Doncquere y Gualtero Hernández, Compañía (1701), Arthur Upton y D. Thomas Shepard, Compañía (1695), Canissia y Ferrari, Compañía (1699), Gardner y Compañía (1696), Jácome Lavesolo (1699) y Juan Bautista Façie (1700).

(174) Carta remitida por Francisco Ginori, cónsul toscano en Cádiz, al Gran Duque de Florencia, el 1 de marzo de 1694, donde da noticia de la falta de dinero con que se encuentra la ciudad de Cádiz y de la quiebra de siete casas de negocio, de ellas cuatro principales (ASF, Mediceo, 5.070). Dos años más tarde, en su carta de 30 de enero de 1696, el cónsul reitera su constatación de que existe escasez de dinero en la plaza de Cádiz. Y en la correspondencia del mes de diciembre de 1696, Francisco Ginori deja entrever los temores que

a) *La suspensión de pagos*

Se producía suspensión de pagos cuando el activo de la compañía era igual al pasivo; entonces se iniciaba un procedimiento cuyo objeto era la celebración con los acreedores de un simple convenio de espera, que tenía como finalidad conseguir una moratoria en los pagos (175). El procedimiento era iniciado por la compañía deudora, que declaraba ante los acreedores la imposibilidad de hacer frente a sus obligaciones temporalmente. Generalmente, los acreedores aceptaban la espera solicitada por la compañía deudora, concertando así un aplazamiento del pago de sus créditos (176). Entonces, los acreedores otorgaban una escritura pública de espera, donde el deudor se comprometía a hacer frente a sus obligaciones en los plazos fijados por los acreedores en dicha escritura. El período de espera solía oscilar entre los tres y los ocho años. Para los períodos cortos de espera (tres años), el pago de la deuda se hacía en plazos anuales que vencían al final de cada año. Si la espera superaba los tres años, entonces se concedía al deudor un período de carencia que oscilaba entre el año, en el caso de las esperas de cuatro, y los cuatro años, para las esperas más largas, de hasta ocho años (177). Si se trataba de casas de comercio estrechamente vinculadas al tráfico con Indias, entonces los períodos de aplazamiento se medían en número de flotas arribadas a Cádiz (178).

Aunque no tenemos constancia documental de ello, según la Recopilación de 1680, en su libro VIII, ley 61, título VI, se establecía «que los del Comercio de las Indias concediéndose esperas, paguen a razón de cinco por ciento al año.

La suspensión de pagos, por tanto, no era más que una falta de liquidez, que suponía «...dejar en suspenso el tráfico y manejo de los negocios y sus correspondencias...» (179).

Durante la suspensión de pagos, la compañía y sus socios no sufrían ningún tipo de restricción de carácter personal, podían seguir negociando libremente e incluso conservaban la administración de sus bienes y la dirección o gestión de la sociedad, con la única prioridad, como ya hemos

padecía el Comercio de Cádiz por las noticias que llegaban de la existencia de corsarios que pudieran atacar la tan esperada flota (ASF, Mediceo, 5.071). Según se desprende de la lectura de la correspondencia del cónsul toscano, en esta década los numerosos indultos que hubieron de pagar los comerciantes gaditanos fueron una de las principales causas de las dificultades del comercio en estos años.

(175) R. Uría. Ob. cit., pp. 794-799.

(176) AHPC, prot. 3.080, fol. 1.131.

(177) AHPC, prot. núm. 3.080, fol. 773.

(178) AHPC, prot. núm. 1.142, fol. (roto).

(179) AHPC, prot. núm. 3.728, fol. 253.

señalado, de atender a los plazos señalados para el pago de las deudas a los acreedores (180).

Con las moratorias o esperas se trataba, por tanto, de evitar las quiebras y sus penosas consecuencias. De ahí que se intentase llegar a un acuerdo entre la compañía objeto de suspensión de pagos y sus acreedores, logrando unas veces nuevos plazos o préstamos para la primera, o bien, en caso extremo de no conseguirlo, repartiendo a prorrato sus bienes entre los segundos (181).

b) *La declaración de quiebra*

Las quiebras, según Hevia Bolaños, podían ser de tres géneros: «el primero, quebrados que quiebran sin culpa suya. El segundo, alzados, que alzan u ocultan los bienes, o los libros. El tercero, fraudulentos o culpados, que faltan por fraude, dolo o culpa suya, según una Ley» (182). Aquí únicamente consideraremos el caso de la quiebra fortuita, es decir, «la que sobreviene por contratiempos e infortunios de los negocios de la compañía» (183).

La quiebra se produce cuando hay un exceso de pasivo exigible frente al activo real, es decir, que el activo de la compañía no cubre las obligaciones que esta contrajo con sus acreedores. Ante una situación contable de este tipo, los socios han de declarar la quiebra de la compañía, iniciándose entonces un procedimiento judicial cuyo objeto es pagar a los acreedores sus créditos en la medida de lo posible, con cargo al patrimonio de la compañía deudora (184). En este procedimiento intervenían directamente los consulados respectivos. Así, el Consulado de Sevilla establecía su competencia en las quiebras de hombres de negocios y cargadores matriculados, y en las causas de los cargadores de Cádiz, según la ley 25, título VI, libro VIII, de la Recopilación de 1680.

En las quiebras fortuitas, es la compañía fallida la que suele dar aviso de su situación económica, solicitando la reunión de los acreedores y poniéndoles de manifiesto sus libros y papeles, «dando a entender así el

(180) AHPC, prot. núm. 1.547, fol. 738.

(181) Cfd. J. C. Guillamondegui (1969). «La quiebra en el derecho indiano rioplatense», *Revista historia*, Santiago de Chile, nº 8, pp. 123-139. Véase también J. M. Madurell i Marimón (1969). «Quiebras en la vida mercantil catalana. Notas históricas documentales, 1300-1761», *Anuario de Historia del Derecho Español*. Para la práctica francesa en las declaraciones de quiebra, Cl. Dupoy (1960). *Le droit des faillites en France avant le Code Commerce*, París, y J. C. Martín (1980). «Le commerçant, la faillite et l'historien», *Annales ESC*, noviembre-diciembre, pp. 1.251-1.269.

(182) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 11, 4.

(183) *Ibidem*.

(184) J. Rivero (1991). *Contabilidad de sociedades*, Madrid, ed. Trivium, pp. 606-628.

buen deseo que tiene de que (los acreedores) sean pagados» (185). A partir de ese momento, los acreedores de la compañía, reunidos en asamblea, acuerdan elegir dos síndicos o diputados de la quiebra, cuya misión será la de depositarios de todos los libros, cuentas y papeles de la compañía para que «reconociendo los créditos de sus acreedores rateasen a cada uno lo que le tocase...» (186).

Una vez declarada la quiebra, la compañía y sus socios quedaban inhabilitados para el comercio, pasando la administración de sus bienes a los diputados. La inhabilitación solamente se levantaba cuando todos los acreedores fueran satisfechos según el convenio establecido (187).

Además de su función administradora, los diputados o síndicos de la quiebra debían delimitar la masa patrimonial de la compañía. Era necesario, por tanto, determinar cuál era el conjunto de bienes y derechos destinado a satisfacer a los acreedores; para lo cual, primeramente, procedían a la liquidación del activo y del pasivo de la compañía. La liquidación del último suponía que los diputados debían examinar y reconocer los créditos, para después establecer una graduación de los mismos y proceder al pago de los acreedores (188).

Según fuera la relación entre el activo disponible y el pasivo exigible, los síndicos convenían con los acreedores en un prorrateo. A la hora de hacer este rateo, los diputados debían tener en cuenta la obligación de dejar a los socios de la compañía deudora «lo necesario para alimentos, sino es que el acreedor fuera pobre o el deudor tuviera arte de que se alimentar (189). Establecido el porcentaje que cada uno de los acreedores debería recibir de sus créditos, estos se obligaban a otorgar escritura pública de *fianza de acreedor de mejor derecho*, por la cual se comprometían a mantener en depósito (o el fiador a pagar, en su caso) la parte de su crédito que le había sido abonada, para que, en caso de que apareciese un nuevo acreedor «de mejor derecho» que él en el orden de prelación de los créditos, devolver lo recibido, a fin de que los diputados acometiesen un nuevo rateo, en el que quedaría incluido el nuevo acreedor (190). Estas fianzas constituyen así una fuente alternativa para conocer la cuantía de los créditos en contra de las compañías fallidas, por cuanto, junto al porcentaje que recibe el deudor, se declara el monto total de la deuda contraída inicialmente.

(185) AHPC, prot. núm. 5.157, fol. 18.

(186) AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 94.

(187) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 11, 31.

(188) Véase nota 208.

(189) J. de Hevia Bolaños. Ob. cit., II, 11, 6.

(190) Véase nota 208.

En todos los casos analizados en Cádiz, el rateo del patrimonio de la compañía entre sus acreedores supuso también la remisión del resto de la deuda (191).

Terminadas todas las operaciones del proceso de quiebra, los socios volvían a ser habilitados nuevamente para el comercio, y la compañía quedaba disuelta (192).

1.1.4. Tipos de asociación con objeto específico

Vamos a considerar ahora las sociedades en las que existe una estrecha conexión con el objeto de la compañía, es decir, aquellas que se constituyen con un propósito concreto. En el Cádiz de la segunda mitad del siglo XVII, este tipo de sociedades era bastante frecuente. Hemos encontrado treinta y ocho actas notariales: treinta y cinco contratos de formación de compañías con diferente objeto y tres de separación, lo que supone el 30,8 % sobre la documentación de compañías localizada para Cádiz. Se trata, por tanto, de una muestra lo suficientemente significativa como para justificar su análisis pormenorizado.

1.1.4.1. Compañías de tienda

En primer lugar, examinaremos las sociedades cuyo objeto era la explotación de una tienda de mercancías. Disponemos para ello de once escrituras sociales (9 %), de las cuales siete se refieren a tiendas destinadas a la venta de mercancías en general (193), dos a la venta de sedas, lana y lencería (194), una a la de mercancías comestibles (cacao, azúcar, canela...) (195), y una a la mercería (196). Todas las sociedades tienen en común el estar integradas por un máximo de dos socios, que en su mayoría son de procedencia extranjera (el 54 %) (197). Al mismo tiempo, se constituyen como compañías colectivas, con la particularidad de carecer de firma social.

Las compraventas son realizadas, generalmente, por el socio que tiene a su cargo el manejo de la tienda, y que es, a su vez, quien firma todos

(191) AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 94.

(192) ASF, Tribunale di Mercanzia, 10.859, fols. 35 y 127.

(193) AHPC, prot. núm. 4.407, fol.146.

(194) AHPC, prot. núm. 2.376, fols. 244-245.

(195) AHPC, prot. núm. 5.301, fols. 10-11.

(196) AHPC, prot. núm. 2.520, fol. 1.

(197) Del resto, el 22,7 % son vecinos de Cádiz y el 18,18 % restante no especifica su origen.

los documentos con su nombre, previo consentimiento del otro socio de la compañía. Esta exigencia de autorización que figura en todos los contratos es lo que convierte en social una operación de compraventa, que en un principio era meramente individual, por implicar solo al socio firmante (198).

Otra particularidad de estas compañías son las escasas aportaciones de los socios al fondo social. El capital medio se sitúa así en 2.725 pesos escudos de plata, oscilando entre una cantidad mínima de 150 pesos (199) y otra máxima de 6.000 pesos (200). En seis de estas compañías, los socios concurren con igual capital al fondo social, siendo este en todos los casos de naturaleza monetaria. Si las aportaciones son desiguales, como en las cuatro sociedades restantes, la distribución de las aportaciones es más variada: en un solo caso, ambos socios aportan únicamente dinero; en dos, uno de los miembros, además de poner su dinero, añade su trabajo personal (201); y en otra de las compañías, uno de los socios aporta solamente su trabajo (202).

Respecto a la gestión de este tipo de compañías, la regla general, según se desprende de la letra de los contratos, es que solo uno de los socios se hace cargo del manejo y funcionamiento de la tienda (socio gestor), limitándose la intervención del otro a la autorización de las compraventas y a la comprobación de los balances realizados por el primero (203). En estos casos, el socio gestor no asiste directamente a la tienda, sino que su misión es la de supervisar los negocios que llevan a cabo los empleados, hacer las anotaciones en los libros y elaborar los balances que se estipulen en el contrato (204). Solo en dos de las compañías los socios optaron por compartir las responsabilidades de la administración, encargándose ambos de la inspección y manejo de los negocios, y llevando cada cual su propio libro de cuentas.

Al tratarse de negocios con transacciones más frecuentes y de menor cuantía y volumen que los de las compañías mercantiles, el control sobre las existencias cobra mayor importancia. De ahí las repetidas referencias a la obligación de elaborar inventarios de mercancías al final de cada ejercicio, y al término de la compañía (205).

(198) AHPC, prot. núm. 979, fol. 176.

(199) AHPC, prot. núm. 5.301, fols.10-11.

(200) AHPC, prot. núm. 4.407, fol. 146, y prot. núm. 2.378, fol. 244.

(201) AHPC, prot. núm. 979, fol. 176.

(202) AHPC, prot. núm. 347, fol. 534.

(203) AHPC, prot. núm. 869, fols. 1-3.

(204) *Ibidem*.

(205) AHPC, prot. núm. 2.78, fols. 244-245, y prot. núm. 3.114, fols. 271-272.

La atención al cliente en estas tiendas está prevista en las actas de constitución con la contratación de una persona que *asista y corra con la tienda*. A veces, es elegido en el momento de constituirse la sociedad, figurando su nombre en la escritura de fundación (206). Pero lo normal es la elección *a posteriori* (207). Aunque no faltan tampoco los casos en que el encargado de la tienda, de cara al público, sea uno de los socios, por cuyo trabajo se le abona una cantidad que figura estipulada en el contrato (208).

Cuando las aportaciones al capital social de la compañía son idénticas, la participación en los resultados del negocio son iguales (209), salvo en los casos en que uno de los miembros haya participado activamente en la gestión de la tienda, en cuyo caso el reparto de pérdidas y ganancias le favorece (210). Si uno de los socios solo ha aportado su trabajo personal, o dinero y trabajo, el reparto final también se hace a partes iguales con el socio que puso únicamente dinero (211).

La duración de los contratos de estas compañías dependía, según los casos, del tiempo estipulado en la escritura social, de la voluntad de ambos socios (212) o de uno solo de ellos (213). Si consideramos solamente las escrituras en que se especifica el tiempo concreto de las compañías (seis escrituras), este oscilaba entre los quince meses y los seis años, lo que significa una duración media de tres años. Al margen del plazo establecido en el contrato, la compañía podía ser disuelta antes, cuando cualquiera de los socios unilateralmente lo considerase necesario. Sin embargo, esta posibilidad está fuertemente penada en las actas de constitución con multas cercanas al capital aportado por cualquiera de los socios (214).

La muerte de uno de los socios no era causa forzosa de disolución, antes al contrario, en todos los contratos se considera la obligación que tiene el socio superviviente de continuar con la compañía hasta la finalización de su plazo.

1.1.4.2. Compañías de navegación

Otro grupo de sociedades con objeto definido son las destinadas al aprovechamiento de un navío en relación con el tráfico marítimo con las

(206) AHPC, prot. núm. 3.104, fol. 564.

(207) AHPC, prot. núm. 869, fols. 1-3.

(208) AHPC, prot. núm. 5.301, fols. 10-11.

(209) AHPC, prot. núm. 985, fol. 219.

(210) AHPC, prot. núm. 869, fols. 1-3.

(211) AHPC, prot. núm. 347, fol. 534.

(212) AHPC, prot. núm. 2.378, fols. 244-245.

(213) AHPC, prot. núm. 347, fol. 534.

(214) AHPC, prot. núm. 869, fols. 1-3, y prot. núm. 2.520, fol. 128.

Indias. En estas sociedades de buques es frecuente la copropiedad naval entre los socios, concurriendo así el doble aspecto de sociedad y comunidad en la nave, lo cual, según señala C. Petit, da como resultado un producto híbrido de naturaleza no siempre fácil de definir (215). Sin embargo, aunque más escasos, hemos hallado algún contrato en que la copropiedad no es la característica principal de este tipo de compañías. Tal es el caso de la compañía que formaron Juan Tomás Miluti, gobernador y dueño de los navíos que iban a Buenos Aires, con el capitán Pedro Velázquez Larios en 1679 (216).

Los socios de estas compañías eran, en su mayoría, personas relacionadas directamente con el tráfico marítimo. Abundan los capitanes y gobernadores de las flotas en las que el navío objeto de la compañía viajaba en conserva. Los hombres de negocio gaditanos no suelen aparecer en este tipo de sociedades, si bien no podemos afirmarlo rotundamente, ya que la muestra sobre la que trabajamos pensamos que no es lo suficientemente representativa, abundando en ella las referencias a los acuerdos verbales.

La procedencia socioprofesional de los compañeros determinaba, en cierta medida, el objeto de la misma. Así, la compañía que formó la casa de negocios Ferroni y Compañía con el navegante Bartolomé Delfin tenía como finalidad la construcción de una gabarra en Moguer para recibir y conducir a Cádiz una carga de duelas y otras mercancías, de cuya distribución se hacía cargo la casa Ferroni (217). Un caso muy diferente es el de la compañía formada por Francisco de Ribera, carpintero de ribera, y el capitán Antonio Romero, quienes se asocian para la construcción y venta de embarcaciones en la Bahía de Cádiz (218). El resto de los contratos han sido suscritos por capitanes y gobernadores de las flotas, por tanto estas compañías se van a constituir con un doble objetivo: por un lado, la explotación del navío en el viaje de ida y vuelta a las colonias americanas, con la finalidad de transportar «todos y cualesquier géneros de mercaderías y frutos de la tierra que se embarcaren para cualquiera de los puertos de Indias» (219), y, por otro, los negocios que los socios hayan podido concertar para el viaje (encomiendas y consignaciones de mercancías, apoderamientos para cobrar deudas en las Indias, etc.).

En estas últimas compañías, el reparto de pérdidas y ganancias de la compañía se establecía de acuerdo con esta dualidad. De una parte, las pérdidas y ganancias estaban originadas por «riesgo de avería, fletes,

(215) C. Petit. Ob. cit., p. 68.

(216) AHPC, prot. núm. 3.738, fols. 862-865.

(217) AHPC, prot. núm. 5.727, fol. (roto).

(218) AHPC, prot. núm. 5.290, fol. 372.

(219) AHPC, prot. núm. 1.810, fol. 260.

cargazón y utilidades que dieren los pasajeros que fueren o volvieren...» (220); y, de otra, las procedentes de «todas las encomiendas que se agregaren a cualquiera de los dos otorgantes en esta ciudad [Cádiz] o en Buenos Aires, y cobranzas que se les dejan en virtud de poderes...» (221). Esta dicotomía en el negocio explicaría el doble criterio de participación en la cuenta de resultados de las compañías de navegación de propiedad no compartida. Para ilustrar esta afirmación, consideremos el caso de la sociedad que formaron Juan Tomás Miluti y el capitán Pedro Velázquez Larios. En lo que atañe a los fletes y aprovechamientos de los navíos, el contrato estipula que las tres cuartas partes serán para Juan Tomás Miluti, como propietario de los barcos, mientras que la cuarta parte restante corresponderá a Pedro Velázquez Larios, como capitán y administrador de uno de ellos. En lo referente a «las encomiendas que se agregaren a cualquiera de los dos otorgantes y cobranzas que se les dejan en virtud de poderes, los aprovechamientos que queden se han de partir por mitad» (222).

En las compañías de navegación en las que existe propiedad conjunta del buque, la duración de la sociedad solía quedar determinada expresamente, y limitada estrictamente a la duración del viaje de ida y vuelta de las Indias. Parece, pues, que en principio la existencia de copropiedad no condicionaba la decisión de extinción de la sociedad, a pesar de que, aunque se disolviera la compañía, subsistía todavía la comunidad sobre los buques (223). En ninguno de los contratos localizados se arbitran fórmulas para el caso de que alguno de los socios desee desprenderse de su interés en el navío. Sin embargo, en los contratos bilbaínos de esta naturaleza analizados por C. Petit sí se hace referencia a la enajenación de la cuota, siempre que se haga en favor de personas de la aprobación de los «comuneros», quienes, en todo caso, se reservan el derecho a su preferente adquisición (224).

Entre las condiciones específicas de este tipo de contratos están las relativas al administrador y al maestro de la nao. Según estas, el capitán o administrador del navío es la persona que manda y gobierna el buque, y generalmente representa al resto de los propietarios o armadores en el caso de que estos no hagan el viaje (225). El nombramiento del capitán se efectuaba con el acuerdo de los copropietarios. Puesto que en todas

(220) AHPC, prot. núm. 3.738, fol. 862.

(221) *Ibidem*.

(222) *Ibidem*.

(223) AHPC, prot. núm. 3.576, fol. 66.

(224) C. Petit. *Ob. cit.*, p. 69.

(225) Los socios condóminos podían también nombrar apoderados, que viajaban en el navío. Como tales representantes, tenían los mismos privilegios de alojamiento en el navío que los propietarios. AHPC, prot. núm. 2.378, fols. 841-842.

las sociedades había algún socio que ostentaba el cargo de capitán, el resto de los compañeros acordaba su nombramiento (226).

El capitán no podía disponer del navío sin la autorización de los copropietarios. Y si en algún momento, debido a dificultades en el viaje, tuviese que reparar la nao para continuar el viaje, podía, sin autorización previa del resto de los socios, tomar dinero a riesgo o llanamente (227).

El cargo de maestre del navío es cosa también de los condóminos, quienes, a propuesta del capitán, lo nombran, fijándose también un estipendio.

El capitán tiene, igualmente, autoridad, según los contratos, para contratar el piloto y la tripulación.

Entre los gastos imputables a la compañía y que, por tanto, se cubren a partes iguales entre todos los socios, están los derivados de la estancia en los puertos americanos del capitán y del maestre del navío, a quienes se asiste con casa y comida (228).

La muerte de cualquiera de los miembros de la compañía tampoco era causa forzosa de su disolución. En los contratos de sociedad en los que existía copropiedad del barco, entre los socios se establecía que los herederos debían proseguir con la sociedad: «que se prosiga y fenezca la compañía con sus herederos sin que alguno que lo sea se pueda excusar con ningún motivo que para ello tenga» (229). Por tanto, se admite la cesión *inter vivos* de la condición de socio. Igualmente, en el caso de las sociedades en que el navío es propiedad de un solo socio, el fallecimiento también queda excluido como causa de finalización del contrato, estipulándose que el socio que quedase vivo se haría cargo de todo (230).

1.1.4.3. Compañías sobre arrendamientos de abastos y rentas

Hemos localizado en Cádiz varias escrituras de sociedades que se constituyen sobre arrendamientos de diferente tipo: construcción de navíos, buceos en las costas de Indias, almadrabas, abastos (de cerveza y tabaco) o rentas públicas («millones»). Todas ellas tienen bastantes puntos en común. En primer lugar, el mecanismo de establecimiento es siempre el mismo. Unas veces, los interesados acuerdan previamente la creación

(226) AHPC, prot. núm. 2.378, fols. 841-842; prot. núm. 3.738, fols. 862-865; prot. núm. 4.244, fol. 96, y prot. núm. 1.810, fol. 260.

(227) *Ibidem*.

(228) *Ibidem*.

(229) AHPC, prot. núm. 2.378, fols. 841-842.

(230) AHPC, prot. núm. 3.738, fols. 862-865.

de la compañía, acudiendo uno solo de ellos a la subasta del abasto o del derecho elegido (231). En otras ocasiones, el contrato se acuerda a *posteriori*, una vez que ha sido adquirido el arrendamiento del derecho por cualquiera de los futuros socios (232). También podía darse el caso de que se asociasen dos adjudicatarios de sendas rentas, como ocurrió con la compañía constituida por Diego Díaz Terrasas, administrador de las rentas reales y servicios de millones de Cádiz y las cinco villas de su tierra, y Jorge Benaciente, a cuyo cargo estaba el arrendamiento del real estanco del tabaco de Cádiz y su obispado, cuyo propósito era «hacer caja de compañía en las rentas de los dichos reales servicios» (233).

Este tipo de sociedades, tal y como señalara Carlos Petit, no disponían casi nunca de un capital fijo establecido. Lo más común era que la cuantía del arrendamiento del abasto se dividiese en diversas partes entre la totalidad de los socios. Si durante el transcurso de la sociedad fuese necesario entrar capital, entonces la aportación se hacía proporcional a las porciones asumidas por cada uno de los socios (234).

Estas sociedades carecían de firma o razón social. Los documentos eran signados solamente por el administrador que fuese en ese momento, utilizando solo su propio nombre, y previo acuerdo unánime de todos los socios. Por su parte, cabe también señalar que la responsabilidad de todos los miembros era ilimitada.

Quizás uno de los aspectos más importantes de este tipo de sociedades sea el sistema de gestión y las relaciones que se establecían entre sus miembros. Respecto de la gestión, parece, según se desprende de los contratos, que esta se distribuía entre los componentes de la sociedad: lo más habitual era que se eligiera un administrador que asumía las funciones de cajero o tesorero, mientras que otro de los socios se encargaba de la teneduría de los libros de la compañía (235). A veces, estas funciones eran de carácter rotativo, por temporadas (236). Y, en otras ocasiones, el cargo y trabajo de administrador era asignado a una persona ajena a la compañía a cambio de un salario (237).

En esta clase de sociedades, la participación que los socios tenían en la compañía podía transmitirse o enajenarse (238); en este último caso, se podía subdividir, a su vez, en nuevas fracciones (239).

(231) AHPC, prot. núm. 3.540, fol. 78.

(232) AHPC, prot. núm. 5.305, fols. 31-34.

(233) AHPC, prot. núm. 1.301, fol. 158.

(234) AHPC, prot. núm. 3.571, fols. 52-55.

(235) *Ibidem*.

(236) AHPC, prot. núm. 1.301, fol. 158.

(237) AHPC, prot. núm. 986, fol. 108.

(238) AHPC, prot. núm. 5.305, fols. 31-34.

(239) AHPC, prot. núm. 3.540, fol. 78.

Por tanto, si bien estaba permitida la enajenación total o parcial de la porción que cada socio tenía en la compañía, el voto solo era cedido en el caso de que la participación enajenada lo fuera en su totalidad a una sola persona. Si se fragmentaba, los nuevos interesados no tenían derecho a voto. Por tanto, el personalismo que reinaba en las relaciones entre los socios en los restantes tipos de asociación hasta ahora analizados parece que, de alguna manera, se diluía en estas compañías, al permitir a cada socio disponer libremente de su interés en la sociedad. Incluso si se producía el fallecimiento de alguno de los socios, los herederos continuaban con la compañía heredando igualmente el derecho, pudiendo disponer libremente del interés correspondiente (240).

Los miembros de este tipo de compañías eran, fundamentalmente, comerciantes y hombres de negocios, sobre todo extranjeros. Entre estos últimos abundaban genoveses y flamencos. Un ejemplo de ello fueron las compañías que se crearon para la administración del estanco de la cerveza en el Puerto de Santa María y Cádiz, en 1693 y 1700, respectivamente. Precisamente uno de estos contratos, el firmado por el capitán Vicente Caralipio y Gerónimo Gerardi, nos permite conocer qué sectores sociales participaban en este tipo de sociedades. Este contrato aclara cómo el privilegio de asiento fue expedido a favor de Pedro Reynaldos, quien durante los once años siguientes lo enajenó, dividiéndolo en varias porciones. Entre los compradores estaban Pablo Bizarrón, caballero de la orden de Alcántara, vecino de El Puerto de Santa María; Juan Lers y Compañía, del comercio de Cádiz; Diego Pérez Castejón, capellán de honor de su Majestad, y el convento de religiosos de San Juan, del Puerto de Santa María (241). Estas personas, como nuevos interesados en pequeñas partes de la sociedad, no participaban en la gestión de la compañía, que corría a cargo de Pedro Reynaldos. De este modo, las participaciones en este tipo de compañías, para algunos sectores sociales, no eran más que un tipo de inversión más. Sin embargo, queda sin despejar en estos contratos la incógnita de la responsabilidad que tienen estos nuevos adjudicatarios de una parte de las porciones iniciales, para poder evaluar hasta qué punto esta inversión podía ser atractiva y segura para estos sectores de la sociedad gaditana.

Más tarde, las participaciones dispersas fueron adquiridas por el capitán Vicente Caralipio, genovés, quien firmó compañía *para el uso, fábrica y manejo del dicho estanco de cerveza* con Carlos Jacobs, vecino de Cádiz. Esta compañía, por razones que desconocemos, se separó el 27 de enero de 1693, por lo que el poseedor del asiento —Vicente Caralipio— se vio obligado a buscar un nuevo compañero que aportase 6.000 pesos de plata antigua al caudal de la compañía. Firmó en ese mismo

(240) AHPC, prot. núm. 5.305, fols. 31-34.

(241) *Ibidem*.

año el contrato con Gerónimo Gerardi para terminar de cumplir los once años restantes, hasta los veinte por que se concertó inicialmente el asiento.

Lo que parece quedar claro a través de este tipo de asociaciones cuyo objeto es la administración de un asiento, sea cual sea su naturaleza, es que los capitales necesarios para hacer frente al compromiso del asiento se buscaban una vez adquirido dicho compromiso. Como hemos señalado, la mayor parte de estas compañías se concertaban una vez adquirido el privilegio de asiento. Esto permitía buscar, para formar parte de ellas, hombres de negocios de demostrada solvencia y con una amplia red de contactos comerciales en las principales plazas europeas. Solo así podrían explicarse las sociedades formadas por Vicente Caralipio y Gerónimo Gerardi, y la que se concertó entre Andrés de Ávalos, Príncipe de Montesacro, y Juan Enríquez de Mesa, para la construcción y avituallamiento de ocho navíos y un patache. En este último contrato, se deja bien patente la importancia que las redes financieras tienen en este tipo de negocios, pues para hacer frente a un desembolso de las características que se necesita en este asiento es necesario un buen respaldo financiero, que aquí corre por cuenta de Juan Enríquez de Mesa a través de sus contactos holandeses en Amsterdam (242).

I.2. LAS CUENTAS EN PARTICIPACIÓN Y LOS INTERMEDIARIOS COMERCIALES

I.2.1. Cuentas en participación

Son la forma de asociación más simple y, probablemente, la más corriente entre los mercaderes, aunque, por su carácter efímero y poco formal, resulta difícil hallar referencias directas entre la documentación notarial. Por tanto, nos conformaremos con los datos indirectos y fragmentarios que nos informan solo parcialmente sobre este tipo de asociaciones comerciales.

Las cuentas en participación consisten en la asociación de dos o más comerciantes para adquirir una cantidad de mercancías en un lugar determinado, que luego serían vendidas a mejor precio en una plaza diferente (243). La finalidad de este tipo de asociación no era otra que la especulación sobre ciertos productos: reducían notablemente los riesgos, al dividir los intereses, y concentraban los capitales para reunir lotes de mercancías más importantes, que les permitieran conseguir mejores precios.

(242) AHPC, prot. núm. 3.069, fol. 1.519.

(243) AHPC, prot. núm. 1.793, fol. (roto).

Para conocer convenientemente el uso de esta institución, lo ideal sería disponer de los libros de contabilidad de los mercaderes implicados en este tipo de negocios, donde a buen seguro quedarían reflejadas estas operaciones, tal vez a través del simple intercambio de letras. A falta de estos testimonios, los protocolos notariales nos proporcionan algunas noticias sobre este tipo de asociación. Encontramos referencias a las cuentas en participación, en documentos tan dispares como testamentos, declaraciones o escrituras de obligación. Nos falta, sin embargo, información más detallada relativa a las mercancías objeto de estas compraventas especulativas. Conocemos algunas «cuentas en participación» llevadas a cabo sobre azúcar (244), lana (245), hierro (246), cargamentos de telas procedentes de Inglaterra y, especialmente, sobre el comercio del trigo. Las importaciones de trigo de Italia son las que con mayor frecuencia figuran ligadas a este tipo de asociación. Aparecen mencionadas en cartas y obligaciones de pago, declaraciones, protestos de letras de cambio y declaraciones testamentarias. Antonio Izquierdo de Quirós en su testamento, por ejemplo, declaraba que negoció junto con Marcos Vélez, de Mallorca, y el doctor Carlos del Mor, de Valencia, varias partidas de trigo que enviaron a Cádiz (247). Y Juan Muylibexs, de Liorna, declara en una escritura de obligación que compró un cargamento de trigo en el cual estaban interesados Juan Vannes, de Cádiz, en una tercera parte; Adrián Esquerol, en otra tercera parte, y Beltrán y Antonio María Maffey, de Génova, en el resto, para venderlo en Cádiz (248).

Tanto si se trataba de una relación efímera como si resultaba más o menos duradera, parece que las «cuentas en participación» eran la forma más elemental y espontánea de asociación comercial, y seguramente la más frecuente, ya que, del total de declaraciones encontradas en los años 1650, 1660, 1670, 1680, 1690 y 1700, un 28,3 % hace referencia a negocios que, aunque en el contrato notarial inicial pertenecían a una sola persona, se confiesa que en realidad eran negocios compartidos por dos o más individuos.

1.2.2. Los intermediarios comerciales

Dentro del complejo entramado de las relaciones personales existentes en el comercio que se realizaba desde Cádiz, los intermediarios se convirtieron, desde muy pronto, en piezas insustituibles. Aunque parte de

(244) AHPC, prot. núm. 1.311, fol. (roto).

(245) AHPC, prot. núm. 3.103, fol. 75.

(246) AHPC, prot. núm. 3.718, fol. 584.

(247) AHPC, prot. núm. 10 bis, fols. 228-283.

(248) AHPC, prot. núm. 9, fol. 1.

este comercio se realizaba probablemente de forma directa, la documentación nos ha suministrado escasos testimonios de este tipo de negociación. Por el contrario, es prolija en lo que se refiere a negocios concertados a través de terceros.

El empleo de intermediarios reportaba enormes ventajas, según señalaba Savary, pues permitía a mercaderes y banqueros negociar con todo el mundo «sans sortir de leurs magasins ou comptoirs» (249).

En el comercio con las Indias, figuras como la del *correspondiente*, el *factor*, el *consignatario* o el *comisionista*, tuvieron gran importancia económica, no solo por su operatividad, tal y como señala J. Savary, sino también porque fueron un instrumento que permitió a mercaderes y comerciantes extranjeros penetrar el monopolio y vender sus mercancías en los territorios americanos.

1.2.2.1. El sistema de corresponsales

Entre las relaciones de carácter asociativo que mantenían los mercaderes en el período que nos ocupa, la de «correspondencia» es, sin duda, una de las más interesantes.

Los hombres de negocio del siglo XVII se vieron obligados a recurrir al sistema de corresponsales ante la intensificación del tráfico y de las relaciones comerciales. Era necesario concentrar y racionalizar sus esfuerzos, lo cual solo era posible a través del mantenimiento de una red de representantes permanentes en las principales plazas comerciales (250). Estas redes basaban su competitividad esencialmente en tres factores, a saber: los vínculos nacionales, el trato continuado en los negocios y la reciprocidad entre los correspondientes. Este último aspecto permitía abaratar notablemente los costes de los servicios de intermediación, al reducir los saldos inmovilizados (251).

El término *correspondiente*, sin embargo, resultaba ambiguo hasta para los contemporáneos (252), pero, en esencia, definía una relación recíproca (253) y duradera entre mercaderes de distintas ciudades. Era duradera, porque incluso se fijaba el plazo máximo durante el cual los

(249) J. Savary. L. III, cap. I, p. 533.

(250) J. Savary. Ob. cit., p. 533.

(251) J. C. Maixé Altés (1994). *Comercio y banca en la Cataluña del siglo XVIII. La Compañía Bensi & Merizano de Barcelona (1724-1750)*, La Coruña, Universidad, p. 51.

(252) AHPC, prot. núm. 2379, fols. 1.970-1.994.

(253) AHPC, prot. núm. 2.354, fol. 274.

comerciantes estaban obligados a mantener la relación de correspondencia (254).

Sabemos de la existencia de este tipo de asociación o colaboración entre mercaderes o sociedades ya constituidas; sin embargo, resulta difícil conocer las condiciones a que estaban sujetas las partes, sobre todo cuando no disponemos de correspondencia cruzada. Este tipo de pactos solía concretarse verbalmente, antes de que el corresponsal partiese o se desplazase a la ciudad desde donde desarrollaría su actividad; o por correspondencia, poniendo a disposición del comerciante sus buenos oficios en el mercado gaditano e indiano (255), y solo en casos excepcionales pasaban ante el notario público. Precisamente entre los miles de actas notariales consultadas, hemos encontrado una donde figuran las condiciones que regían en este tipo de relación. Se trata de un *convenio mutuo de correspondencia* entre Juan Telli, comerciante en Amsterdam, y Valentín Pérez, holandés, residente en Cádiz, según el cual cada uno es representante del otro en la plaza de su residencia, y cuyo objeto es el de «trajinar y comerciar los efectos a las partes que convenga y sea de más utilidad» (256).

El cumplimiento de este contrato suponía una serie de obligaciones:

- a) Debían cumplir cualquier encargo de negociación que le hubiere hecho el otro, por sí, sin delegar en ninguna otra persona, salvo que tuviese autorización para ello; en cuyo caso, el encargado de hacer el negocio se obligaba a hacer la correspondiente declaración.
- b) También debían obedecer y ejecutar las instrucciones que se les enviaban, obligándose a consultar al otro mediante aviso.
- c) Solo podían vender al contado, pues para vender las mercancías a crédito necesitaban autorización expresa.
- d) Cada mercader realizaba un balance semestral de las cuentas que debía entregar al otro. A partir de este momento, disponían de un plazo de tres meses como máximo para enviarse la conformidad y aprobación de las cuentas, con lo cual se consideraba cerrado el ejercicio.
- e) Ambos debían estar continuamente informados y al corriente del trascurso de los negocios mediante la correspondencia, a través de las llamadas «cartas de aviso». Cristóbal de Villalón destaca

(254) AHPC, prot. núm. 2.354, fol. 274.

(255) AHPC, prot. núm. 1.573, fol. 613.

(256) AHPC, prot. núm. 1.793, fol. (roto).

ba, al respecto, cómo «... todos los mercaderes tratantes se cartean a la continua entre si y en cada carta se escriben de cualquier lugar donde estén se hacen los unos a los otros saber todos los precios...» (257). De este modo, una red de correspondientes bien elegida se convertía en un sistema que permitía al comerciante obtener información sobre los mercados, los precios vigentes, el estado de la demanda, los productos que se podían conseguir, etc. Pero ¿qué ocurría mientras la carta de aviso llegaba a su destinatario, informándole de la conveniencia de un determinado trato, y era contestada? Esta demora, inevitable, no representaba ningún problema, pues entre las condiciones estaba prevista esta circunstancia, de manera que si el correspondiente creía *de buena fe* que debía interesar al otro en un negocio conjunto, en el ínterin que va y viene el aviso, el riesgo corría por cuenta de ambos en la parte que tuvieran señalada cada uno.

Este tipo de pactos permitía a cada comerciante crear una red de relaciones tan extensa como su crédito y negocios le permitieran. Un comerciante con crédito se rodeaba de correspondientes con crédito, porque la confianza que aquel ofrecía a sus posibles clientes era también la de sus correspondientes. Además, comerciantes de menor talla negociadora, que no disponían de una amplia red de contactos en otras plazas europeas, a veces se veían obligados a realizar negocios en ellas. Puesto que estas necesidades eran esporádicas, solicitaban de algún comerciante que tuviese correspondencia en la plaza en cuestión, hacer uso de su red de corresponsales. Este fue el caso, por ejemplo, de Andrés Vandorne, vecino de Sevilla, que pidió a Juan Durazo le resolviese la venta de unas esmeraldas en la ciudad de Venecia, donde el dicho Vandorne no tenía contactos, pero sabía que Juan Durazo sí los tenía a través de una compañía genovesa (258).

Aunque el sistema de corresponsales era, sin duda, esencial en la organización comercial y financiera del Antiguo Régimen, presentaba algunas deficiencias, derivadas generalmente de la lentitud y escasa seguridad de las comunicaciones, lo que obligaba a los comerciantes a enviar sus cartas-órdenes por duplicado y triplicado, y en correos diferentes, a sus correspondientes.

En los casos de falta de información entre los correspondientes a través de la carta de aviso o carta-orden, se convenía previamente (como deja claro el punto quinto del contrato de correspondencia de Valentín

(257) C. de Villalón (1546). *Provechoso tratado de cambios y contrataciones de mercaderes y reprovación de usuras*, Valladolid, fol. 18.

(258) AHPC, prot. núm. 3.577, fols. 132-133.

Pérez y Juan Telli) que los riesgos se compartirían. Sin embargo, la casuística de las confusiones debidas a las deficientes comunicaciones en el siglo XVII seguramente era más amplia de lo que se preveía en los contratos. Así, podía darse la circunstancia de que distintas cartas-órdenes enviadas en diferentes fechas a un comerciante-correspondiente resultasen contradictorias. Este caso le sucedió al señor Francisco González Salado, quien confesó que Jorge Boscarte le dio dos órdenes con fechas diferentes, pero que le llegaron al mismo tiempo. Según una de estas cartas, debía pagar 21.315 pesos a Pedro Colarte, vecino de Cádiz. Según la otra, la mitad de esa cantidad debería pagarla a Juan Mexía de Herrera. Por lo que «el dicho Salado se halló confuso y por no saber cual de las dichas dos órdenes debía ejecutar, avisa a Jorge Boscarte que no había de cumplir ni una ni otra, hasta que Jorge Boscarte remita orden de conformidad» (259).

Concluyendo, los pactos entre los comerciantes, y en particular los que tenían lugar entre correspondientes, se basaban en la buena fe de las partes. Cuando un mercader se veía ante la necesidad de recurrir a correspondientes, los elegía considerando, ante todo, el buen crédito, fama y opinión de su futuro colaborador. Era imprescindible que la notoriedad del comerciante despertase confianza, ya que esa fama podía solucionar en ocasiones los problemas técnicos derivados de unas comunicaciones lentas y defectuosas, que a veces retrasaban la llegada de fondos y obligaban al corresponsal a responder con los suyos.

1.2.2.2. *Los factores* (260)

Todas las definiciones de factor que hemos hallado coinciden en atribuirle, junto al carácter de dependiente, por comerciar por cuenta de otros, la obligación de cumplir con las órdenes recibidas (261). Podemos añadir, después de cotejar la documentación, que otra característica es que la relación existente entre el comerciante y su factor es duradera, estable y concertada por un período de tiempo determinado (262). Al mismo tiempo, se trata también de una comunicación unívoca y no recíproca, es decir, que se mantiene en un solo sentido: del comerciante principal al factor. Esta última característica podría servirnos como parámetro diferenciador entre el factor y el correspondiente.

(259) AHPC, prot. núm. 3.824, s. fol.

(260) Las primeras ordenanzas redactadas por la Casa de Contratación y dedicadas a la figura del factor datan del año 1514.

(261) J. Hevia Bolaños. Ob. cit., I, 4, 1.

(262) Cfdo. J. Martínez Gijón (1970). «La práctica del comercio por intermediarios en el tráfico con las Indias durante el siglo XVI», *Anuario de Historia del Derecho Español*, pp. 5-18. Véase también F. J. de Abreu y Bertodano (1746). *Tratado jurídico-político sobre pressas de mar, y calidades, que deben concurrir para hacerse legítimamente el corso*, Cádiz, p. 17.

Si nos sometemos a la práctica que se refleja a través de diferentes instrumentos públicos, podremos individualizar distintas maneras de entender esta figura mercantil, dependiendo precisamente del tipo de relación existente entre el factor y el comerciante principal. Estas modalidades de factoría podrían asociarse a diferentes tipos de comercio. Una de las más usuales es la del *factor-dependiente*. En este tipo de factoría, la relación entre el factor y el principal es una relación de servicio, por la cual el primero obtiene un salario, además de los gastos de alojamiento y manutención (263). En Cádiz, esta modalidad de factoría aparece relacionada con el pequeño comercio. Suelen ser asociaciones entre un hombre de negocios o un comerciante al por mayor, con pequeños comerciantes o mercaderes con tienda. Por este contrato, el hombre de negocios se compromete a surtir la tienda, que a menudo suele ser de su propiedad. El factor, entonces, queda a cargo de la tienda, de su administración, a cambio de un salario y, en ocasiones, de un porcentaje en los *aprovechamientos*. Es frecuente encontrar este tipo de contratos protocolizados como *escritura de compañía*, pero sus similitudes con ella se refieren solamente a la forma del contrato.

Un ejemplo de este tipo de relación es el que aparece en la escritura de compañía que firmaron Diego Centeno Ordóñez, como principal, y Francisco Toval, en cuyo preámbulo se explica cómo Diego «resolvió y dispuso poner a su cuidado (al de Francisco Toval) y manejo una tienda de mercaderías que surtía de diferentes géneros, que el dicho Francisco Toval fue comprando en esta ciudad, despachándolos como en su valor, introduciéndolas y despachándolos, todo ello con dinero propio del dicho Centeno» (264). Según la susodicha escritura, Francisco Toval sería el encargado de la administración de la tienda, a cambio de lo cual recibiría 375 pesos de a ocho reales de plata anualmente y el 6 % de los beneficios; en contrapartida, le estaba totalmente prohibido ocuparse de cualquier otro negocio ajeno a la tienda (265).

Como ya hemos señalado, esta clase de asociación aparece con cierta frecuencia en la documentación notarial. En todas, el comerciante al por mayor utiliza la tienda como un medio para abastecer el mercado local, al tiempo que se asegura una salida para las mercancías que no habían podido ser situadas en el mercado americano, o para las partidas de géneros defectuosos o averiados. Este método era muy empleado por los correspondientes de algunas casas de negocio extranjeras. Así, por ejemplo, la Compañía Upton & Bathurst, de Sevilla, fue la encargada de vender las partidas de tejidos enviadas por la casa de negocios de Burk & Marescoe, de Londres, en 1661. Las partidas, que por diferentes

(263) *Ibidem*.

(264) AHPC, prot. núm. 3.729, fols. 126-143.

(265) AHPC, prot. núm. 748, fol. 176.

causas habían perdido su mercado americano, se vendían lentamente a los tenderos de la ciudad de Sevilla, llegándose a colocar en los mercados de ciudades cercanas, como Zafra (266).

Entre las misiones del factor estaba la de informar al principal sobre el estado de la demanda, mediante las *cartas de aviso*. Algunas de estas cartas han llegado hasta nosotros transcritas en poderes o como documentación aneja a pleitos. A través de ellas se puede apreciar cuál era la labor encomendada al factor destacado en las Indias. Hemos hallado algunas cartas remitidas desde Guatemala entre enero de 1679 y abril de 1680, por el factor Pedro Herranz a Francisco Eslam de Flores. En ellas Pedro Herranz aparece como el factor encargado de colocar en el mercado de Guatemala las mercancías a él consignadas por Francisco Eslam de Flores. En su primera carta, ante la orden recibida de Francisco Eslam de vender las plumas que le envía, informa de que los precios de estas han sufrido una vertiginosa caída. Sin embargo, ante la obligación que como factor tiene Pedro Herranz de cumplir las órdenes dadas, y al mismo tiempo realizar los encargos con el máximo provecho, venderá las plumas, pero, en vez de a cambio de plata, que escasea, a cambio de añil. Pedro Herranz insistirá también en sucesivas cartas de las dificultades que tenían las plumas, junto con las estameñas, picotes y bayetas, para venderse a buen precio en Guatemala. Así, por ejemplo, de las últimas plumas que le consignaron, «las que Vmd. me remitió blancas vendí con los esparragones, fiadas a pagar para Navidad de este año, a tres reales los esparragones y los libros con 70 % del costo principal de España...» (267).

Según se desprende de esta correspondencia, la primera obligación de un factor era cumplir las órdenes dadas por el comerciante principal. Entre ellas se incluía la venta lo más ventajosa posible de las mercancías que le eran consignadas; para lo cual, junto a la carta orden se adjuntaba una copia de la factura, donde figuraban el tipo de mercancía y su cantidad. Un buen factor debía hacer también un análisis de la demanda, informando a su principal de qué productos era más conveniente enviar y cuáles podían tener dificultades en el mercado, tal y como Pedro Herranz explicaba a Francisco Eslam en su correspondencia.

En la carta-orden remitida al factor, se incluían, además, instrucciones de cómo debería efectuarse la venta (al contado o a crédito) o el retorno (en plata o en productos coloniales). Cuando Francisco Eslam de Flores envió en 1678 mercancías a Pedro Herranz en el navío «Ntra. Sra. de la Concepción y Sta. Teresa», al mando del capitán Pedro Aroza-

(266) H. Rosevere (1987). *Markets and merchants of the late seventeenth century. The Marescoe-David letters, 1668-1680*, Oxford, Oxford University Press, p. 93.

(267) AHPC, prot. núm. 1.545, fols. 1.098-1.106.

mena, adjuntó una carta fechada el 12 de junio de 1678 en la que expresa su deseo de que las mercancías sean vendidas «a los mas altos precios que pudiera, a dinero de contado cuando fuera posible, excusando trocarlas contra añil por el poco valor que por acá en España tiene.... Y los géneros que no se pudieren vender a cambio de dinero efectivo podrá Vmd. reducir a añil de flor de toda buena calidad...» (268).

La correspondencia hallada denota en Francisco Eslam un conocimiento amplio del mercado americano y de su sensibilidad, por cuanto deja a Pedro Herranz un extenso margen de maniobra para poder colocar las mercancías que le envía.

Los factores exigían por realizar estas dependencias una comisión de riesgo, que oscilaba entre el 7 % y el 8 % (269), a la que había que sumar también un porcentaje por el almacenaje (entre un 1 % y un 2 %), en el caso de que las mercancías permanecieran en los almacenes a la espera de mejores condiciones del mercado.

Resumiendo, el factor, en general, es un mercader que actúa por cuenta de otro comerciante o de una compañía, durante un tiempo determinado, y de acuerdo con las instrucciones recibidas, a cambio de una asignación económica.

1.2.2.3. *Encomiendas o comisiones y consignaciones*

En estos dos tipos de intermediación, la relación que se establece entre las partes es de carácter puramente ocasional, no continua. Este sentido eventual nos ha permitido obtener numerosas noticias de los protocolos notariales. Tanto la encomienda o comisión como la consignación suelen aparecer en la documentación notarial formalizadas como *escritura de obligación*, ya que se considera que las dos partes contratantes están sujetas a una serie de exigencias u obligaciones. Otras veces, obtenemos información sobre cualquiera de estas figuras a través de las cartas de pago o los finiquitos correspondientes a la liquidación del negocio que se contrató. Los testamentos, declaraciones, poderes, etc., son también instrumentos notariales en los que resulta frecuente encontrar relaciones relativas a estas tres figuras mercantiles.

La *encomienda* como actividad mercantil era una comisión que se realizaba por cuenta de otro, consiste en la compraventa y envío de mercancías, o cobro de deudas pendientes. La aceptación de una encomienda no inhabilitaba al encomendero para establecer otro tipo de relaciones comerciales con el encomendado. El término *comisión* resulta ser poco

(268) *Ibidem*.

(269) H. Rosevere. *Ob. cit.*, p. 92.

utilizado en la práctica mercantil gaditana; se prefiere el de encomienda; tan solo lo hemos hallado en balances de compañías y casas de negocios, e identificado y ligado siempre al término encomienda: ...*por encomiendas o comisiones*... En realidad, parece que no existía ninguna diferencia entre ambos términos (270). Una vez finalizado el negocio, el comisionista o encomendado debía entregar un finiquito al comitente, especificándose entonces el costo de su intermediación, que se situaba en esta segunda mitad del siglo XVII entre el 1 % y el 5 %. A veces, en las liquidaciones aparecen porcentajes mucho más elevados, debido a que, generalmente, junto a la comisión por la venta figuraba también un porcentaje por la conducción (consignación). En algunos documentos, estos dos conceptos (encomienda o comisión y conducción o consignación) aparecen desglosados, añadiéndose además, como hemos señalado en el caso de los factores, una prima por almacenaje cuando este fuera necesario. Por ejemplo, en 1660 Juan Bautista López fue encargado de vender una partida de seda en Nueva España por cuenta de Juan Lorenzo Panés. La partida importó 4.428 reales, de los cuales se descontaron un 4,5 % por la conducción desde Cádiz a Indias y un 2 % por la encomienda (271).

La *consignación* era, al igual que la encomienda y la comisión, un tipo de *commenda*. Consistía en hacer intervenir a un intermediario entre quien envía las mercancías y el encargado de venderlas. En realidad, se limitaría a conducir las mercancías desde Cádiz a su destino en las Indias. A este intermediario correspondería la comisión del 4,5 % *por la conducción* en el ejemplo anterior. Consignación y encomienda podían coincidir también en una sola persona, pues a veces quien tenía por encargo el transporte de determinadas mercancías era también quien realizaba la venta. Así, Juan Bautista López, persona que llevó la seda de Juan Lorenzo Panés consignada a las Indias, es también el encargado de su venta; sin embargo, a la hora de cobrar sus emolumentos separa claramente lo que corresponde al envío de lo que corresponde a la venta (272).

Aunque encomenderos y consignatarios fueron un instrumento ideal en la negociación con las colonias americanas, acarrearon algunos inconvenientes. Por un lado, las condiciones de vida que tenían que soportar en los viajes transatlánticos ocasionaron a más de uno la muerte. Por otro, el territorio americano resultaba sumamente atractivo económica-

(270) En un opúsculo de autor anónimo sobre asientos, cambios y contabilidad por partida doble de finales del primer tercio del siglo XVII publicado por J. M. González Ferrando, el término encomienda aparece claramente identificado con el de comisión. Véase J. M. González Ferrando (1993). *Negociación de cambios y asientos*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda, p. 250.

(271) AHPC, prot. núm. 986, fol. 69.

(272) *Ibidem*.

mente, lo cual inducía a muchos a permanecer allí por largos períodos, o a no volver a la metrópoli. Tanto la muerte como la ausencia del intermediario debían ser tenidas en cuenta a la hora de concertar el encargo. Los documentos notariales preveían este tipo de eventualidades. La forma más comúnmente empleada y que garantizaba al comerciante, al menos, el valor de la mercancía era introducir a un fiador o fiadores del otorgante, que avalaran la buena fe del comisionista. Sin embargo, el documento notarial por excelencia para salvar estos escollos fue el poder. Este se convirtió en el instrumento notarial ideal para solucionar contra-tiempos como los anteriormente señalados. Así lo entendieron los comerciantes y hombres de negocios del siglo XVII, pues, al mismo tiempo que firmaban la escritura de obligación con el comisionista, nombraban un apoderado que navegaría junto a aquel, en el mismo navío, y cuya misión era inicialmente vigilar el buen resultado y cumplimiento del negocio pactado. El apoderado aparece así como el garante final de la negociación, pues, en el caso de que el comisionista no cumpliera las órdenes recibidas, el apoderado sería el encargado de liquidar el negocio, dando cuenta de ello al poderdante a la vuelta del viaje.

* * *

La dicotomía que hemos establecido para estudiar las formas de asociación comercial en el Cádiz del siglo XVII, entre las compañías, las cuentas en participación y los diferentes tipos de intermediarios comerciales, obedece únicamente a criterios de claridad expositiva.

Cada comerciante, cada mercader, o cada hombre de negocios forma parte de una extensa red de relaciones humanas cuyo fundamento es la confianza, y cuya finalidad es el beneficio económico. Por tanto, cualquiera de los tipos de asociación anteriormente descritos no se entiende de manera aislada en cada individuo, sino que puede convivir con los demás o combinarse, de manera que la urdidumbre del tejido será más compleja cuando cada miembro de la comunidad mercantil concentre el mayor número posible de asociaciones, es decir, de relaciones sociales.

Según esto, un miembro de una compañía comercial podía ser socio de un comerciante en una cuenta en participación, al tiempo que en sus negocios particulares podía ser correspondiente de otro comerciante, sin que por ello hayan de implicarse los demás socios de la compañía. También podría suceder, por ejemplo, que otro de los miembros de esa compañía fuese factor o comisionista de la propia compañía o de cualquiera de los socios individualmente. Y, además, podía darse la circunstancia de que un comerciante, a parte de cualesquier otras relaciones personales de tipo comercial descritas, fuera socio de varias compañías simultáneamente.

II

LA PRÁCTICA DE LOS CAMBIOS Y RIESGOS MARÍTIMOS EN CÁDIZ ENTRE 1650 Y 1700: UNA MODALIDAD DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO MARÍTIMO CON LAS INDIAS

El riesgo marítimo es un contrato de préstamo, en el cual el embolso o pago de la suma prestada y el premio o interés por ella convenido están sujetos al feliz arribo a puerto de los efectos sobre los que se hizo. Responde, pues, a la necesidad que tiene el deudor de recurrir al crédito y, al mismo tiempo, prevenirse de los riesgos de la aventura marítima. Esta última característica es precisamente la que concede especificidad a este contrato, ya que sin la cláusula referida al riesgo de mar quedaría reducido a un préstamo sencillo (1).

El uso del riesgo marítimo se remonta a la antigüedad. Esta vieja figura mercantil fue tipificada y utilizada por los romanos bajo el nombre de *nauticus foenus*. Más tarde, en la Edad Media, su empleo frecuente situó este tipo de préstamos en el punto de mira de los canonistas, quienes intentaron prohibirlo, al asimilarlo al préstamo con interés, y considerarlo también usurario. La decretal «Naveganti», de Gregorio IX, incluiría ya esta prohibición, aunque su condena pronto caería en desuso (2).

El inicio de la Carrera de Indias conllevó una mayor complejidad en los viajes transatlánticos, y hemos de suponer que, con ello, un uso más frecuente del préstamo a riesgo. A pesar de ello, no fue objeto del interés

(1) Prescindiremos en este capítulo de las referencias obligadas al estado de la cuestión, ya que A. M. Bernal ha abordado este trabajo crítico en su obra dedicada a los cambios marítimos. [A. M. Bernal (1992). *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla, pp. 65-67].

(2) Cfd. M. Ravina Martín (1980). «Riesgos marítimos en la Carrera de Indias», *Documentación y archivos de la colonización española*, Dirección General de Archivos y Bibliotecas, Madrid, t. II, pp. 103-157; Ch. Carrière (1970). «Renouveau espagnol et prêt à la grosse aventure. (Notes sur la place de Cadix dans la seconde moitié du XVIIIe siècle)», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, XVIIe, p. 232.

de los legisladores, salvo cuando su empleo desembocaba en prácticas abusivas.

En las *Ordenanzas del Consulado de Sevilla*, entre el prolijo articulado sobre seguros, se insertan dos dedicados al préstamo riesgo (los números 28 y 31) (3). Del mismo modo, en la *Recopilación de las Leyes de Indias* solo se le consagran dos leyes (4). La escasa legislación sobre los riesgos marítimos se ocupó casi exclusivamente de los dueños y maestros de navíos, y de sus excesos en el uso de este tipo de préstamos. La primera normativa al respecto durante la Carrera de Indias aparece en 1507. En ella se pedía a los maestros que demostraran ser dueños del navío, para que los oficiales de la Casa de Contratación pudiesen tasarlo y determinar qué cantidad podían contratar en riesgos (5). Más tarde, en 1587, se estableció que no se tomara dinero a cambio sin licencia de la Casa de Contratación y, en su caso, solo hasta la «tercia parte» del valor de la nao (6). Al parecer, esta proporción solía ser insuficiente y se sobrepasaba con frecuencia, por lo que en 1621 se decidió ampliar la cuantía de los riesgos que podían tomar los maestros, hasta los dos tercios del valor de la nao (7).

Con esta nueva norma no desaparecieron los abusos, pues, según señala J. Veitía Linaje, los maestros no solicitaban la licencia del Consulado y, «para no incurrir en pena de ley», firmaban simples obligaciones (obligaciones llanas) ante notario. Luego, mediante un papel privado, se declaraba que en realidad el préstamo solicitado era a riesgo de nao. Esta pequeña trampa originaba que algunos maestros tomaran dinero a cambio por mayor cantidad del valor del que en realidad tenía el navío. La consecuencia lógica es que perder el navío les suponía una ganancia rápida (8).

II.1. Fuentes para el estudio de los cambios y riesgos: la escritura notarial y otras posibles fuentes complementarias

A pesar de que es frecuente ya en nuestra época encontrar contratación en confianza entre partes, es decir, a título privado, sin que necesi-

(3) Cfdo. A. Heredia Herrera (1973). «Las ordenanzas del Consulado de Sevilla», *Archivo Hispalense*, núm. 171, pp. 149-184.

(4) *Recopilación de leyes de los Reynos de las Indias* mandadas imprimir y publicar por la Magestad católica del rey don Carlos II (1681). Madrid, t. IV, lib. IX, tit. XXXIX, leyes I y IX, p. 97.

(5) Cfdo. M. Ravina Martín. Ob. cit., p. 111.

(6) J. Veitía Linaje (1672). *Norte de contratación de las Indias Occidentales*, Sevilla, lib. II, cáp. VII, núm. 31.

(7) *Ibidem*.

(8) *Ibidem*.

riamente tengan que intervenir los escribanos públicos, el riesgo parece no haberse visto afectado en demasía por esta práctica, a juzgar por el número creciente de ellos que aparecen en los protocolos desde 1650 (inicio de nuestro estudio), y durante todo el siglo XVIII (9).

En cuestión de préstamos, los protocolos nos ofrecen dos tipos de documentos: la *obligación llana*, que no es más que el contrato de préstamo ordinario o a riesgo de tierra, y las *obligaciones a riesgo de nao*, o *riesgo a secas*.

Si queremos abordar un análisis en profundidad de los préstamos a riesgo de mar o de cambio marítimo, no es suficiente con el estudio estricto de esta clase de escrituras. En los protocolos notariales encontramos otros tipos documentales imprescindibles para conocer el mecanismo interno de estos instrumentos financieros. Así, del lado del deudor no se nos pueden pasar por alto las escrituras de cancelación de deuda que aparecen en las *cartas de pago* o en los *finiquitos*. En la mayoría de los casos, el notario deja constancia de la liquidación de la deuda en la propia escritura de riesgo, en su margen izquierdo, donde anotaba el lugar y la fecha en que se saldó la obligación; y de igual modo, en el caso de que esta se hubiese liquidado a plazos, apuntaba también, el lugar y la fecha de los distintos plazos pagados. Del lado de los acreedores, los principales instrumentos notariales complementarios del contrato de riesgo son los *poderes* para cobrar en Indias, las *declaraciones* y las escrituras de *cesión* que permiten la negociación del préstamo, funcionando entonces aquel como el endoso en una letra de cambio. La *declaración*, en cuanto que instrumento público, actúa como comodín y es utilizado, por su propia naturaleza, tanto por deudores como por acreedores, para referirse a asuntos de muy diversa índole. La *declaración* es el documento notarial que mejor clarifica determinadas relaciones personales en los riesgos, que de otro modo, tal vez no podríamos conocer. El caso más común es el reconocimiento por parte de un acreedor fingido de que el dinero desembolsado o las mercancías tomadas al fiado no le pertenecen en realidad, sino que corresponden a otra persona. También las *declaraciones* pueden revelarnos que una *obligación llana* contratada inicialmente puede tratarse de una escritura de préstamo a riesgo cambio marítimo encubierto, al declarar el deudor que existe un contrato privado por el cual el acreedor establece la cuantía de los intereses, y que estos son por el riesgo de mar.

Al margen de las escrituras reseñadas anteriormente, en los protocolos notariales podemos encontrar otros tipos documentales, que, si bien

(9) Manuel Ravina Martín, basándose en el muestreo realizado para la notaría número 12 en el siglo XVIII, calcula que el número de riesgos totales protocolizados en las veinticinco notarías gaditanas podría ser superior a los 30.000 (M. Ravina Martín. Ob. cit., p. 143).

por su propia naturaleza no están ligados a la financiación mercantil, sí nos ofrecen en ocasiones una información valiosa para conocer tanto los mecanismos y técnicas del comercio como la funcionalidad real que tuvieron los cambios marítimos como instrumentos financieros. Nos estamos refiriendo a los testamentos de mercaderes y maestros, que hemos tenido que emplear como fuente sustitutiva de los inventarios *post mortem*, ya que estos últimos apenas si aparecen en los protocolos gaditanos. En algunos de estos testamentos, como los del capitán Antonio Izquierdo de Quirós y el del capitán Simón López, se incluye un catálogo posiblemente completo de las deudas a favor y en contra, explicando en cada caso la causa que la originó y sus vicisitudes posteriores.

Otras fuentes informativas complementarias de los protocolos notariales son los expedientes de quiebra y la documentación producida por los concursos de acreedores que se encuentran en la sección de Consulados (10), así como los autos incoados contra deudores por impago de préstamos y contra mercaderes extranjeros por comerciar con las Indias sin licencia, que se localizan en la sección de Contratación del Archivo General de Indias.

Durante el siglo XVII, las quiebras se intensificaron, especialmente en las décadas de 1630, 1640 y 1670, como consecuencia de «las transformaciones introducidas en el comercio colonial durante la centuria». En su trabajo sobre la financiación de la Carrera de Indias, el profesor Antonio-Miguel Bernal utiliza precisamente los concursos de acreedores a los bienes de algunos maestros como fuentes alternativas para el estudio del préstamo a riesgo y cambio marítimo en el siglo XVII (11).

II.2. Morfología de la escritura de riesgo

Formalmente, se trata de un contrato manuscrito en papel sellado (12), en el que se hace constar el nombre del deudor, su residencia o

(10) La ley 25, t. VI, lib. VIII, de la Recopilación de 1680 establecía la competencia del Consulado de Sevilla en las «quiebras que sucediesen a los hombres de negocios y cargadores de aquel consulado», y «así mismo de todas las causas de cargadores de la ciudad de Cádiz, como lo hace y puede hacer de los de Sevilla», pudiendo apelar «conforme hubiese lugar en derecho» ante el Consejo de Indias. Esta norma provenía de una ley de Felipe IV, dada en Aranjuez el 21 de abril de 1625, y de otras de Madrid, del 21 de mayo de 1627, 16 de septiembre de 1631 y 20 de septiembre de 1632. En estas condiciones, declarada la quiebra, el Consulado debía incautar los libros contables, que quedaban en depósito en el archivo consular.

(11) A partir del medio centenar de quiebras y concursos de acreedores localizados en la sección de Consulados del AGI, analiza 168 operaciones crediticias formalizadas a través de cambios y riesgos (A. M. Bernal. Ob. cit., p. 232).

(12) Se redactan en papel sellado a partir de la implantación de este arbitrio en 1636. A. Domínguez Ortiz (1983). *Política y Hacienda de Felipe IV*, segunda edición, Madrid.

nacionalidad y, en ocasiones, su actividad profesional o calidad social. También se manifiestan los datos del fiador, así como la cantidad adeudada (13), el motivo o causa del préstamo más o menos encubierta y, finalmente, el nombre y señas personales del acreedor.

Maestres y dueños de navíos serán los que con mayor frecuencia acudan al préstamo a riesgo y cambio marítimo. Los primeros solicitaban de sus acreedores créditos para el «último avío y despacho» del navío; junto a ellos, los dueños de estos barcos aparecían como fiadores o como copartícipes en la deuda, comprometiéndose ambos, *in solidum*, a hacer efectivo su importe al mercader-acreedor. Otras veces, el crédito se destinaba a la compra de mercancías, bien para el avituallamiento de la nave, o bien para ser negociadas en las colonias americanas (14). También podía ocurrir, si se trataba de mercaderes y/o pasajeros, que no se quisiese declarar el motivo del crédito, encubriéndolo en una frase retórica y estereotipada que aparece con inusitada frecuencia: «por acomodar y hacer amistad y buena obra», aludiendo así al temor de posibles condenas por usura. En este mismo sentido, los intereses, cuando no se declaran, se aclara que son «muy moderados según el tiempo presente o que son los corrientes y más moderados que corren en esta plaza».

Durante los sesenta años que abarca nuestro estudio, la escritura notarial de préstamo marítimo, aparentemente al menos, no registra cambios sustanciales en cuanto a su forma, salvando el caso de su denominación por parte de los escribanos. Si en los años cincuenta lo habitual es titular este tipo de créditos como *obligación a riesgo de nao* u *obligación a riesgo*, a partir de la década de los sesenta y en lo sucesivo su incremento en relación con otros tipos documentales determinará una simplificación en su denominación, designando el contrato como *riesgo*, si el contrato es solo para el viaje de ida, o *dos riesgos*, si además lo es para el de vuelta.

Aunque, como ya hemos dicho, las escrituras de riesgo son fácilmente identificables en el protocolo notarial, es necesario advertir sobre la existencia de un tipo documental, al que los escribanos también denominan *obligación a riesgo* o *riesgo*, pero que en realidad no tiene nada que ver con esa clase de préstamos. En estos documentos, miembros de la tripulación de un navío o pasajeros reciben de otra persona mercancías para venderlas en las Indias bajo determinadas condiciones, entre las que figuraba el reparto de los beneficios entre las dos partes. En realidad,

(13) Ocasionalmente, el importe del préstamo aparece dividido en principal e intereses.

(14) Obligación a riesgo otorgada por Francisco de Sotomayor, vecino de Cádiz, en favor del gobernador Adrián Pulido Pareja, de la Orden de Santiago, por 725 pesos «y son y proceden y se los debo del valor de 725 varas de lienzos ruanes a precio de ocho reales de plata cada vara...» (AHPG, prot. núm. 857, fol. 309).

en ellos no existe ninguna operación de crédito, por cuanto el deudor lo que realiza únicamente es una gestión mercantil. Y, por tanto, podríamos calificarlo más como una comenda mercantil que como un préstamo a riesgo. Como señala el profesor Martínez Gijón, la gestión mercantil del comendatario es precisamente lo que define este tipo de acuerdos. En ellos, «una persona (commendator) entrega a otra (accomodatarius) un capital, que puede consistir en mercancías o dinero, para que lo negocie en el tráfico mercantil, dividiendo luego los beneficios en la proporción convenida por las partes» (15). Tal vez, la razón de por qué el notario utiliza la nomenclatura del préstamo a riesgo sea porque en este tipo de contratos los riesgos de mar corren por cuenta del propietario de las mercancías (16).

La diversidad en la terminología, unida al empleo corriente de la palabra riesgo para designar este tipo de préstamos, ha provocado cierta confusión con el seguro marítimo. Pero, teniendo en cuenta sus evidentes diferencias, el riesgo parece que tuvo más ventajas, tanto para deudores como para acreedores, que el seguro marítimo. El riesgo permitía obtener beneficios sustanciosos al acreedor en caso de que el viaje transcurriese con normalidad. Las ventajas para el deudor procedían de que recibía el dinero por adelantado y no debía pagar ninguna prima, lo que permitía que determinados sectores sociales accediesen a este tipo de préstamos, obligándose por sumas muy modestas, aunque no faltaron grandes operaciones de crédito.

II.3. Tipología de los préstamos a riesgo

Respecto a la tipología del contrato o crédito concertado, esta venía determinada especialmente por dos factores: la garantía y finalidad del préstamo, y la duración del viaje.

En cuanto a la garantía, el riesgo podía tomarse sobre diferentes efectos; los más frecuentes eran:

- a) *Sobre el navío*. El deudor o deudores tomaban prestada una cantidad que luego invertirían en el apresto del navío (carenado

(15) J. Martínez Gijón (1966). «La comenda en el derecho español. II, La comenda mercantil», *Anuario de Historia del Derecho Español*, núm. 36, p. 384.

(16) En la escritura de riesgo de ida y vuelta otorgada por Miguel de Oviedo y José de Castro a favor de doña María Magdalena Lago y Rivera, vecina de Cádiz, los otorgantes declaran que se obligan a «llevar las dichas mercancías que así tenemos recibidas en el dicho nuestro navío al referido puerto de San Francisco de Campeche [...] donde las venderemos y beneficiaremos a los más altos precios que pudieremos [...] de cuyo procedido haremos los empleos que nos parecieren más útiles [...] y una vez llegados a Cádiz y sacados los mill trescientos quarenta pesos, el resto se han de partir en esta forma: la mitad para la dicha doña Magdalena Lago y Rivera y la otra mitad a partir entre los dos otorgantes [...]» (AHPC, prot. núm. 3.585, fols. 463-466).

y aparejos) (17). Además del *casco, quilla, costados y jarcia* como garantía, solían incluir también *los fletes, útiles y demás aprovechamientos* del navío. De este modo, los maestros incrementaban el capital que podían tomar prestado a riesgo, ya que, como hemos visto más arriba, la legislación limitaba el crédito a los dos tercios del valor del barco.

- b) *Sobre mercancías*. En estos casos, el deudor podía optar por asignar el dinero prestado sobre unas determinadas mercancías que de su cuenta había embarcado, o podía también, con el préstamo, comprar fiadas las mercancías al acreedor (18). En cualquiera de los casos, la cuantía del préstamo no debía superar el valor de las mercancías, por lo cual, para evitar suspicacias por parte de los acreedores, en muchas escrituras suscritas el dador hace declaración expresa de que los efectos embarcados «valen más cantidad que la de esta escritura». Las mercancías no suelen aparecer explícitamente en la escritura, sino con la denominación de si van en frangotes, fardos, cajones, pipas... Entonces, en el margen izquierdo de la escritura se hace constar la marca que las identifica como de un determinado deudor.

Una modalidad de este tipo de riesgos es el que se tomaba sobre los equipajes. El deudor asignaba la cantidad prestada sobre las «cajas de ropa de mi vestir o baúles de mi ropa». Esta clase de riesgos era utilizada por los pasajeros que viajaban a América y por las tripulaciones de los navíos. Sin embargo, en buena lógica, esas cajas no eran estrictamente efectos personales. Sin duda, llevaban pequeñas cantidades de mercancías (19) cuya venta en las Indias les permitiese, al tiempo que costearse el viaje, obtener algún capital extra que lo rentabilizase. El dinero pedido a crédito por la gente de la mar se empleaba, a su vez, en la adquisición de una pacotilla que, libre de fletes, podían vender luego en el mercado americano y mejorar así sus ingresos. De este modo, tanto los pasajeros como las tripulaciones de los navíos se convertían en mercaderes ocasionales, pues aunque los intereses de los créditos eran muy altos, siempre había la posibilidad de ganancia cierta, dados los altos beneficios que proporcionaba el comercio colonial.

Las mercancías que garantizaban un préstamo a riesgo podían cargarse en un solo barco o distribuirse en varios, de manera que los riesgos quedaban igualmente divididos. Este sistema

(17) AHPC, prot. núm. 3.787, fol. 83.

(18) AHPC, prot. núm. 1.533, fol. 830.

(19) AHPC, prot. núm. 1.545, fol. 819.

TIPOS DE RIESGO SEGÚN EL VIAJE
(En tantos por ciento)

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Ida	21,2	47,2	69,4	71,0	78,7	52,9
Ida y vuelta	78,0	47,6	29,4	29,0	21,1	45,6
Riesgo de ida y seguro de vuelta.	—	5,2	1,0	—	—	1,5

avalaba más eficazmente al deudor, ya que, en caso de que algún navío se perdiese el acreedor, solo perdía la parte de préstamo que no llegase al puerto de destino acordado.

- c) *Sobre el sueldo.* Son excepcionales en la época que nos ocupa. De hecho, solo hemos hallado dos para todo el período. En ellos la garantía sobre la que el riesgo se contrataba era la soldada del tripulante del navío. La escasez de los préstamos tomados sobre esta garantía podría indicar su poca o nula aceptación por parte de las autoridades; de hecho, en las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737 se prohibiría expresamente pedir dinero a riesgo sobre el sueldo de marineros (20).

Dependiendo del viaje, el riesgo podía ser de ida o de ida y vuelta. En el riesgo de ida, el acreedor corre el riesgo únicamente en el viaje de ida a América. El deudor se obliga, por tanto, a devolver el principal y los premios a algún corresponsal que el acreedor tenga en las Indias, o a los apoderados que nombró antes de salir de Cádiz y que viajan junto al deudor. En el riesgo de ida y vuelta, la cantidad prestada corre riesgo no solo en el viaje de ida, sino también en el de vuelta, reembolsándose por tanto la deuda al acreedor en la ciudad de Cádiz (véase cuadro II.1).

Además de estos dos tipos de riesgo, hemos hallado escrituras donde aparece conjuntamente el préstamo a riesgo para el viaje de ida y el seguro marítimo para el de vuelta. Esta combinación riesgo-seguro se producía cuando el comerciante que prestaba su dinero a cambio marítimo al mismo tiempo concertaba una póliza de seguro por la cantidad prestada para el viaje de vuelta. De este modo, si el viaje transcurría sin novedad, recibía el principal y los premios, aunque perdía la prima del seguro. Pero, en caso de ocurrir alguno de los percances previstos en la

(20) *Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la villa de Bilbao, aprobadas y confirmadas por el rey N. S. D. Felipe V, año de 1737, reimp., Madrid, 1775, cap. XXIII: «De las contratas del dinero o mercancías que se dan a la gruesa ventura, o riesgo de nao, y forma de sus escrituras».*

póliza, cobraba el principal del préstamo, perdiendo tan solo los premios. Por tanto, no había ganancias, pero tampoco había pérdidas. A juzgar por los escasos documentos hallados, esta fórmula pudo tener poco éxito en Cádiz. Sin embargo, sabemos que en 1718 los envíos *a riesgo* efectuados desde Buenos Aires por los factores británicos a España aseguraban a la vuelta los caudales a cambio de un 3 % de prima (21).

Tanto en los riesgos de ida como en los de ida y vuelta, el viaje podía subdividirse en diferentes trayectos, obteniéndose así riesgos de dos idas, cuando el riesgo se corre, por ejemplo, de Cádiz a Canarias, y de allí a Veracruz. Si el trayecto así dividido lo es en un riesgo de ida y vuelta, entonces se conoce como *tres riesgos*.

II.4. Obligaciones contractuales de los otorgantes en el préstamo a riesgo marítimo

Las obligaciones y prestaciones que tanto el acreedor como el deudor acordaban a la hora de otorgar este tipo de contratos estaban referidas especialmente a cuatro aspectos: la cantidad prestada, el riesgo, el plazo de vencimiento y el premio convenido.

II.4.1. La cuantía del préstamo

La cantidad prestada por el acreedor podía oscilar entre unos cuantos reales de plata y varios miles de pesos. Son excepcionales los casos en que un solo acreedor fía grandes sumas a un solo deudor (22). Lo habitual es la distribución del capital adelantado entre varios deudores.

El importe del préstamo solía incluir los premios o intereses del riesgo, aunque es posible encontrar documentos en que principal y premios aparecen desglosados.

El deudor debía asignar la deuda adquirida sobre el navío o las mercancías (mercancías y efectos personales), obligándose a efectuar el embolso de la suma prestada y el premio o interés por ella convenido si los efectos sobre los que se hizo llegaban sin avería a su destino. Sin embargo, cuando se produjese pérdida de la nave o siniestro total, el deudor quedaba exento del pago del principal y premios; pero, en caso

(21) M. D. Gómez Molleda (1968). «El contrabando inglés en América. Correspondencia inédita de la factoría de Buenos Aires», *Hispania*, 39, p. 356.

(22) AHPC, prot. núm. 1.564, fol. ileg., 24.5.1700.

solo de avería gruesa, se aplicaría el rateo proporcional entre el deudor y el acreedor sobre la liquidación de la parte salvada (23).

II.4.2. *El riesgo*

Los riesgos que se cubren en este tipo de escrituras son los derivados de «la mar, viento, tierra, fuego, amigos, enemigos y otros desgraciados subzesos divinos o umanos que al dicho navío en qualquier tiempo puedan sobrevenirle...» (24). No se consideran riesgos, y por tanto el acreedor no estaba obligado a cubrirlos, los ocasionados por «baratería de patrón o mancamiento de mercaderías» (25).

El acreedor estaba expuesto, además, a los riesgos procedentes de la solvencia y buena fe del deudor, tal y como demuestran los numerosos pleitos que contra los dadores fueron vistos ante el Consulado y Casa de Contratación. Sin embargo, parece que el problema no era general, pues, según escribe M. Simonet a Colbert en 1670, «La fidélité qu'on avait toujours trouvé parmi les espagnols embarqués sur les flottes, galions et autres navires particuliers, avait beaucoup contribué au commerce que les étrangers faisaient aux Indes, car quoiqu'on ne pût leur demander raison des cargaisons qu'on leur donnait en commission pour y porter, et qu'on fût obligé d'en recevoir les comptes tels qu'ils le rendaient, on n'avait vu que très rarement qu'ils manquassent à la confiance qu'on avait eue en eux» (26).

Las demoras en la liquidación del crédito eran otro riesgo añadido y previsto por los acreedores a la hora de adelantar el dinero. La vuelta de los deudores a Cádiz no era necesariamente inmediata en el primer navío que zarpase de las Indias con destino a los puertos de España; con frecuencia se aliaban una serie de circunstancias que hacían imposible un regreso rápido. Una vez en las colonias, se encontraban a veces con el problema de no poder vender determinadas mercancías en el tiempo previsto, debido a la saturación del mercado, con la consiguiente mengua que ello podía ocasionar en las ganancias si vendían a los bajos precios existentes. Lo normal entonces era optar por encargar la venta, cuando el momento fuera más favorable, a algún comisionista o factor residente en las Indias. La demora que ello podía suponer en la cancelación de la deuda iba desde la llegada de la siguiente flota hasta varios años. Ante esta eventualidad, en algunos contratos de riesgo se fijan los

(23) AHPC, prot. núm. 1.142, fol. 251.

(24) AHPC, prot. núm. 3.728, fol. 700.

(25) J. Veitía Linaje. Ob. cit., lib.II, cap. 19, núm. 1.

(26) Citado por Pierre Margry (1867). *Relations et memoires inédites pour servir à l'histoire de la France dans les pays d'outremer*, París, p. 185.

intereses por demora, que podían ir desde el 1 % mensual, a un 5 % anual, o un 25 % para casos extremos de varios años.

Tanto si el deudor no volvía a Cádiz en la siguiente flota como si se producía su muerte en el transcurso del viaje, el contrato de riesgo, si era de ida y vuelta, mediante una cláusula especial, se habría de considerar como solo de ida, y concluir, por tanto, su plazo en el primer puerto de destino en las Indias (27).

El tomador podía solicitar del dador una garantía suplementaria, al incluir también una cláusula hipotecaria sobre determinados bienes del deudor. Parece que la capacidad económica de este (28), la cuantía del préstamo solicitado (29) y el número de escrituras de riesgo suscritas (30) condicionaban al acreedor a la hora de exigir un aval hipotecario. Puesto que la mayoría de los préstamos a riesgo con hipoteca eran solicitados por patrones o capitanes, dueños de navíos o de parte de ellos, las embarcaciones son la garantía hipotecaria más frecuente. Si los deudores eran mujeres, la hipoteca solía afectar a su dote, siempre que esta incluyese alguna propiedad inmueble. Los matrimonios y, en algunos casos, los artesanos también elegían las viviendas como aval del préstamo a riesgo. Finalmente, los navegantes (31) y comisionistas preferían hipotecar las mercancías que de su cuenta viajaban a las Indias.

II.4.3. Plazos de vencimiento

La duración del contrato estaba sujeta a la del viaje. En la propia escritura de riesgo se estipulaba que este se consideraba «desde el día, punto y hora» que el navío se hiciese a la vela, hasta su llegada al puerto de destino, donde, una vez «dado fondo a su primera ancla y pasándose sobre ella veinticuatro horas naturales», comenzaba a contarse el plazo dado para el pago de la deuda. Este podía oscilar entre los ocho días, varios meses o, en caso de ser Cádiz el puerto de destino, la llegada de la próxima flota.

El aplazamiento del pago tenía como objetivo permitir que el deudor consiguiese el líquido necesario (mediante la venta de las mercancías) para hacer frente a la deuda contraída. Al igual que en el caso de los in-

(27) AHPC, prot. núm. 2.366, fols. 434-45.

(28) AHPC, prot. núm. 2.112, fol. 360.

(29) AHPC, prot. núm. 2.354, fol. 626.

(30) AHPC, prot. núm. 3.091, fol. ileg., 3.9.1680; prot. núm. 3.739, fol. ileg., 27.5.1680, 5.8.1680, 23.8.1680.

(31) AHPC, prot. núm. 4.238, fol. ileg., 15.6.1680.

DURACIÓN MEDIA, EN DÍAS, DEL PLAZO ESTIPULADO EN LOS CONTRATOS DE RIESGO DE IDA Y VUELTA E IDA, PARA LA DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA

<i>Riesgos de ida y vuelta</i>			<i>Riesgos de ida</i>		
<i>Años</i>	<i>Media</i>	<i>Núm. de casos</i>	<i>Años</i>	<i>Media</i>	<i>Núm. de casos</i>
1650	10	50	1650	21	14
1660	103	106	1660	14	122
1670	11	55	1670	21	113
1680	13	161	1680	20	372
1690	15	142	1690	17	532
1700	25	30	1700	34	31

tereses del contrato, determinados factores podían influir a la hora de estipular estos plazos. La duración del aplazamiento podía estar condicionada, por ejemplo, por el tipo de riesgo. Así, si nos detenemos en el cuadro II.2, observaremos cómo los plazos medios que en él se recogen son diferentes según se trate de riesgos de ida o de ida y vuelta. En el caso de los préstamos contratados para el viaje redondo, los plazos medios de cancelación son ligeramente más cortos, ya que, si los retornos se efectuaban en productos coloniales, los deudores no debían tener dificultades a la hora de colocarlos en el mercado y, por tanto, conseguir en el más breve plazo posible el líquido que permitiera al deudor cancelar su deuda. En cambio, cuando el riesgo vencía en un puerto americano, dificultades añadidas, como la saturación del mercado y los bajos precios consiguientes (32), obligaban a los acreedores a ampliar el margen para la liquidación del crédito.

También podía ser causa de ampliación o no de los vencimientos el propio ritmo de las flotas. Parece lógico pensar que, ante salidas y regresos periódicos de las flotas, los plazos se mantendrían dentro de unos determinados límites. Pero, cuando este ritmo era alterado, el tiempo de amortización aumentaba. Este pudo ser el caso del ligero incremento del plazo medio que se produjo en el año 1700, tal vez originado por la incertidumbre del tráfico (33). En este año, si bien los riesgos se contratan sobre registros sueltos, se acusan las consecuencias de las guerras que desde 1695 sufre el comercio, y que afectan al tráfico, sobre todo en el alargamiento del plazo entre la salida de una flota y su llegada.

(32) AGI, Consulado 466.

(33) En los años 1699 y 1700 no se registraron salidas ni llegadas de flotas a Cádiz. H. Kamen (1987). *La España de Carlos II*, Barcelona, Crítica, p. 207.

Los plazos de vencimiento que con más frecuencia aparecen en las escrituras de riesgo son ocho, quince, veinte y treinta días. Existe, por tanto, también en el préstamo a riesgo, igual que ocurrirá en la letra de cambio, una tendencia para simplificar los términos de vencimiento, reduciendo su variedad prácticamente a los cuatro tipos citados.

II.4.4. *Los premios*

La cuantía del premio es uno de los puntos más oscuros de los cambios y préstamos a riesgo de mar. Por regla general, el interés no aparecía en el documento, sino que se camuflaba en la suma total de la deuda, según declaran los propios deudores en los documentos: «...que en la dicha cantidad van ynclusos y comprehendidos los premios de la demora y dilación de la paga y riesgos que della a de correr en este presente viaje....» La razón de esto era eludir cualquier acusación de usura por parte de las autoridades, tanto canónicas como civiles. Afortunadamente, en algunos contratos de riesgo el importe del préstamo aparece desglosado en principal y premios, lo que posibilita calcular el porcentaje de interés aplicado con que trabajaban los acreedores (34). Sin embargo, son los menos, de ahí que sea necesario recurrir a otros documentos para conocer con más exactitud cuánto percibían los acreedores en concepto de riesgos de mar. Los poderes, cartas de pago, declaraciones, cesiones, testamentos y los expedientes de quiebra sobre los que el Consulado tenía plena competencia nos proporcionan una valiosa información sobre la cuantía del premio, las circunstancias del viaje o el incumplimiento de las obligaciones por alguna de las partes.

También es posible hacer una aproximación a los tipos de interés más utilizados a través de métodos matemáticos, como lo demuestra A. M. Bernal en su trabajo sobre la financiación de la carrera de Indias (35). Puesto que la tentativa del profesor Bernal nos ha resultado muy sugerente, aplicamos su método a las más de mil ochocientas escrituras de riesgo, tanto en conjunto como distribuidas en años muestrales, y, así mismo, en este último caso separando las de ida, de las de ida y vuelta. El programa elaborado, sin embargo, presenta un importante inconveniente, y es que no permite tener en cuenta factores que en el siglo XVII podían ser determinantes a la hora de fijar las tasas de interés del dinero. Se prescinde, por ejemplo, de la disponibilidad de capitales existente en Cádiz en cada momento y de la posibilidad de que los intereses aplicados a préstamos *de contado* o a préstamos sobre mercancías *al fiado* sean diferentes; incluso, dentro de estas últimas, según se trate de

(34) AHPC, prot. núm. 3.754, fol. 93.

(35) A. M. Bernal. Ob. cit., pp. 182-199.

un tipo de mercancías u otro (36). Por lo tanto, el programa no deja de ser solamente un instrumento orientativo en cuanto que puede ayudar a definir el entorno numérico de los tipos de interés más frecuentes, siempre que sean comparables documentalmente.

En general, parece que no existía norma alguna que regulara la cuantía del premio. Aunque, según se desprende de una de las escrituras de riesgo, parece que eran los corredores de lonja, en un determinado período, previo a la salida de los navíos para las Indias, quienes fijaban unos límites a los premios de los riesgos (37). Sin embargo, a pesar de este dato, que no hemos podido confirmar por otras fuentes, las Ordenanzas del Consulado de Sevilla dejaron este punto al arbitrio de los tomadores del riesgo (38). De este modo, podían elegir intereses mensuales acumulativos hasta el momento de la devolución del préstamo o establecer uno fijo en el momento de suscribir la obligación para un determinado vencimiento. En el primer caso, solo hemos hallado un tipo de interés, que se aplicaba tanto en los préstamos corrientes como en los riesgos marítimos. Este era el 1 % mensual acumulado, que se calculaba en el momento del reembolso del préstamo; así, si el préstamo se devolvía a los doce meses, el interés resultante era del 12 %, pero si el acreedor recibía el dinero cuatro años después, entonces se aplicaba un 48 %, y si eran diez años los transcurridos, el 120 % (39). Utilizando los plazos de liquidación media calculados en el epígrafe II.5.2.2, el interés medio aplicado en los riesgos de ida y vuelta sería del 15 %, y en los de ida, solamente el 17 %.

Si se establecían intereses fijos, estos podían oscilar entre el 12 % y el 70 %, al menos, aunque los valores más frecuentes se encuentran entre el 25 % y el 40 %. La variedad en los premios aplicados en las dos clases de intereses debía responder a la concurrencia de determinados factores:

- a) *El viaje*. La mayor o menor cuantía de los intereses debía estar en función del viaje. Así, nos encontramos que al viaje de ida y vuelta entre Cádiz y Génova se le aplicaba un 12 %, mientras que la tarifa para el que se realizaba entre Cádiz y Amsterdam (también de ida y vuelta) era del 16 % (40). Los intereses más

(36) El 14.9.1695, Andrés Joseph Carretero y su mujer se obligaron a pagar a Diego Sánchez de Silveira 1.820 pesos a dos riesgos. El premio del 40 % que se cargó a las mercancías vendidas al fiado y a riesgo, como figura en la escritura, fue «muy moderado, "pues al mismo tiempo lo hobo de 70 % y 80 %" en el comercio de esta ciudad sobre mercaderías vendidas a el fiado» (AHPC, prot. núm. 753, fol. ileg., 14.4.1700).

(37) AHPC, prot. núm. 3.091, fols. 195-196.

(38) Cfd. A. Heredia Herrera. Ob. cit., p. 155.

(39) Archivo de Granada, cabina 3ª, leg. 1.055, núm. 16.

(40) AHPC, prot. núm. 1.546, fols. 123-126. Según J. C. Maixé Altés, los intereses por cambios marítimos más altos, contratados por la compañía Bensi & Merizano, son los correspondientes al mercado gaditano, cuya prima se sitúa en el 20 % (J. C. Maixé Altés. Ob. cit., p. 87).

elevados correspondían siempre a los trayectos entre Cádiz y los puertos americanos, debido al mayor riesgo y duración de la navegación atlántica intercontinental. Así, por ejemplo, el riesgo para un viaje hasta Veracruz y vuelta a Cádiz, en 1690, podía evaluarse en un 42 % (41).

- b) *La disponibilidad de capitales en la plaza* donde se tomaba el riesgo era otro factor a la hora de elevar o minorar el precio del dinero. Como ilustración sirva el relato del comerciante Raimundo de Lantery, quien nos cuenta cómo la nao del capitán Juan Bautista Patrón llegó a las costas de Brasil, donde, debido a las averías que llevaba, hubo de arribar a uno de sus puertos, donde *fue menester descargar y carenarla*. Para hacer frente a estas imprevistas reparaciones fue necesario tomar dinero *a cambio marítimo*, con elevados intereses: *a ciento por ciento... por la miseria del país, con estar ya cerca de Buenos Aires* (42).
- c) *Los propios riesgos a que se exponía el acreedor*, y que podían sobrevenirle por causa tanto del deudor como del viaje transatlántico, eran tal vez los más corrientes. El acreedor podía elevar los intereses ante el posible riesgo de insolvencia del deudor o deudores. En 1680, Juan Andrés Esmale, abrumado por las deudas que le sobrevinieron por la pérdida de su navío y un pleito con un comerciante flamenco, decidió remediar su situación pidiendo dinero a riesgo. Solicitó 2.000 pesos a Diego Maestre, quien se los prestó para el viaje de ida a Río de la Plata, con unos intereses del 70 % más un 1 % mensual si no saldaba su deuda en dos años (43).

La existencia de un peligro real añadido al propio viaje, como un conflicto bélico o la amenaza de corsarios, podía también ser un factor a tener en cuenta a la hora de fijar un determinado interés. E incluso es posible que influyera el modo en que se realizaba el viaje: con la protección de navíos de guerra bien armados o en solitario.

Los ejemplos de intereses que hemos localizado en los documentos notariales dejan bien patente lo elevado de estos, lo que nos permite deducir que estos préstamos producían pingües beneficios a sus inversores, de ahí que los interesados en el empleo de sus capitales en cambios y préstamos a riesgo van a proceder de prácticamente todos los sectores de la sociedad gaditana.

(41) AHPC, prot. núm. 3.103 fol. ileg., 28.1.1690.

(42) M. Bustos Rodríguez (1983). *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II. (Las memorias de Raimundo de Lantery, 1673- 1700)*, Cádiz, Caja de Ahorros, p. 343.

(43) AHPC, prot. núm. 3.749, fol. 990.

Los beneficios obtenidos por los acreedores en los préstamos a riesgo podían aumentar si, además, el contrato incluía una operación de cambio. De hecho, en algunas de las quiebras localizadas, los préstamos a riesgo aparecen consignados en los balances como dinero a *cambio* o a *cambio marítimo*. Entonces, a los intereses procedentes del préstamo en sí había también que añadir *el premio del cambio*, es decir, el interés por la conversión de una moneda a otra. En efecto, en el contrato de riesgo no solo se expresaba la moneda en que se hacía la entrega, sino que también figuraba el modo en que debía efectuarse el reembolso de la cantidad adelantada. Cuando ambas operaciones se hacían en distinta moneda, a los premios del riesgo había que añadir, además, los premios del cambio. A través de un balance de 1720, podemos hacernos una idea de a cuánto podían ascender estos últimos. Según el cargo del citado balance, la conversión, por ejemplo, de pesos mejicanos y columnarios en pesos escudos de a diez reales de plata oscilaba entre el 3 % y el 4 % en 1709, llegando en 1716 al 6 % y al 8 % (44).

Considerando la muestra obtenida para la segunda mitad del siglo XVII, la gran mayoría (83 %) de los contratos de préstamos incluye una operación de cambio. Por tanto, a la función crediticia del riesgo tenemos que añadir otra paralela que le permitía actuar como instrumento de cambio. Esta posibilidad permitió la sustitución de la letra de cambio por el contrato de cambio y riesgo marítimo como instrumento financiero en las relaciones comerciales entre la Península y las colonias americanas.

II.5. Número y valor de los préstamos a riesgo: análisis global

Si bien desde el siglo XVI el recurso al cambio y préstamo marítimo estaba del todo consolidado en la plaza sevillana, como instrumento eficaz en la financiación del comercio colonial, parece que en Cádiz su empleo no se generalizó hasta la segunda mitad del siglo XVII. Las razones puede que sean de carácter administrativo (devolución a la ciudad, en 1668, del Juzgado de Indias) y práctico (mayor funcionalidad de la Bahía gaditana para la carga y descarga de las flotas). Sean cuales fueren las razones, lo cierto es que, según se observa en el cuadro II.3, a medida que transcurre el siglo, el cambio y préstamo a riesgo de mar se utilizan con mayor asiduidad, produciéndose el salto cuantitativo precisamente en el año 1680, coincidiendo con el cambio de ubicación del puerto de salida de las flotas y navíos hacia las Indias. Pero no solamente es el uso de estos préstamos lo que aumenta; paralelamente, se aprecia también un incremento de su valor medio, indicativo probablemente de una

(44) AHPC, prot. núm. 2.400, fol. 347-390.

**APROXIMACIÓN A LA EVOLUCIÓN DEL VALOR MEDIO DE LA ESCRITURA
DE RIESGO EN CÁDIZ, EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Pesos contratados . . .	75.600	488.614	490.802	1.521.634	1.517.477	181.826
Número de escrituras.	64	248	187	557	688	68
Valor medio	1.181	1.970	2.625	2.732	2.206	2.674
Desviación típica . . .	1.702	4.189	3.011	4.410	3.749	6.939
Coefficiente variación %.	144	226	115	161	169	259

práctica más especulativa a medida que su empleo se generaliza entre sectores sociales cada vez más amplios. No cabe duda de que estos valores medios encubren la existencia de sumas muy altas, frente a valores casi insignificantes, como puede deducirse de las elevadas desviaciones

**NÚMERO DE ESCRITURAS DE RIESGO CONTRATADAS ANUALMENTE,
SEGÚN CUANTÍA EN PESOS**

<i>Valor en pesos</i>	1650	1660	1670	1680	1690	1700	Total
Hasta 500	27	82	41	124	159	25	458
» 1.000	17	52	24	125	146	10	374
» 1.500	8	36	21	69	112	6	252
» 2.000	1	24	12	40	55	3	135
» 2.500	2	11	8	12	21	4	58
» 3.000	5	11	34	43	55	4	152
» 3.500	2	8	3	23	25	4	65
» 4.000	—	4	5	18	19	4	50
» 4.500	—	2	7	11	13	1	34
» 5.000	—	3	2	7	11	—	23
» 5.500	—	—	5	22	17	1	45
» 6.000	—	1	5	5	3	2	16
» 6.500	—	1	3	4	7	—	15
» 7.000	—	—	3	3	3	1	10
» 7.500	1	2	5	1	4	—	13
» 8.000	—	—	2	3	7	—	12
» 8.500	—	—	—	6	4	—	10
» 9.000	—	—	—	4	1	—	5
» 9.500	—	1	—	1	1	—	3
» 10.000	—	1	—	3	1	—	5
» 15.000	1	4	5	17	13	2	42
» 20.000	—	1	2	7	4	—	14
» 25.000	—	3	—	3	—	—	6
» 30.000	—	—	—	2	1	—	3
» 35.000	—	—	—	2	2	—	4
» >35.000	—	1	—	1	1	1	4
Total	64	248	187	556	687	68	1.810

típicas anuales, que en todos los casos superan e incluso pueden llegar a doblar la media anual.

Si acudimos ahora al cuadro II.4, en el que se representa la distribución anual de las escrituras según su cuantía, observaremos cómo las alteraciones del coeficiente de variación y de la media anteriores enmascaran en cierto modo la realidad. En este cuadro se pone de manifiesto la tendencia indiscutible que prima las escrituras de tipo bajo y medio sobre las de muy alto valor.

Efectivamente, hasta el 95 % de los préstamos contratados lo han sido sobre valores inferiores a 10.000 pesos, y, a su vez, entre un 56 % y un 86 %, según los años, lo han sido por cantidades inferiores a 2.500 pesos. A mayor abundamiento, entre el 35 % y el 68 % de las escrituras son inferiores a 1.000 pesos. Se produce así una concentración de escrituras en valores monetarios inferiores a los 3.000 pesos, mientras que, a medida que el valor de las escrituras aumenta, disminuye apreciablemente su número: solo entre el 3 % y el 5 % de los préstamos superan los 10.000 pesos.

II.5.1. El ritmo de la contratación

La mayor o menor cantidad de riesgos suscritos en los años considerados estaba determinada por la salida de los navíos hacia América. En efecto, la mayoría de las escrituras de riesgo que figuran en los protocolos gaditanos se suscriben para viajes a cualquiera de los puertos americanos, de modo que los préstamos a riesgo que se tomaron para viajar a puertos europeos o africanos representan cifras tan insignificantes, que podríamos concluir que este tipo de préstamos era empleado en Cádiz casi exclusivamente para la financiación del comercio con las Indias. Esta circunstancia ocasiona que este tipo de contratos proliferen en los años coincidentes con la salida de alguna de las flotas. Del mismo modo, la flota condicionará la contratación de los riesgos, concentrándose esta en los meses inmediatos a su salida. Por ejemplo, en el año 1680 el 60 % de los riesgos se suscribe a lo largo del mes de junio y primeros días de julio para la flota de Nueva España, que saldría el 4 de julio. Curiosamente, el mes de julio es, después de junio, el que registra una mayor contratación de préstamos y cambios a riesgo, y esto a pesar de que la flota salió el día cuatro; lo que indicaría que muchos de estos contratos fueron formalizados a última hora, o inmediatamente después de que los navíos zarparan de Cádiz. Así, por ejemplo, mientras que los préstamos solicitados por maestros y dueños de navíos se ajustan en fechas más tempranas (al menos, una media de veintiséis días antes de la salida), debido a que lo normal era que se tardase algún tiempo en el avío del barco las operaciones entre mercaderes, comisionistas y pasajeros se

**NÚMERO DE RIESGOS SUSCRITOS POR LOS DEUDORES
SEGÚN SU ACTIVIDAD PROFESIONAL**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Oficialidad flota	22	98	110	203	236	34
Dotación	2	2	3	7	13	—
Regimiento Infantería	2	23	8	60	44	3
Maestranza y subalternos . .	2	5	4	17	19	2
Total	28	128	125	287	312	39
Mercaderes y hombres de negocios	2	5	—	1	8	—
Cargos en Indias	—	6	—	12	48	11
Artesanos	1	4	—	4	5	—
Otros	1	2	7	4	9	2
Total	4	17	7	21	70	13
No figuran datos	32	103	55	248	305	16

ajustaban definitivamente ante el notario en los días próximos a la partida, lo cual no obsta para que el trato se hubiera realizado verbalmente con anterioridad. Esta extremada inmediatez en la contratación tenía su razón de ser en que, dada la inminente salida de los navíos, los mercaderes se apresuraban a bajar los precios de sus mercancías, con el objeto de evitar quedarse con ella en los almacenes; al mismo tiempo, las prisas de los últimos días por colocar mercancías y dinero permitían un abaratamiento considerable del dinero.

Todos los años escogidos en el muestreo coinciden con la salida de flotas y galeones, o con la de registros sueltos, a Buenos Aires y Honduras. Sin embargo, hay que advertir que los riesgos recogidos aquí anualmente no coinciden de manera exacta con los que se contrataron realmente en los navíos que en ese año zarpaban de Cádiz. Al ser continua la contratación de este tipo de préstamos, una vez ha partido una flota o alguno de los navíos de registro, se procedía a contratar para la flota o navíos siguientes. A veces, no existe solución de continuidad y todos los meses registran la firma de algún préstamo a riesgo; otras veces, existen claras lagunas, fruto de la inexistencia de tráfico con América. Es precisamente en estas fechas cuando aparecen escrituras firmadas para viajes a los puertos europeos o africanos (45).

A partir del análisis del cuadro II.5, puede apreciarse cuál era la verdadera dinámica de la actividad comercial que se desarrollaba en Cádiz:

(45) Véase apéndice, cuadros A.3 y A.12.

es un comercio convulsivo, tiranizado por las salidas y arribadas de las flotas. Toda la actividad se concentraba en las semanas que precedían a la partida y a la llegada de los navíos procedentes de las Indias; estos períodos eran seguidos de otros de calma, durante los cuales la contratación era escasa, y se circunscribía al mercado local y regional.

II.5.2. Los determinantes del préstamo a riesgo: barcos, mercancías y viajes

II.5.2.1. Barcos y mercancías

Según los propios contratos de cambio y préstamo a riesgo, no parece posible establecer una tipología adecuada del tipo de navíos sobre los que se contrataban. La alusión que en las escrituras se hace al nombre del barco, siempre va acompañada de la denominación nao o navío, apareciendo, pues, este término como genérico para referirse a cualquier tipo de embarcación. Únicamente hemos encontrado descripciones diferenciadoras en los casos de riesgos tomados sobre barcos extranjeros, y cuyo destino son los puertos del litoral atlántico europeo.

Analicemos ahora las escrituras de préstamo a riesgo suscritas en función de la garantía sobre la que se toma. Para facilitar este análisis vamos a separar las que se contrataban sobre mercancías en sentido estricto, y las que se contrataban sobre los efectos personales o equipajes. Según esto, el contingente más numeroso de créditos solicitados lo es sobre los equipajes (entre un 40 % y un 60 %, según los años muestrales). Sin embargo, si en vez de tomar el número de escrituras tomamos su valor monetario total por año, entonces el primer lugar lo ocuparían los riesgos contratados sobre las mercancías en sentido estricto, lo cual nos indica bien a las claras algo que parece lógico, que el valor de las mercancías embarcadas es superior al de los efectos personales, tal vez no tanto por la calidad como por la cantidad de las mismas. Efectivamente, nadie duda de que, bajo la estereotipada frase cajas de mi ropa de vestir, se esconden también mercancías objeto de comercio, máxime cuando en algunos documentos los deudores aclaran esta circunstancia, al explicar que el acreedor deberá correr riesgo sobre «las cajas de mi ropa de vestir en que van ynclusos mill y trescientos onzas de listones...» (46). Generalmente, las cantidades de mercancías contenidas en los equipajes debían de ser poco relevantes, dado que los valores medios de los riesgos contratados por este concepto son un 50 % inferiores

(46) Así figura en el riesgo de ida y vuelta otorgado por el sargento Alonso Gil a favor de Magdalena Sillia, doncella, vecina de Cádiz, por 650 pesos escudos (AHPC, prot. número 1.413, fol. 489).

al valor medio de los riesgos suscritos sobre mercancías. Es más, entre un 31 % y un 44 % de los riesgos que se cubren sobre los equipajes lo son por valores inferiores a 1.000 pesos escudos.

Respecto a los préstamos a riesgo solicitados sobre el buque o el buque y los fletes, tanto su número como su valor medio van a ir incrementándose desde 1650 hasta 1680. Su representatividad no es en absoluto despreciable. Numéricamente, representan entre el 12 % en el año 1690, y el 27,7 % en 1670 de las escrituras; y entre el 13 % en 1700 y el 32 % en 1670 y en 1680 del valor monetario. Comprobamos así cómo el barco, que en el origen de los cambios marítimos era el principal soporte del crédito, pasó a ocupar un lugar secundario, al quedar desplazado en cuanto a garantía del crédito por las mercancías cargadas y por los fletes.

Por tanto, el riesgo se cubre casi de forma mayoritaria sobre los equipajes y las mercancías, de modo que entre ambos garantizan entre el 70 % y el 87 % de todas las escrituras contratadas según el año muestral. Porcentajes similares encontramos si nos referimos al valor monetario.

II.5.2.2. El viaje

Como ya hemos señalado más arriba, los cambios y préstamos a riesgo de mar eran solicitados, casi exclusivamente, para cubrir los viajes, tanto de ida como de vuelta, a las Indias. Fuera de los territorios americanos, los destinos que suelen aparecer también son Canarias, Génova, Málaga, Guinea, Amsterdam, etc. (47); su escasa representatividad, tanto numérica como de su valor monetario, nos ilustra de modo excepcional sobre cómo, en efecto, los cambios y préstamos a riesgo de mar eran, a fines del siglo XVII, un instrumento financiero ligado casi exclusivamente al comercio con las Indias.

La duración del viaje estaba sujeta a la existencia o no de escalas intermedias. Estas podían alargar el viaje y, en consecuencia, ampliar también el tiempo del crédito. Cuando el riesgo era solo de ida, solo se tenía en cuenta la duración del viaje. En el de ida y vuelta, además, había que añadir los tiempos de estancia en el puerto americano y el viaje de retorno.

En los últimos treinta años del siglo XVII, la duración media de un viaje redondo era de 16 meses y 22 días, aunque, si eliminamos del cálculo los Galeones que salieron en 1695 bajo el mando de don Diego

(47) Véase apéndice, cuadros A.2 y A.3.

de Barrios Leal (que tardaron 32 meses), la media quedaría reducida a 15 meses y 27 días (48).

Los plazos de cancelación de los préstamos solo empezaban a correr una vez que el navío o navíos hubiesen llegado a su destino. La simplificación de plazos que se produce en esta segunda mitad del siglo XVII los dejaría reducidos prácticamente a ocho, quince, veinte y treinta días, siendo excepcionales los casos de vencimientos superiores (49). Tomando como primera referencia estos datos, podemos considerar los créditos a riesgo de mar como préstamos a corto plazo, y por tanto con un fuerte carácter especulativo. Aunque, si consideramos el tiempo real, es decir, el transcurrido entre la firma del contrato y su cancelación, observaremos cómo el reembolso no siempre se producía dentro de los plazos inicialmente acordados.

Para el cálculo de la liquidación de la deuda, hemos analizado un total de 186 escrituras de préstamo sobre las que disponemos de las fechas exactas de formalización y cancelación. En el caso de las escrituras a riesgo de ida y vuelta (15,2 %), la duración media se situaría en diecinueve meses (desviación típica, ocho meses). En los préstamos solicitados para el viaje de ida (22,5 %), únicamente se saldaría en diecisiete meses (desviación típica, siete meses). Y para las *obligaciones llanas* (62 %), algunas de las cuales tenemos constancia de que en realidad eran a riesgo de mar (29,2 % de ellas), la duración media hasta su liquidación sería también de diecisiete meses (desviación típica, ocho meses). Para estos cálculos hemos eliminado los créditos que tardaron en saldarse más de cuatro años (nueve en total), ya que elevarían considerablemente las medias y desviaciones respectivas.

Si unificamos el tipo de escrituras, el tiempo que transcurre entre la formalización y la cancelación supera los dieciséis meses, con un promedio de 510 días. Comparando este plazo con los obtenidos por el profesor Bernal para el siglo XVI (50), observaremos un alargamiento de los plazos de liquidación. Por tanto, situándonos en el plano real, el cambio y préstamo a riesgo de mar pueden ser considerados como un crédito a medio plazo, ya que, al ser el viaje el factor determinante que marcaba los plazos del crédito, no puede ser considerado como préstamo a largo plazo.

A juzgar por los tiempos empleados en cancelar concretamente los contratos de préstamo a riesgo tomados para el viaje de ida, podemos considerar que el nivel de endeudamiento producido por este tipo de

(48) Cfd. H. Kamen. Ob. cit., p. 207.

(49) Aparecen, además de los plazos reseñados, uno de 120 días y otro de un año a contar una vez llegada la flota a su destino.

(50) El profesor A. M. Bernal constata cómo a lo largo del siglo XVI el 80 % de los riesgos se canceló antes del año, con un promedio de 234 días, mientras que el restante 20 % lo hizo a los 449 días (un año y tres meses) (A. M. Bernal. Ob. cit., p. 136).

préstamo era muy elevado, pues el tiempo transcurrido para la cancelación real de la deuda se acercaba a la duración media del viaje redondo. A esta circunstancia habría que añadir el hecho de que los pagos en los puertos indianos deberían efectuarse a un factor o a algún apoderado del acreedor (que solía permanecer en Cádiz), lo que suponía el pago de ciertas comisiones. Ambos factores (el nivel de endeudamiento y el pago de comisiones suplementarias) pudieron afectar a los tipos de interés aplicados a los cambios y créditos a riesgo de mar, de manera que la diferencia entre los premios impuestos a los riesgos de ida y a los de ida y vuelta podían ser muy similares.

II.6. Quiénes negociaban: deudores y acreedores

La complejidad de las relaciones entre aquellos que necesitan y solicitan los créditos, y los que arriesgan sus capitales, es la principal característica de este sistema de financiación. No existe una línea clara que separe social o profesionalmente a deudores y acreedores. Armadores, patronos, mercaderes, pasajeros y marinería podían ser, al mismo tiempo, dadores y tomadores de cambios y préstamos a riesgo. La falta de especialización de funciones a estas alturas del siglo XVII queda bien patente, como veremos en el caso, por ejemplo, de los maestros y dueños de naos. Para complicar más las cosas, la relación que se establecía entre deudores y acreedores no tenía por qué ser directa, sino que podía establecerse a través de intermediarios que sustituían en sus funciones, bien al dador, o bien al tomador. Además, la red de relaciones que intervenían en la negociación de los riesgos no se circunscribía únicamente al círculo delimitado por los que otorgaban y concedían los créditos con sus respectivos intermediarios o/y apoderados, sino que se extendía fuera, mediante las cesiones de créditos, de tal modo que personas ajenas nominal y económicamente a la operación de crédito inicial pasaban a formar parte de ella. Este grupo, el de los cesionarios, al igual que el de los intermediarios, ha quedado en muchas ocasiones fuera de nuestro alcance, porque, tanto en las cesiones como en las intermediaciones, los hombres de la negociación prescindían del instrumento público, redactándose los documentos *en confianza* (51).

II.6.1. Los deudores

El deudor es la persona que recibe un dinero en préstamo, que ha de correr riesgo durante la navegación, asignado sobre unos determinados

(51) En el testamento otorgado por el capitán Simón López, muchos de los créditos a riesgo declarados y concedidos por él lo son mediante vales (AHPC, prot. núm. 3.739, fols. 105-110).

efectos que deberán tener más valor que la cantidad recibida. Si el viaje transcurre sin novedad, deberá reembolsar el préstamo más los intereses estipulados. Por el contrario, si se producía cualquier accidente de los que en la escritura se describían, podía ocurrir que la pérdida de los efectos fuese total, en cuyo caso quedaba libre del pago de la deuda, o que la pérdida fuese tan solo parcial; entonces, lo salvado era vendido y el líquido se rateaba según la participación de cada uno en el precio de la mercancía.

Cuando, por cualquier causa, el dador del riesgo no amortizaba la cantidad prestada, sus fiadores quedaban obligados a hacer frente al débito contraído por el deudor. El recurso a la figura del fiador es casi general en los riesgos gaditanos, pues en el 92,3 % de los contratos se incluyen uno o dos fiadores. Estos podían permanecer en Cádiz o viajar junto con el deudor o deudores. En cualquier caso, la aparición del avalista ofrecía al acreedor una segunda oportunidad a la hora de recuperar su dinero.

En cuanto a la extracción socioprofesional de los dadores, los notarios no solían especificarla, por lo que no la conocemos para todos los casos. A pesar de lo cual, hemos identificado a más de un 50 % de los deudores a través de las propias escrituras de riesgo y de otros documentos notariales. Entre los dadores (cuadro II.5) aparecen dos tipos bien definidos. En primer lugar, personas que están vinculadas directamente a las flotas de Indias o a los navíos que salían del puerto de Cádiz con diferentes destinos: son la gente de mar; y, por otro lado, deudores, cuya relación con esos navíos y flotas es indirecta: son los pasajeros.

Dentro de cada uno de estos dos grupos, los deudores han sido distribuidos de acuerdo con su categoría socioprofesional: oficiales y suboficiales de mar y tripulación de los navíos; oficiales, suboficiales y tropa del regimiento de infantería; y funcionarios de la flota, como cirujanos, calafates o carpinteros, se incluyen entre la gente de mar. Este grupo numéricamente representa a la casi totalidad de los deudores, con porcentajes que oscilan, según los años, entre el 75 % y el 94 %.

Con el término «oficiales» se engloba a los «capitanes de mar», maestros o patronos y pilotos de los diferentes barcos anclados en el puerto de Cádiz. Capitanes y maestros son con frecuencia propietarios o copropietarios de los navíos en que van embarcados. Puesto que el apresto y alistado de estos (carenado, recorrido de los palos, jarcia, artillería y cuantos pertrechos necesitaban) eran de su obligación, ellos eran los encargados de buscar a riesgo en Cádiz las sumas que necesitaban para hacer frente a los gastos que todo esto suponía. Efectivamente, el préstamo a riesgo permitía a capitanes y maestros disponer del capital necesario para la puesta a punto de sus embarcaciones. De ahí que to-

dos los contratos de riesgo que se cubren sobre el buque, o el buque y los fletes, son suscritos por ellos. También suscriben préstamos a riesgo sobre mercancías. Probablemente, muchas de las veces estas mercancías que viajaban con ellos no eran de su cuenta, sino que recibían el dinero o las mercancías fiadas de determinados hombres de negocio y casas de comercio, con el encargo de transportarlas a América y venderlas en las ferias de Portobelo o Jalapa, obteniendo una comisión por su venta (52).

Los cargos en los navíos de las flotas que navegaban a las Indias podían ser asignados por el propietario y el armador en función de la cuantía de la fianza que los interesados estuviesen dispuestos a ofrecer. Con ello se aseguraban el cumplimiento fiel de su responsabilidad. Naturalmente, el modo más rápido para reunir sumas importantes era solicitarlo prestado a riesgo de mar, coincidiendo, a veces, algún prestamista con el propio armador del buque (53).

Las personas que desempeñaban los cargos más elevados de la flota se cuentan entre los deudores que se obligaron por las cantidades más elevadas, superiores, en la mayoría de los casos, a 10.000 pesos escudos (54). Por ejemplo, el Marqués del Vado, Capitán General de la flota de Tierra Firme que salió de Cádiz en 1690, suscribió cuatro escrituras de riesgo por un valor total de 20.812 pesos escudos, asignando esta cantidad solamente sobre su equipaje. En la misma flota, el Almirante don Pedro Carrillo y el Conde de Gerena, Gobernador del tercio de galeones, se endeudaron por 48.644 pesos escudos y por 39.353 pesos escudos, respectivamente. El primero contrató catorce escrituras, de las que doce corrían riesgo sobre su equipaje y dos sobre el buque y los fletes. El Conde de Gerena se obligó en once escrituras, seis sobre su equipaje, dos sobre las mercancías que llevaba y tres sobre el buque. Estos elevados capitales obtenidos a riesgo eran empleados, bien en el carenado de los navíos de la Armada (55), o bien para hacer frente a las fianzas que la Corona les exigía depositar si querían poder desempeñar sus cargos en la flota, para lo cual el préstamo a riesgo se reveló como el instrumento ideal, puesto que les permitía obtener sumas considerables sin más garantía que su futuro empleo (56). Sirva como ejemplo de este último el caso de don Jacinto A. de Cheverri, Almirante de la flota de Nueva España que salió de Cádiz en 1670, quien dio poder al ayudante

(52) Cfd. M. Ravina Martín. Ob. cit., p. 124.

(53) AGI, Contratación, leg. 870, exp. nº 3.

(54) Véase apéndice, cuadro A.5.

(55) Si el Consejo lo mandaba el Capitán General de la flota, estaba obligado a carenar la Capitana, y el Almirante, la Almiranta. (Cfd. M. Bustos Rodríguez. Ob. cit., p. 313).

(56) Cuenta Raimundo de Lantery en sus memorias cómo el Conde de San Remy, con el fin de conseguir la generalía de la flota, se obligó a fabricar una nao de mil toneladas para Capitana de la flota, de la que hacía donativo a la Corona. (Ibidem.)

Alonso Palomino para conseguir a riesgo en la plaza de Cádiz 30.000 pesos de plata antigua para poder emprender el viaje a América (57).

Menor importancia numérica reviste el grupo de deudores que hemos convenido en llamar «maestranza y subalternos», esto es, personal especialista adscrito a los navíos, tales como cirujanos, carpinteros, calafates, escribanos, etc. El número de escrituras de riesgo que suscriben no llega al 6 % en cada caso, y todas ellas lo son sobre efectos personales y por cantidades inferiores a 500 pesos escudos (58).

El segundo tipo de deudores está constituido por los pasajeros a Indias. Pertenecen a muy diversas categorías sociales y profesionales, desde regidores del cabildo municipal gaditano, pasando por mercaderes y hombres de negocios, funcionarios con destinos en América, hasta diversos tipos de artesanos. Sin duda, el grupo más importante es el constituido por los funcionarios reales con destino en Indias, quienes, para preparar su equipaje o costearse el pasaje, pedían prestadas las cantidades que necesitaban. Es el caso, por ejemplo, de don Domingo de Zabalburu, electo Gobernador y Capitán General de Filipinas en el año 1700, o de don Juan de Zamudio, electo Gobernador del Perú en 1690. En el 92 % de los casos, estos deudores utilizaban sus equipajes como garantía de los préstamos a riesgo que solicitaban. El resto se cubrió sobre partidas de mercancías. Dentro de este grupo se encuentran deudores que solicitaron elevadas sumas (por encima de los 10.000 pesos) (59). Así, el mencionado Gobernador del Perú, don Juan de Zamudio, otorgó nueve escrituras por valor de 58.105 pesos, seis de ellas sobre su equipaje, y el resto, sobre mercancías embarcadas por él. El marqués de Brenes, en cuatro escrituras, 27.642 pesos escudos, que asignaría sobre sus efectos personales.

A veces, igual que ocurría con los cargos de las flotas, los cargos en la administración indiana fueron también objeto de compraventa. Los interesados en estos cargos, con el fin de pagar también la fianza exigida por la Corona, tomaban dinero por adelantado a riesgo, con la promesa de reembolsarlo beneficiando el susodicho puesto. Uno de los casos más conocidos en el Cádiz de esta época fue el que protagonizó don Francisco José de Villavicencio, Conde de Cañete, quien, a cambio de 200.000 pesos, obtuvo el cargo de Virrey del Perú en 1696, y que, aunque se sabía que no tenía esa cantidad, los había de buscar en la plaza a riesgo (60).

(57) AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 679.

(58) Véase apéndice, cuadros A.6 y A.8.

(59) Véase apéndice, cuadro A.5.

(60) M. Bustos Rodríguez. Ob. cit., p. 310. No todas las escrituras de riesgo que suscribió el conde de Cañete figuraban a su nombre. En varias ocasiones fueron amigos suyos quienes interpusieron su persona para pedir el préstamo a riesgo. Este es el caso de, al menos, tres escrituras de riesgo otorgadas ante Diego de Fimbres el 22 de julio de 1696, por 8.000 pesos cada una, y firmadas, respectivamente, por Alonso de la Rosa, Regidor, y

En el epígrafe comerciantes, hemos incluido a los mercaderes con tienda y a los hombres de negocios. Su escasa entidad indicaría que muchos de los otorgantes que figuraban como deudores de los riesgos no eran sino personas interpuestas que actuaban por cuenta de comerciantes al por mayor, haciéndose constar tales circunstancias solamente en un documento privado entre las partes. De hecho, salvo el caso de Juan y Diego Van Hoenacker, que figuran en los préstamos a riesgo como «hombres de negocios» (61), el resto aparece en la documentación como mercaderes con tienda. Estos últimos utilizaban los cambios y préstamos a riesgo como medio para financiar el abastecimiento de su negocio (62).

También se les ha dedicado un apartado a los artesanos que, en realidad, eran mercaderes de su propia producción, empleándola a veces como compras adquiridas a terceros. Son zapateros, sastres, sombrereros, etc., que solos, y en ocasiones en compañía de otros, o con grandes mercaderes, participaron en los beneficios del comercio colonial.

II.6.2. *Los acreedores*

El acreedor es el capitalista que presta su dinero asumiendo todos los riesgos. Su recompensa serán los beneficios obtenidos si el viaje transcurre sin novedad.

La función realizada por el tomador de cambios y préstamos a riesgo no es necesariamente estática y limitada a permanecer en Cádiz a la espera del regreso de sus deudores y/o apoderados. Antes al contrario, muchos de los acreedores de créditos a riesgo preferían hacer la travesía (entre un 30 % y un 55 %, según los años); entonces, sus funciones podían multiplicarse: podían actuar como simples acreedores, prestando su propio dinero; podían interponer su persona entre el deudor y el verdadero acreedor, actuando así como testaferreros, y podían unir a cualquiera de las dos funciones anteriores el papel de apoderados de otros acreedores en los riesgos de ida (63).

por el capitán Francisco Rodríguez de Herrera y Thomas Croquer de los Cameros, vecino de Sanlúcar, como deudores, según se expresa en la escritura de cesión otorgada por Duarte Gardner y Thomas Martín (AHPC, prot. núm. 2.383, fol. 466).

(61) Cfd. L. García Fuentes (1980). *El comercio español con América (1650-1700)*, Diputación, Sevilla. AHPC, prot. núm. 2.102, fol. 562.

(62) Escritura de dos riesgos otorgada por Juan Sáenz, mercader, a favor del licenciado Lucas Núñez, por 10.732 reales de plata sobre las mercancías «para la tienda que tiene en Cádiz» (AHPC, prot. núm. 5.720, fol. 3).

(63) En los riesgos de ida, cuando el acreedor no viaja al puerto de destino señalado, suele nombrar apoderados para que cobren la deuda en el plazo convenido. Los propios riesgos del viaje obligan a los tomadores a nombrar apoderados, dos como mínimo y cuatro como máximo. Entre estos apoderados siempre aparece algún capitán o patrón de navío.

**NÚMERO DE RIESGOS TOMADOS POR LOS ACREEDORES,
SEGÚN SU ACTIVIDAD PROFESIONAL**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Oficialidad flota	16	37	29	74	156	3
Regimiento Infantería	11	11	8	22	16	1
Maestranza y subalternos . .	—	3	—	2	16	—
Mercaderes y hombres de negocios	3	50	29	80	36	15
Regidores	8	28	6	17	34	1
Hábitos y títulos	—	6	13	60	46	10
Escribano público	—	3	—	36	—	—
Viudas	7	8	1	7	—	—
Clero	5	16	6	11	24	2
Otros	—	5	2	10	10	4
Total	4	17	7	21	70	13
No figuran datos	14	81	90	238	350	32

En el cuadro II.6 se resume por años muestrales el número de riesgos contratados según, la actividad profesional de los acreedores. A partir de él, comprobamos cómo aproximadamente en un 50 % de los préstamos a riesgo disponemos de información sobre su tipología social o profesional. Bajo el epígrafe «no figuran datos» se han reunido aquellos préstamos en que no se hizo constar la actividad del acreedor, aunque en algunos de ellos dispongamos, al menos, de un indicativo de calidad social, al llevar su nombre asociado el tratamiento de *Don*. Bajo el epígrafe «otros» se hace constar a aquellos prestamistas de actividades muy diversas, y cuya participación en los riesgos es mínima; sus tipologías profesionales están desglosadas en el cuadro correspondiente del apéndice (64).

II.6.2.1. Oficialidad de la flota y gente de mar: maestros y capitanes

Forman parte de este grupo los capitanes y maestros de los navíos que hacían la travesía del Atlántico. De entre ellos, un 23,4 % era, al mismo tiempo, tomador y dador de préstamos a riesgo. Cuando eran deudores suscribían riesgos de ida y vuelta. Pero cuando eran acreedores preferían contratar solamente para el viaje de ida, y sobre efectos cargados en cualquier otro navío que no fuera el suyo. Con esta combinación de riesgos y de funciones (deudor/acreedor) conseguían dispersar los ries-

(64) Véase apéndice, cuadros A.7 y A.11.

gos y rentabilizar el viaje, ya que podían obtener una ganancia suplementaria al vencer su riesgo en el viaje de ida.

II.6.2.2. Mercaderes y hombres de negocios

Los mercaderes y hombres de negocios son, después de la oficialidad de la flota, los que con más asiduidad toman préstamos a riesgo. Sin embargo, parece que tanto su número (pues hemos visto más arriba que algunos tomadores podían ser testaferros) como su identidad no responden estrictamente a la realidad. Sabemos, por las escrituras de declaración, cartas de pago y poderes, que muchos otorgantes que figuran como acreedores de riesgos representaban *en confianza* a comerciantes extranjeros o naturales. La explicación que los propios implicados dan en los documentos, por suplantar al verdadero acreedor, es bastante estereotipada, limitándose a repetir: «...que el haberse otorgado dicha escritura a su favor y cabeza ha sido por ciertos fines y respetos y por justas causas que para ello hubo...» (65). Otras veces lo interpretan como «mera confianza, costumbre comúnmente usada en todos los comercios...» (66). De esta relación entre el verdadero acreedor y su «hombre de paja» quedaba constancia en contratos privados que obraban en manos del prestamista, de modo que, surgiendo algún problema, este presentaba la carta como prueba (67).

La falta de archivos privados dificulta enormemente la clarificación de este tipo de relaciones. Como documentación sustitutiva, algunos testamentos nos aportan casos esclarecedores. Por ejemplo, en su testamento el capitán Simón López declara que el capitán Juan Pérez Núñez, vecino de Sanlúcar, por escritura de riesgo se obligó a pagarle 7.090 reales de plata. En realidad, la escritura y su valor pertenecían en su totalidad a Tomás de la Haya «de cuya orden se puso a nombre del capitán Simón López» (68)

Comerciantes naturalizados y naturales contrataron cantidades relevantes, bien por su propia cuenta, o como representantes de casas de negocio extranjeras. Los primeros son numéricamente poco importantes, aunque las inversiones realizadas por algunos de ellos en este tipo de préstamos se cuentan entre las más cuantiosas (69). Además, se da la circunstancia de que sus nombres se repetirán a todo lo largo de la segunda mitad del siglo XVII.

(65) AHPC, prot. núm. 5.298, fol. 422.

(66) AHPC, prot. núm. 3.119, fols. 20-21.

(67) *Ibidem*.

(68) AHPC prot. núm. 3.739, fols. 105-110.

(69) Véase apéndice, cuadro A.5.

La naturalización fue la fórmula legal que permitió obviar el monopolio a muchos de los hombres de negocios residentes en Cádiz, pues mediante ella los extranjeros se equiparaban comercialmente a los naturales. Casas de negocio y mercaderes extranjeros utilizaron a estos naturalizados como correspondientes, de modo que se convirtieron en el vínculo con los ambicionados mercados americanos. En forma de compañía o en solitario, fueron cabeza de importantes operaciones comerciales y financieras. Así, la compañía que administraba Juan Carlos Canissia en Cádiz representaba los intereses de Juan Bautista Lonhi, de Milán; de Guideti y Gondi, de Nápoles, y de Francisco Abogadri, de Venecia, quienes le enviaban remesas de mercancías que navegaban a riesgo de *Canissia y Compañía*. Los testaferros podían vulnerar el monopolio suplantando también a comerciantes extranjeros residentes en Cádiz (70), o a casas de negocio extranjeras (71), tal como se desprende de las declaraciones que otorgaron con posterioridad.

II.6.2.3. *Las mujeres*

Resulta también relevante la presencia de mujeres como acreedores de préstamos y cambios (cuadro II.7). Estas mujeres aparecerán relacionadas, algunas veces, por lazos de parentesco con mercaderes naturalizados o extranjeros. Ellas actuarán también como testaferros (72), pues de lo contrario sería difícil encontrar una explicación a casos como el de la viuda doña Andrea de la Barces, quien prestó de una sola vez 54.440 pesos escudos: ¡una fortuna! Sin embargo, hay casos en que la inversión de importantes sumas en préstamos a riesgo podía realizarse realmente en su nombre, ya que algunas de estas mujeres se hallaban respaldadas por sus propios negocios o, como ocurre con doña Alfonsa María de Figueroa, por la compañía de la que era socia principal, como heredera de su marido Juan Jácome Prorrata (73). Otras mujeres invirtieron sus

(70) Declaración otorgada por doña Joana de la Sierra Vargas Machuca, viuda del capitán Pedro del Hoyo Maeda, la cual, como albacea testamentario de su marido, declara que una escritura de 6.232 reales de plata que el capitán don Cristóbal Bravo de Laguna, regidor perpetuo de Cádiz, hizo y otorgó al plazo, y por la causa y razón que en ella se declara, en favor del capitán don Pedro del Hoyo; en realidad, toca y pertenece a Julián Gobín, residente en Cádiz (AHPC, prot. núm. 1.428, p. 227).

(71) La firma Canissia y Compañía, como correspondiente de Jaques Enríquez, de Amsterdam; de los herederos de Andrés Silvestre de Crema y de Juan Luis Calandrini, de Milán, envió a los reinos de Indias diferentes mercancías a riesgo (AHPC, prot. número 2.379, fols. 1970-1994).

(72) En la escritura de declaración que otorgó don Juan de Segura, sobrino de doña María Merino, en la que explica cómo la susodicha remitió a los reinos de Indias diferentes mercancías por su cuenta, a riesgo, al puerto de Veracruz, para que don Carlos Sugardi lo beneficiase. Esas mercancías pertenecían en realidad a don Pedro Francisco Cogett, vecino y hombre de negocios del comercio de Cádiz (AHPC, prot. núm. 3.119, fol. 110).

(73) AHPC, prot. núm. 4.430, fols. 486-496.

**NÚMERO DE ESCRITURAS DE RIESGO
TOMADAS POR MUJERES**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Doñas	5	4	13	46	74	1
Viudas	2	8	1	13	—	—
Doncellas	1	—	—	—	—	—
No se especifica	—	4	2	8	3	11
Total	9	16	16	67	77	12

dotes, o parte de ellas, en negocios de cambios marítimos, con la esperanza de aumentar sus capitales. Este pudo ser el caso de Inés Ramos Izquierdo, quien entregó su dote de 4.000 pesos a Antonio Izquierdo de Quirós para que se emplease a daño en Indias (74). Sin embargo, lo más frecuente era que las cantidades invertidas fuesen de escasa entidad, por lo que parece que este grupo acudía al riesgo buscando fáciles y elevados beneficios.

Según todo lo dicho, el binomio deudor-acreedor, al parecer, se complica con una serie de figuras intermedias, que ponen en relación al dador del préstamo con su verdadero acreedor: comisionista español que representa a una casa de negocios extranjera con sede en Cádiz, que, a su vez, es correspondiente de otra casa comercial extranjera. Esta compleja red de contactos comerciales se complica aún más cuando el verdadero acreedor es súbdito de un país enemigo de la Corona española entonces se utilizará un nuevo intermediario: el neutral. Las mercancías exportadas por Marescoe desde Inglaterra eran despachadas encubiertamente para Cádiz a través del Flandes español. Primeramente se consignaban a D'Hollandre y Duberon de Lille, quienes, a su vez, las enviaban a Cádiz a Francisco y Juan Van Havre y Christian Van Breda, Compañía, para que estos, por su cuenta y a riesgo, las enviaran a las Indias (75).

II.7. Deudores y acreedores: análisis cuantitativo

En un apartado anterior nos hemos aproximado a los elementos personales del riesgo desde el punto de vista de su procedencia social o profesional. Resta ahora trabajar con ellos desde el anonimato que nos proporcionan los números.

(74) AHPC, prot. núm. 10 bis, fols. 228-283.

(75) H. Rosevere (1987). *Markets and merchants of the late seventeenth century*, Oxford, Oxford University Press, pp. 365-366.

**PORCENTAJES DE DEUDORES Y ACREEDORES QUE SUSCRIBEN
UNA O DOS ESCRITURAS DE RIESGO**

<i>Número de riesgos</i>	1650	1660	1670	1680	1690	1700
DEUDORES						
Uno	83	77	66	80	70	63
Dos	12	14,5	18	14	17	27
ACREEDORES						
Uno	65	69	66	60	62	72
Dos	23	18	16	15	18	22

Entre deudores y acreedores, y según los años, se ven implicadas 1.994 personas, cifra que podría incrementarse si tenemos en cuenta que, en no pocas ocasiones, una misma escritura aparece suscrita por más de un dador o tomador. Si consideramos por separado a deudores y acreedores, comprobaremos cómo existe una tendencia estable a lo largo de los diferentes años, referida a que el número de deudores es siempre superior al de acreedores. Esta misma estabilidad se observa cuando los relacionamos con el número de escrituras suscritas.

Según los años, los deudores que suscribieron un solo riesgo varían entre el 63 % y el 83 % del total. Si añadimos los que contrataron dos, los porcentajes se sitúan alrededor del 95 %. Porcentajes muy similares, aunque ligeramente inferiores, encontramos en el grupo de los tomadores: entre el 60 % y el 72 % si consideramos una sola escritura, y entre un 75 % y un 94 % si añadimos los que lo son sobre dos escrituras (véase cuadro II.8).

Estos datos nos indican que la utilización del préstamo a riesgo tiende a una distribución mayor cuando se contratan una o dos escrituras. Por tanto, el riesgo aparece, en principio, como un modo de inversión asequible a una gran cantidad de gentes. Esta primera impresión se confirma al observar que entre un 60 % y un 85 % de los acreedores suscriben riesgos por valores inferiores a 3.000 pesos, y más de un 85 %, por cantidades inferiores a 10.000 pesos.

Así pues, todo parece indicar una tendencia «democratizadora» en el uso del préstamo a riesgo; sin embargo, esta opinión se diluye al confeccionar una lista nominal con los acreedores. A partir de su análisis, se constata una cierta rigidez social del negocio del riesgo, al comprobar que, por ejemplo, en el año 1660 el 4,9 % de los acreedores ha propor-

**VALOR PORCENTUAL RESPECTO DEL TOTAL ANUAL CONTRATADO
POR ACREEDORES Y DEUDORES (%) QUE SUSCRIBIERON RIESGOS
POR CANTIDADES SUPERIORES A 10.000 PESOS**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
	ACREEDORES					
Valor	14	49,5	42	71	58	45,9
Acreedores	1,8	4,9	9,8	15,4	11	5,8
	DEUDORES					
Valor	27,9	49	53	64	49	66,9
Deudores	4,4	7	11,4	11,6	7,9	8,3

cionado préstamos a riesgo por un valor de 241.731 pesos escudos, que equivalen al 50 % del total contratado en ese año.

Si analizamos ahora el ámbito de los deudores, el panorama que se presenta es muy similar, pues entre el 59 % y el 92,6 % suscriben riesgos por valores inferiores a 3.000 pesos, y entre el 89 % y el 95 % lo hacen por menos de 10.000 pesos. También aquí un grupo reducido (en torno al 10 %) recibe cantidades que llegan a superar, según los años, el 50 % del valor total (véase cuadro II.9).

Por tanto, nos encontramos con dos niveles de negocio: uno, mayoritario, que invierte pequeñas cantidades y que implica a pequeños comerciantes; y otro, más restringido, que se mueve en torno al 5 %-10 % de acreedores y deudores, pero que moviliza más del 50 % del negocio del riesgo. Utilizando las palabras de A. García Baquero, «muchos reparten poco», y una minoría privilegiada controla, al menos, la mitad del negocio real de este tipo de préstamos.

III

EL EMPLEO DE LA LETRA DE CAMBIO EN EL COMERCIO DE CÁDIZ

III.1. El protesto notarial: la única fuente posible para el estudio de la letra de cambio en Cádiz

La sustitución del documento público (*instrumenta ex causa cambii*) por el privado (letra de cambio) no eliminó a los notarios de la práctica cambiaria, pues, mientras se prescindía de ellos en la fase de emisión de la letra, se incorporaban en la fase final del negocio, cuando se produce el incumplimiento por parte de los librados.

Para algunos autores, esta traslación de la fe pública explicaría, en cierto modo, el paso del *instrumentum* al documento privado, ya que el protesto surge paralelamente a este último, solucionando el problema de la inconcreción de los librados sobre la aceptación o rechazo del cambio (1).

Si la transacción se desarrollaba sin problemas, el documento privado era suficiente; pero, si el librado no se avenía a la aceptación y/o al pago del efecto cambiario, se necesitaba la garantía de un acta notarial que constataste el incumplimiento, y así disponer de una base sólida que permitiese al tenedor iniciar la reclamación.

Por tanto, cuando, por diferentes motivos, se incumple un contrato de cambio, es aconsejable que el tenedor lo manifieste ante notario, ya que este instrumento notarial va a ser requisito sin el cual no podrá reclamarse el pago al librador de la letra. Sin el protesto, el portador no puede emprender las acciones de regreso contra el librador.

Por su carácter esencialmente probatorio, en el protesto, el escribano público intentará recoger el mayor número de detalles relativos al contra-

(1) B. Aguilera-Barchet (1989). *Historia de la letra de cambio en España. Seis siglos de práctica trayectoria*, Madrid, Ed. Tecnos, p. 56.

to de cambio y a las circunstancias y consecuencias de su incumplimiento. El hecho mismo de que sea un notario el encargado de redactar este documento explica la uniformidad estructural del protesto. El escribano público se limitaba, en primer lugar, a dejar constancia de la identidad del portador presente en el acto de protesto; a continuación, se reproduce el tenor literal de la letra; posteriormente, hace constar el hecho de la presentación de la letra por el tenedor al librado, recogiendo la no aceptación o su negativa a pagar y los motivos aducidos por el librado. Y, por último, sanciona formalmente la intención del tenedor de protestar la letra, para así poder iniciar las acciones de regreso contra el librador.

Cuando el librado se hallaba fuera de la plaza de destino de la letra, y no había dejado a nadie que le representara, entonces la fórmula del protesto se alargaba, ya que el notario recurría a pregonar públicamente la letra, por si hubiera alguien que quisiera pagarla por el honor del librador.

La estructura formal del protesto podía complicarse aún más cuando se añadía al documento la certificación del corredor de cambios, en la que se hacía constar el cambio vigente en la plaza de destino, para el caso en que se quisiera concertar un nuevo giro hacia la plaza de origen (2).

Otras veces, circunstancias especiales, y ante la negativa del librado a aceptar la letra, aconsejaban reproducir, por ejemplo, las cartas de aviso o de crédito que el librador remitía al librado, como prueba fehaciente del vínculo crediticio entre el librador y el librado (3).

Como ya hemos señalado, nuestro trabajo se resiente de la riqueza que puede aportar la documentación de carácter privado a la hora de estudiar, analizar y comprender el uso de los distintos instrumentos mercantiles. Si en el caso de las sociedades o los préstamos a riesgo de mar esta dificultad era importante, en el caso de la letra de cambio se vuelve un obstáculo insalvable, ya que para conocer detalles de su práctica es necesario tener noticias del estado del mercado monetario y de sus mecanismos en esta segunda mitad del siglo XVII. Para ello nos parece esencial disponer, bien de carteras de letras de cambio y su correspondencia aneja, o de libros de contabilidad que reflejen en sus asientos el pago de letras y sus intereses. Esta carencia documental nos impedirá, por tanto, acercarnos a los mecanismos del mercado monetario, y también aproximarnos a los beneficios que los mercaderes obtenían en sus tratos mediante letras de cambio.

(2) AHPC. prot. núm. 4.920, fols. 470-471.

(3) AHPC. prot. núm. 3.079, fol. 192.

Sin embargo, disponemos de protestos notariales y, por tanto, de algunas de las letras de cambio que se giraron a Cádiz en los años muestrales elegidos: 1650, 1660, 1670, 1680, 1690 y 1700.

El protesto, como se ha dicho antes, es el acta notarial que da fe del incumplimiento del contrato de cambio, bien porque el librado no acepte la letra, o bien porque no la pague. Por tanto, si bien no conoceremos la causa que da origen a la transacción comercial mediante la letra, el protesto nos permitirá aproximarnos a los problemas que se puedan presentar en la conclusión de la operación (4).

Al disponer de un número nada despreciable de letras de cambio transcritas literalmente por los notarios gaditanos, también podremos analizar cuáles eran las principales plazas cambiarias que giraban a Cádiz, qué plazos de vencimiento eran los más usuales, quiénes eran los acreedores (beneficiario o tenedor) en Cádiz, y con qué sociedades u hombres de negocios gaditanos mantenían correspondencia o cuentas los mercaderes de las plazas de origen de las letras. Conoceremos, asimismo, detalles de cuál era la práctica del endoso, de la aceptación y del pago de letras.

También, como en el caso de las sociedades o los préstamos a la gruesa, nos serviremos de otros documentos notariales, como las *cartas de pago*, que daban fe del pago efectivo de una letra protestada, *actas de ajuste y combenio*, que reflejan el estado de un concurso de acreedores en el caso de quiebra de mercaderes, a causa de la falta de liquidez para satisfacer letras de cambio, de *poderes*, nombrando representantes para concluir tratos de letras, y, en fin, de cualquier otro instrumento que nos pueda facilitar algún dato, especialmente sobre la causa origen de la letra. No obstante, la ayuda que nos aportarán estos documentos no va a ser tan valiosa como en el caso de las compañías y riesgos marítimos, y las noticias que nos proporcionarán, salvo excepciones, serán más bien escasas.

Para aproximarnos a la práctica de la letra de cambio en Cádiz durante la segunda mitad del siglo XVII, hemos realizado un muestreo vaciando de protestos de letras todos los protocolos correspondientes a los años terminados en cero, al igual que hicimos para el análisis de los préstamos a riesgo. En total, analizaremos 361 letras de cambio repartidas anualmente en los años muestrales, tal y como refleja el cuadro III.1. Estas 361 letras protestadas no se corresponden con el mismo número

(4) Sobre el protesto notarial como fuente, véase la colaboración de J. Bono y Huerta (1984). «La letra de cambio y el protesto en los protocolos hispalenses de 1500-1550», en «La documentación notarial y la historia», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Santiago de Compostela, t. II, pp. 273-285.

**NÚMERO DE PROTESTOS NOTARIALES Y DE LAS LETRAS
EN ELLOS CONTENIDAS**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700	Total
Protestos	12	70	47	85	51	82	347
Letras	12	73	52	86	53	85	361
Letras protestadas dos veces	—	3	5	1	2	3	14

de actas de protesto, ya que algunos de estos instrumentos públicos transcriben dos y hasta cuatro letras de cambio en un acta. Esto suele suceder cuando el pagador o librado es el mismo en todas los efectos cambiarios; de esta manera, el tenedor economiza en honorarios del notario.

Otro problema añadido a estos documentos notariales es el que se presenta por la duplicidad de los protestos. En este sentido, hay que ser bastante cautelosos, pues cada letra que es protestada por falta de aceptación, cumplido su plazo de vencimiento, y si el librado no se aviene a hacerla efectiva, el tenedor la podrá protestar por falta de pago, y aparecerá un nuevo protesto notarial que transcribirá la misma letra. Afortunadamente para nosotros, esto no es muy corriente en Cádiz en la época que nos ocupa, pues, entre las 361 letras, solo 14 de ellas duplican su protesto. Según esto, nuestro análisis se basará en 347 letras de cambio distintas que fueron giradas a Cádiz y que, a la hora de su aceptación o de su pago, presentaron problemas.

III.2. El lugar y el tiempo de la letra

III.2.1. Los centros de contratación. Plazas que cambiaban con Cádiz en la segunda mitad del siglo XVII

En el siglo XVII, la letra de cambio se ha convertido plenamente en un instrumento de crédito. De ahí que, en principio, la *distancia loci* no sea imprescindible. Tomás de Mercado señala en su *Suma de tratos y contratos* cómo «la distancia de lugares» no es ya la base de los cambios en la práctica mercantil que describe (5). Tampoco la Ordenanza francesa de 1673 la tiene en cuenta al enumerar los requisitos formales

(5) T. de Mercado (1571). *Summa de tratos y contratos*, Sevilla, (ed. ampliada), pp.370-372.

de la letra. Sin embargo, en la legislación española, a partir de las Ordenanzas de Bilbao de 1737, la diferencia de lugar se convertirá en un requisito indispensable.

De las 347 letras que hemos obtenido a través de los protestos notariales, solo en cinco se omite la plaza donde fueron contratadas; las restantes 342 hacen constar el lugar desde donde se giraron, lo que nos permitirá conocer qué plazas giraban a cambio y, por tanto, cuáles eran las corrientes comerciales que se establecían desde Europa con Cádiz.

Todas las ciudades mencionadas en las cambiales pertenecen al ámbito geográfico europeo, y más concretamente a su parte occidental. No hemos hallado ninguna letra procedente de las colonias americanas, a pesar del intenso tráfico que el puerto gaditano mantenía con ellas. De todo lo cual se desprende que el empleo intenso y continuo de efectos cambiarios en el siglo XVII apenas si había sobrepasado los límites de los países mediterráneos y de la Europa atlántica (6).

En el cuadro III.2 se reproducen las ciudades españolas y europeas desde donde se libraron las letras de cambio que recogen los protestos notariales de los años muestrales. Entre las primeras, Madrid, Málaga, Sevilla y Tenerife giran el 20 % respecto del total, y el 82 % si las consideramos únicamente respecto al cambio interior.

A juzgar por las cifras resumidas en el cuadro III.2, el cambio interior, tan rechazado por los tratadistas y teólogos, y prohibido por la legislación, se practicaba a fines del siglo XVII con asiduidad: una cuarta parte de las letras protestadas se libró en ciudades españolas.

El cambio interior inquietaba a teólogos y tratadistas. Según F. de Victoria y C. de Villalón, en la España de Carlos I se desarrollaron ampliamente los cambios interiores. También T. de Mercado reconoce que existía en la práctica mercantil de su tiempo este tipo de cambio; sin embargo, al plantearse si resultaba condenable, considera que, aunque «...hay grande escrúpulo si se pueden hacer...Me esforzaría a no condenarlos a todos a barrisco, como algunos doctos hacen aunque puedan escapar salvos gran parte de ellos...» (7).

Si consideramos que estas 347 letras protestadas pueden ser representativas del volumen total de letras negociadas en Cádiz en la segun-

(6) Ch. Carrière (1973). *Négotiants marseillais au XVIIIe siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marseille, Institut Historique de Provence, p. 857.

(7) T. de Mercado. Ob. cit., p. 401.

PRINCIPALES CIUDADES DE ORIGEN, NÚMERO Y PORCENTAJE RESPECTO AL TOTAL ANUAL DE LAS LETRAS DE CAMBIO PROTESTADAS EN CÁDIZ

Ciudades	1650		1660		1670		1680		1690		1700	
	Letras	%	Letras	%	Letras	%	Letras	%	Letras	%	Letras	%
Amberes .	1	8	6	9	1	2	7	8,4	4	7,8	1	1,2
Amsterdam .	2	17	45	65	7	15	17	20,5	14	27,4	13	15,5
Callier . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13	15,5
Génova . . .	2	17	1	1,4	3	6,4	—	—	6	11,8	5	6
Hamburgo .	—	—	—	—	1	2	3	3,6	4	7,8	3	3,6
Londres . .	—	—	2	3	1	2	3	3,6	6	11,8	9	10,7
Madrid . . .	1	8	2	3	4	8,5	4	5	3	5,9	9	10,7
París	—	—	—	—	2	4	7	8,4	—	—	—	—
Rotterdam .	—	—	3	4,3	1	2	—	—	1	2	—	—
Sevilla . . .	2	17	3	4,3	2	4	3	3,6	1	2	6	7,1
Tenerife . .	—	—	2	3	2	4	2	2,4	1	2	4	4,7
Total . . .	8	66,7	65	92,8	27	57,4	56	65,8	41	80,3	55	67
Otras	4	33,3	5	7,2	20	42,6	29	34,1	10	19,7	27	33

da mitad del siglo XVII, no nos sorprenderán los resultados del cuadro III.2.

Amsterdam es la plaza que libra el mayor número de letras —102—, equivalentes a un 29 % respecto del total de letras protestadas. Estas cifras están en consonancia con el hecho de que Amsterdam en esta segunda mitad del siglo XVII concentraba y financiaba la mayor parte del comercio de la Europa septentrional y noroccidental (8). Al mismo tiempo, su alta participación en el negocio del cambio con Cádiz puede obedecer también a que dicha plaza podía actuar como intermediaria en los cambios entre dos ciudades que no tuvieran cambio directo.

La siguiente plaza cambiaría en importancia es Amberes, que reúne el 7,5 % de los efectos de cambio librados sobre Cádiz. Amberes era, junto con Lille, el centro desde donde se canalizaban las exportaciones a España y el eslabón en las operaciones de cambio indirectas entre Andalucía e Italia (9).

Londres ocupa el tercer lugar, con un 6 % de las letras protestadas. A finales del siglo XVII, esta ciudad se convirtió en una pieza clave del sistema

(8) C. M. Cipolla (ed.) (1979). *Historia económica de Europa (2). Siglos XVI y XVII*, Barcelona, Ariel Historia, p. 398. Véase también F. Braudel (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, vol. 2, Madrid, Alianza Ed.

(9) P. Everaert (1973). *De internationale en koloniale handel des ulaamse firma's te Cádiz (1670-1700)*, Brujas, p. 291.

comercial europeo; y, al igual que otros centros financieros, como Amsterdam, Londres desempeñó un papel importante en la redistribución de los caudales indianos que llegaban vía Lisboa, Amsterdam y Hamburgo (10).

Hamburgo está representada por un 3 %. Como neutral, es centro alternativo en el comercio de Inglaterra con Europa central, encargándose de redistribuir las manufacturas inglesas y los artículos coloniales (11). En España, las ciudades que dominan el horizonte de los cambios son Madrid, Málaga, Sevilla y Tenerife. Burgos, que junto con Bilbao era un centro importante de contratación de cambios en el siglo XVI, ha desaparecido del negocio de los cambios, mientras que Bilbao se mantiene en niveles muy por debajo de los de Málaga y Sevilla.

Madrid, flamante capital del reino, se convirtió a finales del siglo XVII en capital financiera. Al constituirse en centro administrativo, concentró las rentas de la aristocracia latifundista y las de los funcionarios, en cuyas manos se encontraban las finanzas públicas; todo esto, junto con los capitales que llegaban del comercio transatlántico, favoreció una poderosa expansión comercial y financiera (12). Desde Madrid se libraron 23 letras, un 6,6 % del total. Algunas de las letras giradas en Madrid y protestadas en Cádiz en los años muestrales elegidos constituían cobros de partidas transferidas por la Real Hacienda. Así, la compañía de negocios de Juan Jácome Porrata o la casa de negocios de don Francisco Arther servían de intermediarios en el cobro de la renta de millones (13).

(10) H. Rosvare (1987). *Markets and merchants of the late seventeenth century*, Oxford University Press, p. 74.

(11) A. Guimerá Ravina (1985). *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Madrid, CSIC, p. 247.

(12) El despegue financiero de Madrid se aprecia, sobre todo, en el surgimiento de importantes entidades corporativas de carácter mercantil. Entre ellas destaca el Consulado de Madrid, creado por una Pragmática de Felipe IV de 9 de febrero de 1632, y sobre todo los Cinco Gremios Mayores, que se erigieron pronto en los claros protagonistas de la historia económica de la capital de España, especialmente a partir de 1686, en que obtienen sus primeras ordenanzas. Véase M. Capella y A. Matilla (1957). *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico*, Madrid. También D. R. Ringrose (1977). «Madrid et l'Espagne au XVIIIe siècle: l'économie d'une capitale», en *Mélanges Casa Velázquez*, 11, y (1985), *Madrid y la economía española, 1560-1850*, Madrid, Alianza Universidad; y A. Fernández García (ed.) (1993). *Historia de Madrid*, Madrid.

(13) Escritura de protesto de letra (16.5.1670) otorgada por Juan Jácome Porrata y compañía, de la letra librada en Madrid el 16.1.1670 por Antonio Rodríguez Báez sobre Martín de Mendoza, administrador de los Reales servicios de millones de Cádiz a favor de Diego Cornelisen y Juan Jácome Porrata a 110 días de la fecha (AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 389). Escritura de protesto otorgada por Andrés Martínez de Murguía, caballero de la Orden de Santiago, de la letra de cambio girada en Madrid el 13.12.1689 por Francisco Eminente, sobre don Juan Francisco Eminente del Consejo de su majestad en el Tribunal de la Contaduría Mayor de Cuentas, a favor de Francisco Arther, a 15 días vista (AHPC, prot. núm. 3.749, fol. 8). Funciones semejantes desempeñaba también la compañía Bensi & Merizano (Cfdo. J. C. Maixé Altés. Ob. cit.).

La falta de libros de contabilidad limita bastante el análisis que podemos efectuar de cada letra de cambio, pues sin ellos no podemos conocer a ciencia cierta la causa que ha dado origen a la letra, por lo que carecemos de datos sobre la relación existente entre las distintas personas que aparecen en la cambial.

Las letras que se libran desde Sta. Cruz de Tenerife o desde el puerto de la Orotava tienen la particularidad, respecto al resto, de llevar explícito el premio o interés del riesgo, que oscilaba entre el 10 % y el 18 % para todas las giradas al plazo de 60 días vista. Estas letras de cambio fueron utilizadas para la transferencia de fondos desde las islas a Cádiz, apareciendo los comerciantes isleños como intermediarios en la operación. Así, Bernardo Valois, comerciante irlandés, interviene como mediador en el traslado de 2.500 reales de plata procedentes de la Compañía de Guinea e Indias de Lisboa, a través de Juan Lorenzo y Juan Fco. Nasso, a Juan Piniquet (14). De igual forma, Juan del Prado, alias Mead, comerciante inglés, libra una letra sobre Robertto Willmot, del Puerto de Sta. María, mediante la cual Juan Traplen transfiere a riesgo 200 escudos al Rvdo. P. maestro fray Baltasar de Molina (15).

III.2.2. Los plazos de vencimiento de las letras de cambio

En la segunda mitad del siglo XVII, la legislación sobre el tiempo de vencimiento de las letras presentaba algunas carencias. Tradatistas como Savary o Phoonsen solicitaban de las autoridades una reglamentación más amplia al respecto, «a fin de que el tirador pueda hacer su cuenta y saber precisamente en que día vencen» (16). Las deficiencias más importantes, y que no recogía la Ordenanza francesa de 1673, sobre el vencimiento de las letras eran relativas a determinadas partidas de cambio pagables a vista, o a tantos días vista, así como a fijar el tiempo para pedir la aceptación de este tipo de letras. En España, las Ordenanzas de Bilbao de 1737 serían la primera legislación donde se regularía minuciosamente los vencimientos cambiarios.

(14) «Jesús, María y Joseph. Tenerife a doce de abril de mill setecientos. A sesenta días vista de esta primera de cambio pagaran Vm. en esta ciudad de Cádiz dos mill quinientos reales de plata moneda corriente a Juan Piniquet o orden, por los mismos recibidos aquí de Pedro Fernández de la Campa con mas diez por ciento de premio cargándolos a cuenta de la Real Compañía de Guinea e Indias de Lisboa como aviso, a su tiempo harán Vm buen pagamento y Cristo con todos. Bernardo Baloy. Carlos y Juan Cuse. A Juan Lorenzo y Juan Francisco Nasso, guarde Dios. Primera en Cádiz (AHPC, prot. núm. 4.937, fol. 216).

(15) AHPC, prot. 4.933, fol. 434.

(16) J. P. Ricard (1715). *Les loix et les coutumes du change des principales places de l'Europe* (traducción del holandés, J. Phoonsen), Amsterdam, p. 54.

**MODALIDADES DE VENCIMIENTO EN LAS LETRAS PROTESTADAS
EN CÁDIZ (1650-1700)**

<i>Tipo de vencimiento</i>	<i>Número de letras</i>	<i>%</i>
A la vista	148	42,6
A una feria	4	1,1
A plazo	192	55,3
Conicionados	3	0,9
Total	347	100

En vista del poco apoyo legislativo, basaremos nuestro análisis en la práctica comercial que se refleja a través de las letras recogidas en los protestos notariales. En estas letras encontraremos prácticamente todas las modalidades de tiempos de pago existentes a corto plazo, medio plazo y condicionadas (véase cuadro III.3).

Para Savary y Phoonsen, el tiempo de vencimiento o de pago de las letras se podía contratar, en primer lugar, a un día fijo, que se expresaba en la misma letra; en segundo lugar, a la vista, es decir, a la presentación de la letra o a tantos días vista, o sea, a cierto tiempo después de la presentación; en tercer lugar, a un plazo desde de la fecha de emisión de la letra, y, en cuarto lugar, a uso, medio uso, usanza o media usanza (17).

Nosotros simplificaremos estas cuatro formas de vencimiento siguiendo la clasificación establecida por B. Aguilera-Barchet:

- a) Letras de cambio a la vista, que incluirían también las letras libradas a ciertos días vista.
- b) Letras de cambio a una feria.
- c) Letras de cambio a plazo. Se incluyen aquí las letras a fecha fija, las letras a un plazo desde la fecha de emisión y las letras a uso.
- d) Letras de cambio «condicionadas», en las que el vencimiento dependía, por ejemplo, de la llegada de las flotas de Indias. En realidad, podría considerárselas como una modalidad de letras a la vista.

(17) J. Savary (1676). *Le parfait négociant*, París, lib. III, cap. V, pp. 130-131, y J. Phoonsen, traducido por J. P. Ricard. Ob. cit., pp. 54-55.

a) *Letras de cambio a la vista o a un plazo desde la vista*

Las letras de cambio a la vista en sentido estricto son relativamente importantes: 13 para todos los años muestrales, lo que significa un 8,4 % de las letras giradas a Cádiz y protestadas en esos años. Savary advierte a los mercaderes de los inconvenientes del uso de la letra a la vista, ya que debe ser pagada por el librado en el momento de su presentación, pues si no, el tenedor está obligado a protestarla por falta de pago y librar inmediatamente la letra de recambio, «...ya que este tipo de letras se utilizan para negocios presentes que no pueden dilatarse sin causar problemas a los tenedores de letras...». Además, quienes giran letras con vencimiento a la vista deben también tener presente que sus correspondientes deberán disponer de la provisión de fondos para realizar el pago de inmediato (18).

Más corriente es el empleo de letras libradas a un plazo desde la vista. Este plazo permitía al librado reunir los fondos necesarios para el pago del efecto cambiario. Savary aconseja que este plazo no supere los quince días, y Mercado señala que no debe alargarse demasiado. Sin embargo, entre 1650 y 1700 el plazo de giro a la vista se fue incrementando, llegando a ser extraordinariamente dilatado, desnaturalizándose, en cierto modo, el sentido de este tipo de giro.

Esta modalidad de tiempo de vencimiento gozaba de la confianza de los moralistas, ya que se ajustaba mejor a las supuestas características trayecticias del instrumento de cambio (19). Los «doctores» consideraban lícito el interés del cambio, porque este se basaba en la diferencia geográfica existente entre la plaza de emisión y la de pago. En función de esto, y puesto que con el uso de la letra se evitaba el transporte de numerario, el plazo de vencimiento debía corresponderse con el tiempo que hubiera tardado en trasladarse el dinero. Desde esta perspectiva, la letra a la vista era la única que podía considerarse lícita, puesto que venía en el momento mismo de la presentación.

Entre las 347 letras consideradas en nuestro análisis, las letras a tantos días vista son 148, un 42,2 % del total. En el cuadro III.4 resumimos los plazos desde la presentación que aparecen en estas letras.

No existe una correlación entre los plazos de vencimiento de las letras a la vista y la distancia geográfica existente entre la plaza de emisión y Cádiz. Es decir, que el plazo contratado por el librador es independiente del trayecto entre las dos plazas. Así, por ejemplo, desde Madrid y

(18) J. Savary. Ob. cit., lib. III, cap. V, p. 133.

(19) B. Aguilera-Barchet. Ob. cit., p. 455.

**TIPO DE VENCIMIENTO A LA VISTA ENTRE LAS LETRAS PROTESTADAS
EN CÁDIZ (1650-1700)**

<i>Tipo de vencimiento</i>	<i>Número de letras</i>	<i>Tipo de vencimiento</i>	<i>Número de letras</i>
A la vista	13	A 22 días	1
A 2 días	1	A 25 días	5
A 3 días	1	A 4 semanas	1
A 4 días	3	A 30 días	10
A 6 días	4	A 1 mes	1
A 8 días	33 (9,5 %)	A 40 días	3
A 10 días	4	A 60 días	19 (5,5 %)
A 12 días	2	A 2 meses	1
A 14 días	1	A 90 días	2
A 15 días	23 (6,6 %)	A 105 días	1
A 20 días	15	A 120 días	1
A 21 días	1		

Sevilla se giran letras a 120 días de la vista, mientras que desde Lisboa lo son a 30 días, o desde Génova a 15 días de la presentación.

En cambio, sí parece existir una relación entre la forma de vencimiento y los lugares de emisión de las letras. Se observa entonces cómo las letras a la vista y a días vista se giran prácticamente en su totalidad desde ciudades italianas, portuguesas, españolas y algunas británicas.

Según J. M. González Ferrando, las letras a la vista o a días vista tienen un carácter más comercial que financiero; es decir, que la causa que da origen a la letra es una operación comercial de compraventa (20). Sin embargo, este autor no considera la tendencia que se da ya en la segunda mitad del siglo XVII con un alargamiento progresivo de los plazos de vencimiento, que superan los treinta días después de su presentación. Estas letras, por tanto, deben ser consideradas como letras a plazo, y probablemente sujetas más a operaciones financieras que exclusivamente comerciales. Además, el que se mantuviera la frase «a la vista» podía deberse más bien a una convención, para evitar posibles acusaciones de usura.

Al encontrar unos plazos tan dilatados, buscamos una explicación, tratando de relacionarlos con la salida o llegada de las flotas y galeones. Sin embargo, nuestro intento fue infructuoso, pues, después de ordenar

(20) J. M. González Ferrando (1993). *Negociación de cambios y asientos*, Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, p. 39.

las letras por la fecha de protesto y de calcular la fecha real de vencimiento de cada una de ellas, no existió ninguna correlación con el movimiento de navíos que viajaban a las Indias. Naturalmente, hubo algunas de estas letras cuyo vencimiento era coincidente con los acontecimientos de salidas y arribadas de flotas; sin embargo, eran poco numerosos como para permitirnos el lujo de generalizar.

b) *Letras de cambio a una feria*

Girar una letra a una feria determinada significa que es pagadera en el período de pagos de la feria señalada en la letra.

Este tipo de letras era en el siglo XVI, junto con las letras a la vista o a días vista (en el caso de que la letra se librara a una plaza donde no hubiera feria), el más abundante. Pero a partir del último tercio del siglo XVI, cuando el sistema de ferias comenzó a decaer, las letras feriales se hacen cada vez más raras. De hecho, según señala B. Aguilera-Barchet, en el período que va desde 1600 a 1730 el número de letras de este tipo disminuyó, pasando a representar tan solo el 6 %, y esto cuando entre 1558 y 1568 era la única modalidad de giro.

Entre los años muestrales analizados solo hemos encontrado cuatro letras feriales, lo que representa un 1 % del total. Las cuatro letras fueron libradas en Milán, en el año 1700, y debían hacerse efectivas en el período de pagos de la feria de Medina del Campo.

c) *Letras de cambio a plazo*

Las letras de cambio más numerosas que se incluyen en esta modalidad de giro son las denominadas a *usanza* (a *uso*), y fracciones y múltiplos del *uso*: *medio uso*, *uso y medio*, *dos usos*, *tres usos*, etc. (véase cuadro III.5).

El término *uso* hace referencia a la costumbre que consideraba el tiempo que era necesario en el transporte o recogida de la suma objeto del contrato de cambio (21). El uso es diferente según la ciudad donde se pretenda hacer el pago. En la segunda mitad del siglo XVII existía una gran diversidad de usos en las plazas europeas, que dependía de la práctica de cada lugar. En España, el uso de las letras giradas a Francia

(21) A. E. Sayous (1932). «Les méthodes commerciales de Barcelone au XIII^e siècle surtout d'après les documents inédits de sa cathédrale», *Estudis Universitaris Catalans*, 16, pp. 27-28.

**MODALIDADES DE VENCIMIENTO DE LAS LETRAS PROTESTADAS
EN CÁDIZ (1650-1700)**

<i>Tipo de vencimiento</i>	<i>Número de letras</i>
Uso	149(43 %)
Uso y medio	15
Dos usos	4
Tres usos	1
A uso y ocho días	3
A uso y quince días	1
Total	173
A un plazo de la fecha	14
A fecha fijada	5
Total	192

era de dos meses, igual que para las letras libradas desde Amsterdam a Madrid, Cádiz y Sevilla (22). En Francia, la Ordenanza de 1673 unificó el giro a uso, estableciéndolo en treinta días para todos los efectos librados desde cualquier ciudad francesa a una plaza fuera del reino.

Entre el total de letras consideradas, las letras a *usanza* constituyen casi la mitad del total (un 49 %), repartidas desigualmente entre los distintos años muestrales. La práctica totalidad de este tipo de letras es librada desde Amsterdam y Amberes, ciudades que para todas las letras contratadas utilizan esta modalidad de giro. En otras ciudades, como Londres y Hamburgo, los tiempos de giro a uso se combinan con letras libradas a la vista o a un plazo desde la vista.

Entre los vencimientos a *uso* se han incluido letras cuyo tiempo está a medio camino entre la letra a *uso* y la letra a días vista. Son efectos girados a *uso y días vista*; generalmente, a ocho o quince días de cumplido el tiempo del uso. Puede tratarse entonces de un modo más de alargar los plazos de vencimiento, y así dar al correspondiente en Cádiz un margen lo más dilatado posible para disponer de liquidez y poder hacer frente sin problemas al pago del efecto.

Otra clase de letras a plazo son las giradas a un plazo desde la fecha. Los 16 casos encontrados aparecen a partir de 1670 y representan

(22) Savary: *L'art des lettres de change*, cap. IV, pp. 13-14. Véanse también los plazos citados en J. M. González Ferrando. Ob. cit., pp. 38-39.

el 4,5 %. También son plazos largos, superiores a los dos meses desde la fecha de emisión de la letra (23).

Las letras giradas a una fecha fija son menos frecuentes: cuatro para todos los años muestrales. Al igual que en casos anteriores, los términos que aparecen en las letras superan los dos meses.

Tratando de hacer una valoración de conjunto de estos tres tipos de letras a plazo en el período 1650-1700, parece que numéricamente son las que predominan, representando más de la mitad del total de letras analizadas: el 55,3 %. Esta superioridad de las letras a plazo es paralela al predominio numérico de las emitidas en ciudades como Amsterdam, Amberes, Hamburgo y Londres.

d) Letras «condicionadas»

Son letras cuyo término de vencimiento está sujeto a la consumación del hecho que se cita en la letra, a partir del cual comienza a contarse el plazo que se estipule como tiempo de vencimiento. En las tres letras giradas según este sistema, el hecho que permite fijar la fecha de vencimiento es, en un caso, el arribo a Cádiz de un navío procedente de Venecia y, en las otras dos letras, la llegada de la flota o los galeones de las Indias.

Hemos considerado el tiempo de giro de estas tres letras, en primer lugar, por la peculiaridad con que se fija la fecha de vencimiento. Y, en segundo lugar, porque creemos que en realidad se trata de letras giradas a la vista o a días vista. Tomemos un ejemplo: la letra librada en París el 26 de febrero de 1670 sobre Magon y hermanos, de Cádiz, vencía a la *llegada de galeones*, es decir, que, una vez llegados los galeones de Tierra Firme, la letra debía ser presentada y pagada (24). En las otras dos letras, en cambio, se fijaban unos días de cortesía entre la presentación de la letra y el pago (25).

También este tipo de giro permite alargar considerablemente los plazos. Prueba de ello es que entre la fecha de emisión de las letras y la de protesto mediaron dos meses y medio para la letra librada en Génova, y tres meses para la que se libró en París. Sin embargo, el plazo de vencimiento pudo ser mucho más dilatado, ya que las dos letras fueron protestadas solo por falta de aceptación en el año en que se realiza la

(23) J. P. Ricard. Ob. cit., pp. 55-56.

(24) AHPC, prot. núm. 1.798, fol. 51.

(25) AHPC, prot. núm. 3.055, fol. 1.493, y prot. núm. 3.055, fols. 1.495-1.496.

muestra, es decir, que pudo ser probable que, una vez llegada la letra a manos del beneficiario o tenedor, este la presentó al librado para que la aceptase o, lo que es lo mismo, para comprobar si tenía intención de pagarla. La posterior falta de un protesto por falta de pago, al menos para la letra protestada en el año 1670, indicaría que probablemente fue pagada en el mes de julio de ese año, cuando llegó la flota de Nueva España.

El inconveniente en estas letras se presentaba cuando la nao no llegase a su destino, ya que entonces el plazo nunca podría cumplirse. Esto fue lo que ocurrió con la letra anteriormente citada, librada en Venecia, cuyo vencimiento estaba pendiente de la llegada de la nao San Nicolás de Bari. Dicha nao se perdió. Pero, a pesar de ello, el beneficiario se la presentó al librado para que la aceptase y pagase, y aquel le respondió que *la aceptará pero que nunca puede llegar el plazo de pagarla, que es de diez días de haber entrado la nao a salvo en esta bahía...* (26).

Como conclusión a todo lo dicho, puede señalarse lo siguiente. En la segunda mitad del siglo XVII, los vencimientos de las letras se han alargado considerablemente, si los comparamos con los que recoge B. Aguilera-Barchet para el siglo XVI y primera mitad del XVII. La decadencia del sistema ferial es ya un hecho, por lo que las letras nundinales desaparecen prácticamente del negocio del cambio. Las letras a la vista, en sentido estricto, son numéricamente poco relevantes; pero, entre los vencimientos a días vista, dominan los períodos superiores a quince días y aun a treinta días. Esta tendencia general de alargamiento del tiempo de vencimiento de las letras estaría en consonancia con la transformación paulatina de la letra en un instrumento de crédito, dejando de ser solamente un instrumento para el traslado de numerario.

III.3. El valor en las letras de cambio

Si bien la mención del lugar donde se libra la letra no es requisito para la validez del título cambiario, sí parece serlo, al menos en España, la expresión de la cantidad girada, pues, de no recogerse en la letra la cantidad cambiada, podía resultar sospechosa de encubrir intereses usuarios (27).

La cuantía de la letra se hacía constar dos veces: en primer lugar, numéricamente, situándose en el extremo izquierdo superior del documento, junto a la fecha; luego, volvía a repetirse en el cuerpo de la letra,

(26) *Ibidem.*

(27) B. Aguilera-Barchet. *Ob. cit.*, p. 430.

donde la cantidad girada se recogía en caracteres. Naturalmente, cuando el notario reproduce la letra de cambio en el documento de protesto, realiza una transcripción, por eso en el instrumento público la cuantía aparece recogida las dos veces con caracteres.

Como hemos señalado repetidas veces, no podemos conocer a través de la propia letra cuál fue la causa origen del contrato de cambio. Solo en contadas ocasiones, en el documento notarial de protesto, se hace constar el motivo de la letra, como sucedió en el que otorgó David Brande, correspondiente de Enrique Abbet, y que puede servirnos como ilustración de lo que buscamos como causa de la letra de cambio. Según se desprende de este protesto, Martín Wevetzer, mercader, vecino de Lubecq, necesitaba dinero para comprar mercancías, por lo que solicitó a Enrique Abbet un préstamo de 1.000 ducados. Con este dinero, Wevetzer adquirió árboles en Suecia, que consignó, luego, a Pablo García de Santayana y Valentín Pérez, vecinos de Cádiz, para que los vendieran allí para el apresto de la Armada del Mar Océano. Con el líquido procedente de la venta, se abonaría la deuda a un correspondiente de Enrique Abbet en Cádiz —David Brande—, con lo que el préstamo quedaba cancelado.

La operación de crédito así descrita se resolvió con una letra de cambio en la que Enrique Abbet entrega 1.000 ducados a cambio a Martín Wevetzer, quien, en contrapartida, libra una letra sobre Pablo García de Santayana y Valentín Pérez, a favor de David Brande, persona que *hace los negocios de Enrique Abbet en la ciudad de Cádiz*.

Finalmente, la operación resultó fallida, pues la letra no se pagó a tiempo, ya que, por ser natural, los librados se vieron obligados a vender los pertrechos a riesgo *para cobrar en Indias y todavía no ha vuelto el procedido* (28).

Sin embargo, a pesar de estas excepciones, no suele constar en el protesto notarial, y por tanto tampoco en la letra de cambio que este transcribe, si el valor se entregaba en dinero o en mercancías. Tampoco podemos saber si el objeto de la letra de cambio era una transferencia de fondos, un crédito o una compraventa de mercancías. Una manera un tanto tosca de aproximarnos a esta cuestión podría ser a través de la propia cuantía de las letras. En principio, parece lógico pensar que cuando se solicita un préstamo se hace por una cantidad «redonda», mientras que, si se hace un pago por la compra de determinadas mercancías, la cantidad no tiene por qué ser justa. Basándonos en esta hipótesis, calculamos que en 268 casos, es decir, el 77 % del total, los valores recogidos en las letras eran múltiplos de 100. Entonces, un 77 % de las letras protestadas en los años muestrales pudo tener en su origen una operación de carácter financiero, mientras que el 23 % restante pudo ser motivado

(28) AHPC, prot. núm. 2.102, fols. 9-10.

por operaciones de carácter comercial, o incluso por compensaciones de deudas entre mercaderes. Todo lo cual puede corresponderse muy bien con el hecho, reiterado por R. de Roover, A.-E. Sayous y B. Aguilera-Barchet, de que la letra de cambio en el siglo XVII cumple prácticamente una función crediticia.

El beneficio obtenido en el negocio de los cambios procedía del interés y del precio del cambio (29). Lo normal era que en el contrato de cambio concurriera una permuta de monedas. Era en este cambio de monedas en el que se justificaba ante la Iglesia la percepción por el mercader-banquero de un interés, que procedía del riesgo que dicho cambiador corría al depender su ganancia de factores tan aleatorios como la oscilación monetaria.

En la primera mitad del siglo XVI, los beneficios obtenidos por los cambiadores se mantuvieron en niveles moderados. Pero la inestabilidad del mercado monetario, que comenzó en la segunda mitad y que se haría crónica un siglo después, determinó que los intereses se elevaran, sobre todo en los cambios interiores (30). El beneficio procedente de las fluctuaciones monetarias podía ir desde el 2 %, 3 %, 4 %, 10 % y hasta el 15 %, según señala Savary; y él mismo apostilla que «...este tipo de beneficios son justos y razonables y aprobados por todo el mundo... porque tanto cuando las letras ganan, como cuando pierden, la ventaja o desventaja depende del curso ordinario de la plaza, pues de otro modo se cometería usura...» (31).

Los factores que podían influir sobre el curso oficial de las distintas monedas eran muy diversos: el interés al que se vendía el dinero, las variaciones monetarias, la abundancia o escasez de moneda en una plaza determinada (32), el estado de la balanza de pagos entre las diversas

(29) Se denomina precio del cambio, curso del cambio, o tipo de cambio «a la expresión del valor que por una unidad o número dado de unidades monetarias de una plaza se entrega o recibe en otra, en la moneda de esta última» (J. M. González Ferrando. Ob. cit., p. 37).

(30) Se superó el 10 %, que fue el límite establecido por las Cortes de Madrid de 1534, llegando hasta el 14 % y 25 % en las tres ferias castellanas de ese mismo año (B. Aguilera-Barchet. Ob. cit., p. 433).

(31) J. Savary. Ob. cit., lib. III, cap. XI, p. 229.

(32) A esto se denominaba «largueza» o «estrechez», respectivamente. Si la largueza favorecía a los tomadores, la estrechez resultaba propicia para los libradores, ya que girar una letra hacia una plaza en la que existía abundancia de dinero abarataba el precio del cambio para el tomador; en caso contrario, al resultar los cambios más onerosos, se favorecía al librador, quien podía aumentar su ganancia. La largueza o estrechez de una plaza también podía obedecer a razones estructurales, y en este sentido, según afirma Aguilera-Barchet, las plazas castellanas tendían a la estrechez. Sin embargo, coyunturalmente esta situación podía cambiar, por ejemplo, con la llegada de la flota de Indias, pues los metales preciosos llegados ocasionaban una situación de largueza temporal. Lantery explica el porqué de la estrechez del mercado gaditano y su posible cambio coyuntural: «...había muy poco dinero físico en Cádiz: por estar la Flota y galeones fuera, adonde van todos los caudales empleados; que aunque el dinero se queda en Cádiz, a su salida mora muy poco, porque como todas esas haciendas que se embarcan son de extranjeros, en la internada cada uno va remitiendo a sus dueños lo que es suyo, y cuanto más cerca están los galeones y Flotas de venir, hay mayor estrechez» (M. Bustos Rodríguez. Ob. cit., p. 231).

plazas, la ingerencia de los poderes públicos, que intentaban controlar los cambios, etc. (33).

Los mercaderes-banqueros conocían bien estos mecanismos y se dejaban sorprender raramente; pero, en el caso de que esto sucediera, por ejemplo, por una devaluación, enviaban correos especiales para advertir a sus correspondientes. Estos correspondientes, destinados en las plazas comerciales europeas, ofrecían a través de su intensa correspondencia noticias puntuales sobre el estado de los cambios. Así, por ejemplo, Mr. Khight, correspondiente en Cádiz de un hombre de negocios londinense apellidado Brailford, le informa en su carta de 28 de diciembre de 1689 de que el cambio entre Cádiz y Londres *it is the same*, es decir, que sería igual para recibir que para remitir mercancías. En el siguiente correo, del 8 de mayo de 1690, Mr. Khight comenta a Mr. Brailford cómo un comerciante del Puerto de Santa María que le debía dinero está dispuesto a pagarle mediante una letra de cambio. Mr. Khight, que ha considerado el estado del cambio entre Cádiz y Londres y prevé una subida inmediata, demoró el libramiento de la letra hasta el siguiente correo. En efecto, en la misiva de 5 de junio de 1690 le informa de que con un cambio favorable para Londres le remite la letra de cambio (34).

No era obligatorio hacer constar en la letra el tipo de cambio. Ninguna de las letras reproducidas en los protestos analizados expresa el precio del cambio. Únicamente se hace constar en algunos protestos el tipo de cambio actual para el caso del recambio (35). Son certificaciones de los corredores de lonja que expresan el cambio de la plaza de Cádiz a la de Amsterdam o Amberes en gruesos por ducado de a trescientos setenta y cinco maravedís. Cuatro de estas cinco certificaciones proceden del año 1660, y una, de 1670. Si hubiéramos dispuesto de algunos casos más en cada año y para cada ciudad, tal vez se habría podido ejemplificar con exactitud las oscilaciones mensuales, y hasta semanales, de los tipos de cambio.

El precio del cambio dependía del plazo de pago que se especificaba en la letra. Así, por ejemplo, la cotización del cambio el 17 de febrero de 1715, para la ciudad de Amsterdam, era de 128,5 gruesos por ducado en letras de cambio tomadas a *uso*; pero para las de *uso y medio* era de 129 gruesos por ducado (36).

(33) R. de Roover (1953). *L'évolution de la lettre de change, XIVe-XVIIIe siècles*, Paris, Armand Colin, p. 56.

(34) PRO, Chancery, 110/152.

(35) Según señala J. M. González Ferrando, el recambio era la consecuencia de un primer cambio que se había protestado por falta de pago, en el que el beneficiario ejecutaba su recurso contra el librador, girando contra él una letra de recambio cuyo importe incluía el contravalor, es decir, el valor correspondiente a la letra de la cual era recambio, incrementado con los gastos del protesto y los del recambio: corretaje, comisiones, interés del cambio, porte de cartas, etc. Véase ob. cit., pp. 36-37.

(36) AHPC, prot. núm. 3.121, fol. 66.

El interés del cambio era otra posibilidad de acrecentar los posibles beneficios obtenidos. Era la compensación que se pagaba junto con el importe o valor de la letra, y variaba en función del lugar de emisión y de pago de dicha letra.

A causa de la intervención del interés, el mercader-banquero ganaba siempre, pues, si el cambio no le era favorable, podía recuperar lo perdido en el recambio, y, si no, mediante el interés. En cualquier caso, el mercado siempre le era favorable (37).

Otra posibilidad de incrementar los beneficios procedía de la combinación de la letra de cambio como instrumento de crédito y el préstamo a riesgo. El procedimiento era sencillo: el tomador entregaba el valor al librador, a riesgo, cobrándole un interés, que, como vimos en el capítulo dedicado a este tipo de préstamos, dependía de varios factores. El interés iba incluido en la suma total por la que el librador giraría la letra. Luego, a los intereses, y al precio del cambio, había que sumar el premio del riesgo. Así, por ejemplo, el premio desde Tenerife a Cádiz que figura en las letras de cambio protestadas oscila entre el 10 %, 12 % y 18 %.

Es probable que en el origen de esta práctica estuviese el interés de los libradores por resguardarse de posibles pérdidas de los efectos cambiarios. En este caso, el librador-deudor no estaría obligado a pagar nada al tomador-acreedor.

Volviendo al tema de la cuantía de las letras, en Cádiz el valor medio de las que se protestaron en los años muestrales fue inferior a los 1000 pesos. Por sí sola, esta cifra no es especialmente representativa; sin embargo, sí lo es cuando comprobamos cómo en ocasiones un mismo librador gira varias letras de valores muy inferiores a la media en fechas cercanas, a favor del mismo beneficiario y sobre uno o varios librados. La clave de este comportamiento nos la da J. P. Ricard cuando, traduciendo a J. Phoosen, advierte que «un librador está obligado a dividir la suma negociable en tantas partes o letras como el tomador desee. Y el tomador está obligado a tomar del librador varias letras de cambio, sobre diversas personas que todas juntas hagan la suma negociable» (38).

Por lo tanto, el valor de la letra no tiene por qué ser equivalente a la cuantía del préstamo solicitado o al precio de las mercancías adquiridas, puesto que es posible fraccionarlo en varias letras y contra diferentes pagadores.

(37) El tomador que adquiría una letra conseguía un beneficio real siempre que la diferencia de cambio fuera positiva, porque se añadía al interés, y también cuando fuera negativa, siempre que la pérdida fuera inferior al importe del interés. Solo se producía pérdida cuando la diferencia de cambio negativa fuera superior al interés. (Cfdo. J. M. González Ferrando. Ob. cit., pp. 39-40).

(38) J. P. Ricard. Ob. cit., p. 15.

III.4. Los protagonistas del cambio

La letra de cambio conlleva dos pagos, un adelanto de fondos en la plaza de emisión y un reembolso de estos fondos en la plaza de ejecución. En estos dos tiempos (el de emisión y el de ejecución del contrato de cambio), cuatro personas van a intervenir, dos en el primero y otras dos en el segundo.

El individuo que adelanta el capital es el tomador, también *donneur* o dador a cambio; el que lo toma es el librador, también *preneur*, *tireur* o tomador a cambio. Este último, el librador, girará una letra de cambio sobre un deudor suyo, el pagador, más tarde librado, residente en la plaza de ejecución del contrato de cambio. El tomador, a su vez, enviará esta letra a la ciudad en que se efectuará el pago a un corresponsal suyo. Esta última persona es el beneficiario, tenedor o *porteur*.

III.4.1. *El tiempo de la emisión de la letra de cambio: el tomador y el librador*

III.4.1.1. *El tomador*

El tomador es quien «da a cambio» el dinero. Es el acreedor del contrato de cambio; y, como tal, adquiere el derecho de percibir la deuda que documenta la letra, una vez que este entrega el valor al librador. Esta circunstancia aparece reflejada en la cláusula valor: «...por la valor recibida del dicho...».

El tomador, como propietario de la letra de cambio, adquiere unos derechos, entre los cuales están el negociar la letra, mediante el endoso; exigir, en las letras a días vista, la aceptación; girar letras de recambio y pedir al librador que le expida duplicados y copias de la letra.

Era costumbre que, a la hora de celebrarse un contrato de cambio, se girasen varias letras: primeras, segundas, terceras y hasta cuartas letras. Su finalidad era evitar los inconvenientes que se podrían derivar de una posible pérdida, en el traslado del efecto desde la plaza de emisión a la de destino. Esta práctica se reveló muy útil, pues era relativamente frecuente la pérdida de las letras de cambio. En Cádiz, las cartas de pago, firmadas por los beneficiarios de las letras y los poderes que estos otorgaban para obtener el pago al vencimiento de las letras, son los documentos que nos dan noticia sobre la necesidad de duplicar las letras. Así, por ejemplo, Julián Govin envió dos letras a Sevilla para su aceptación por mano de un apoderado. Una vez aceptadas, se las devolvió a su propietario, quien señala que «...aunque se me remitieron con el correo

no han llegado a mi poder, de que se infiere haberse perdido el pliego en que venían, y no obstante que saqué segundas letras para que no haya embarazo en la cobranza a su tiempo...» (39). Julian Govin consiguió que sus letras fuesen aceptadas y, puesto que en el trayecto de vuelta a Cádiz se perdieron, al tiempo del vencimiento de las letras presentaría al pago la segunda letra. También Juan Lorenzo Panes, hombre de negocios de Cádiz, presentó a Guillermo Hodges y compañía una letra librada en Londres, que aceptaron. Cuando llegó el momento del pago del efecto, por haber vencido su plazo, la letra no apareció, y Juan Lorenzo Panes tuvo que acudir con la segunda al pagamento, «... y porque la dicha primera letra puede aparecer, le han pedido los otorgantes que de carta de pago, con obligación de que por razón de la aceptación puesta en dicha primera no pagarán ni gastarán cosa alguna en ningún tiempo...» (40).

El hecho de ser primera o segunda letra se hacía constar en el documento, tanto en el cuerpo de la letra (en el mandato de pago) como en el dorso: «... pagará Vmd. por esta primera de cambio...», y al dorso, junto a la plaza de destino, «...primera, en Cádiz».

Cuando el tomador tenía intención de negociar la letra mediante el endoso, la primera letra era enviada por el tomador al beneficiario para su aceptación, y la segunda se utilizaba en la negociación.

La figura del tomador, con el tiempo, acabará por diluirse y desaparecer, confundándose con la de su mandatario, el beneficiario. Esta evolución es apreciable claramente entre las letras que figuran en los protestos analizados en Cádiz en esta segunda mitad del siglo XVII. En los dos primeros años muestrales (1650 y 1660), todas las letras hacen referencia a la persona que ha entregado el valor, especificando el nombre del tomador. En los años 1670 y 1680, aparece ya solo esporádicamente, y en 1700 no encontramos ninguna donde aparezca referencia al dador del cambio. La cláusula valor cambiará entonces, convirtiéndose en «...valor en mi mismo...» Resumiendo, solo el 38 % de las letras analizadas contiene el nombre del tomador.

III.4.1.2. El librador

El librador es la persona que recibe el dinero o el que «toma a cambio» (41). Es fácil de identificar, porque su firma aparece siempre en la letra.

(39) AHPC, prot. núm. 734, fols. 27-28.

(40) AHPC, prot. núm. 3.103, fol. 514.

(41) J. M. González Ferando. Ob. cit., p. 42.

Desde el comienzo del negocio del cambio, el librador solía ser una persona que disponía de una mínima red de correspondientes. Ello le permitía girar fondos sin necesidad de verificar el transporte del dinero. Cuando la finalidad crediticia de la letra comenzó a dominar sobre la transferencia de los fondos, el crédito que el cambiador tenía en las principales plazas europeas le permitió seguir girando letras de cambio sin necesidad de cubrirlas previamente por medio de la provisión de fondos.

El librador tenía obligación de librar segundas, terceras... letras, mientras se le solicitasen antes del vencimiento. También era de su incumbencia garantizar la aceptación, especialmente en las letras giradas a un plaza desde la vista (42).

Mediante la carta de aviso, el librador notificaba al pagador o librado los pormenores del trato que había tenido lugar, así como todos los datos del giro de la letra.

Puesto que el librador es el responsable final de la deuda, en el caso de impago de la letra será él quien deba abonar al tomador o al tenedor los gastos ocasionados por el protesto, portes de letras y letras de recambio (43). El poder notarial que otorgaron Juan Groen y Gerardo Vankesel, compañía, ejemplifica claramente este caso. En este documento nombraban un representante para que, en caso de que no se aceptasen las letras que a favor de los poderdantes dio Juan Vancollen (que próximamente viajaría a Hamburgo), se presentase ante los magistrados de la ciudad de Amsterdam y solicitase el embargo de los efectos, géneros y mercancías que el librador llevaba embarcados en los navíos nombrados «San Salvador», «La Pastora» y «La pluma dorada»(44).

III.4.2. El tiempo de la ejecución de la letra de cambio: el beneficiario y el librado

III.4.2.1. El beneficiario

El beneficiario es la persona que en la plaza de destino cobra la letra. Inicialmente, era un simple mandatario del tomador, pero, con el tiempo, la

(42) B. Aguilera-Barchet. Ob. cit., p. 338.

(43) Los gastos de recambio, según Savary, son: $\frac{1}{3}$ % por la comisión, un 1 % de corretaje, más gastos de protesto y porte de letras (a saber, dos que vienen y una que va). (J. Savary. Ob. cit., lib. III, cap. XI, p. 132). «Cuando el librador, por una carta de aviso del librado recibe la noticia que la letra que giró ha sido protestada por falta de aceptación debe dar al tenedor una seguridad o fianza suficiente sobre que el valor de la letra le será pagada al vencimiento o en su caso reembolsará el valor con aumento del recambio en intereses» (J. P. Ricard. Ob. cit., p. 50).

(44) AHPC, prot. núm. 1.545, fol. 546.

figura del beneficiario, junto con la del tomador, evolucionaron, hasta confundirse con la del tenedor o portador de la letra. Este último pasará a ser el acreedor cambiario, con los mismos derechos y obligaciones del tomador más los del beneficiario.

El beneficiario es quien debe presentar la letra al librado, tanto para su aceptación como, cumplido el plazo del vencimiento, para su pago. Por tanto, en caso de incumplimiento de cualquiera de estas acciones o de ambas por parte del librado, el beneficiario o tenedor está obligado a protestar la letra por falta de aceptación y/o por falta de pago. En este último caso, debe iniciar las acciones de regreso a través del recambio forzoso contra el librador.

Como mandatario del tomador, el beneficiario también tiene la obligación de informar a aquel sobre el estado de la operación de cambio: si ha sido aceptada la letra o, en caso contrario, si ha sido protestada, en cuyo caso, junto con la letra inicial, el beneficiario enviará al tomador el protesto notarial (45).

Entre los hombres de negocio gaditanos acreedores de cambios resulta habitual extender un recibo o carta de pago ante el notario a favor del librado, como documento probatorio de haber cobrado el valor de la letra.

III.4.2.2. *El librado*

Es la persona que ha de pagar la letra en la ciudad de destino (pagador del cambio). Suele ser un correspondiente o un deudor del librador.

Su papel en el negocio del cambio resulta un tanto controvertido, ya que, por no figurar en el contrato de cambio, no estaba obligado a pagar la letra. Solamente se le podía exigir el valor de la letra cuando se daba la circunstancia de que el librado era deudor del librador, y, a su vez, el librador era deudor del tenedor, con lo que la letra se convertía en un simple documento de cesión de deuda (46).

La aceptación, que en principio solo era exigible para fijar la fecha de vencimiento de las letras giradas a un plazo desde la vista, se convirtió en un medio para implicar al librado en el pago de la letra, puesto que, si aceptaba, pasaba a ser un obligado cambiario junto con el librador (47).

Cuando el librado aceptaba la letra, quedaba obligado a pagarla. Por tanto, en el caso de que la letra fuese aceptada, pero no pagada, el tene-

(45) AHPC, prot. núm. 9, fol. 140.

(46) E. Cleirac (1959). *Usance de négoce, ou commerce de la banque des lettres de change*, París, p. 53.

(47) J. Savary. Ob. cit. *L'art des lettres de change*, cap. VI, p. 19.

dor, al levantar el protesto, debía exigir el pago al librado; sin embargo, este extremo no estaba demasiado claro en la práctica, pues, a pesar de que la legislación así lo establecía (Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1669 y 1675), todavía se daban casos en que el tenedor recurría separadamente contra el librador y el librado. Reflejo de esta inseguridad en las acciones de regreso que debía iniciar el tenedor es el caso de Mathias Daniel, hombre de negocios flamenco, vecino de Cádiz. Sobre Mathias Daniel, Benedicto Leenarte libró una letra en Amberes el 24 de octubre de 1679, de 422 ducados y 8 gruesos en reales de plata doble, por la valor de Alexandro Guiott, a favor de Carlos Rabortt. Mathias Daniel aceptó la letra con su firma; pero, cumplido el plazo, no pagó, por lo que el dicho Rabortt la protestó y solicitó mandamiento de ejecución contra el dicho Mathias Daniel al Alcalde Mayor de la ciudad de Cádiz. Mathias Daniel, como consecuencia, fue encarcelado y sus bienes embargados hasta tanto no pagase la letra. El propio Daniel solicitó se revocase la ejecución, porque el señor Rabortt, beneficiario, había recurrido contra el librador de la letra para recuperar el valor de dicha letra. Finalmente, la sentencia fue dictada contra Mathias Daniel, quien hubo de pagar la suma que debía, incrementada por los gastos del protesto y las costas de los autos (48).

Este y otros dos casos semejantes muestran cómo entre los mercaderes no estaba consolidado el recurso al librado en caso de impago del efecto cambiario. Prueba de ello es que, aun habiendo iniciado el procedimiento contra el librado, el beneficiario se resguarda recurriendo también contra el librador. Sin embargo, la sentencia judicial contra el librado pone de manifiesto la tendencia a hacer responsable solidario al librado en el pago de las letras que ha aceptado previamente.

III.5. Un documento extracambiario necesario en el negocio cambiario: las cartas de aviso

«En el negocio del cambio es necesario ser pronto y puntual tanto para dar aviso como para responder» (49).

Era deber del librador dar aviso por el primer correo al librado, advirtiéndole de los tratos que había realizado.

La existencia de las cartas de aviso se recoge en las propias letras de cambio, que, al final del texto, incluyen una referencia al hecho de que las circunstancias de la operación serán confirmadas por una carta

(48) AHPC, prot. núm. 4.929, fol. 99.

(49) J. P. Ricard. Ob. cit., p. 25.

de aviso. Las cartas de aviso, pues, formaban parte de la correspondencia general y habitual que los mercaderes mantenían con sus correspondientes. Un ejemplo de ello es la correspondencia de Simón Ruiz, estudiada por H. Lapeyre, donde, junto a la correspondencia de carácter general, se encuentran también los avisos de giro (50).

La carta de aviso debía contener claramente la fecha del giro, por cuenta de quién, y qué suma se giraba; a quién y en qué tiempo era pagable; de quién había sido recibido el valor, y si la letra era o no pagable a la orden. Además, si la suma que se expresaba en la letra debía ser pagada en moneda extranjera, el librador debía señalar también el precio al que se giraba la letra (51).

La carta de aviso no era única. Los mercaderes estaban acostumbrados a confirmar sus tratos por un segundo correo y a dar aviso una segunda vez, incluso repetidas veces; sobre todo, si las letras de cambio eran pagables a la vista o a pocos días vista (52).

El librado, una vez recibida la carta de aviso del librador, debía dar rápidamente respuesta, indicándole en ella si estaba dispuesto o no a aceptar la letra.

También utilizaba cartas de aviso el beneficiario, cuando no estaba seguro de que la letra que había recibido le iba a ser aceptada, con lo que solicitaba del librador garantías para la aceptación y el pago de la letra.

Algunas de las cartas de aviso aparecen con cierta frecuencia transcritas en los documentos notariales, generalmente asociadas a los protestos de letras. Estas cartas transcritas figuran en estos documentos notariales porque son la prueba de que el librado tenía información suficiente y puntual del trato, y, por tanto, el incumplimiento era atribuible solo a negligencias del propio librado.

Entre los ejemplos de cartas de aviso halladas, el más completo es el referido a la correspondencia de Bernardo Príncipe y Compañía, con la casa de negocios de Juan Felipe Garibaldo y Juan Lucas Mojardín, de Madrid. Son tres cartas remitidas desde Madrid, donde J. F. Garibaldo y J. L. Mojardín explican, a veces en un lenguaje casi críptico, los tratos que Bernardo Príncipe y su compañía tienen con sus correspondientes en Madrid. En la última de las tres cartas, Garibaldo y Mojardín señalan a cuánto ascendieron los gastos de la operación, cuyos pormenores se re-

(50) Cfdo. H. Lapeyre. *Une famille des marchands...*

(51) Según declaran en 1696 Raymundo de Lantery y Domingo Cabana, corredores de lonja, las letras que se libraban sobre Cádiz se pagaban en doblones de oro, aunque en la letra se especificase su pago en plata. AHPC, prot. núm. 3.754, fol. 230.

(52) Cfdo. H. Rosevere. Ob. cit., p. 51.

sumen en esta última misiva. Puesto que esta carta es bastante elocuente con respecto a lo que debe contener una carta de aviso, la transcribiremos íntegra.

Señores míos, a dos correos recibimos carta de Vms. que lo extrañábamos cuando las aguardábamos con aviso de haber satisfecho la letra que les sacamos por su cuenta, como asimismo las que les sacamos por la nuestra, y destas tomado su embolso en conformidad de nuestras órdenes, que de uno y otro aguardamos aviso.

En veinte del corriente cumple la letra de reales trescientos a maravedís quinientos cincuenta, que por cuenta de Vms nos sacó de feria pasada de Aparición el señor Pedro Vandalen que pasaremos con toda puntualidad y para nuestro embolso de esta partida habemos sacado a Vms. en este día cuatro mill novecientos cincuenta y cinco reales y un cuartillo, plata en oro a pagar a doce días a Limbanio Scaglioso; que se servirán de aceptar y pagar a nuestra trata al tiempo con su acostumbrada puntualidad; que con uno y medio por ciento de su daño y con nuestra encomienda a medio y corretaje a uno el millar, hallarán saldrá dicha cuenta de lo que subcediere.

Aguardamos aviso con muchas ocasiones del servicio de Vms. a quien guarde Dios como deseamos.

Madrid 16 de abril de 1680.

Juan Felipe Garibaldo y Juan Lucas Mojardín.

A Bernardo Príncipe y compañía (53).

III.6. La cesión de la letra de cambio: letras endosadas y protestadas en Cádiz

La letra de cambio se ha convertido ya en el siglo XVII en un instrumento esencialmente de crédito indispensable en el tráfico mercantil; sin embargo, la necesidad de agilizar la cesión de los créditos entre mercaderes impuso la aparición del endoso. En el fondo, por tanto, el endoso no es más que un modo más, inventado por los mercaderes con el fin de hacerse pagar sus créditos con mayor celeridad, al tiempo que sustituye la moneda por papel.

Tradicionalmente se ha atribuido la aparición del primer endoso a los primeros años del siglo XVII. Pero, después de las investigaciones llevadas a cabo por H. Lapeyre en Italia, hay que retrotraer el origen del endoso a 1430 (54).

(53) AHPC, prot. núm. 3.567, fols. 265 y ss.

(54) H. Lapeyre localizó un ejemplar librado en Roma sobre Barcelona. H. Lapeyre (1985). «Une lettre de change endossée en 1430», *Annales ESC*, p. 264.

**NÚMERO DE ENDOSOS REALIZADOS Y PORCENTAJE RESPECTO
DEL TOTAL DE LETRAS PROTESTADAS EN CÁDIZ (1650-1700)**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700	Total
Número letras . .	12	70	47	85	59	82	347
Letras endosadas .	2	17	18	32	24	32	124
Porcentaje letras endosadas . .	16,6	24,2	38,2	37,6	47	39	35,7

En principio, el contrato de cambio no preveía la participación de terceros a los cuales el beneficiario podía ceder sus derechos. Fue necesario que los mercaderes se diesen cuenta de que se podía negociar una letra de cambio, hacerla circular. Por tanto, también se plantearon exigir la solidaridad entre los diferentes firmantes de la letra de cambio.

La conclusión a la que llega R. de Roover sobre el origen del endoso es que este *ha né de la pratique des virements entre marchands en dehors de leur banque*. Los mercaderes de fines de la Edad Media, con el desarrollo de los negocios, tenían la costumbre de pagarse entre ellos por *assignation*, es decir, mediante los créditos adquiridos, evitando de esta forma el pago mediante numerario. Esta práctica de la asignación o giro fuera de banco fue la que movió a los mercaderes al endoso de letras de cambio (55).

En España, según señala el profesor B. Aguilera-Barchet, el origen del endoso ha de buscarse, por el contrario, en la práctica del pago de las letras a través de banco. «En nuestra práctica —dice este autor—, el endoso surge en la fase de conclusión del contrato trayecticio, por cuanto el pago de la letra aparece como requisito indispensable para que el tercero, no designado originalmente en ella, pudiera ejercitar la acción cambiaria» (56) (véase cuadro III.6).

Cuando los notarios gaditanos transcriben las letras de cambio protestadas, y las cesiones del crédito cambiario que contienen, señalan en el margen izquierdo del documento de protesto si la cesión es a través de la *contenta* o del *endoso*. De cualquier manera, en ambos casos lo que se nos presenta es una cesión de la letra. Desde luego, entre las letras analizadas que han sido negociadas, el término endoso es el menos utilizado. Tan solo 17 de las 124 letras negociadas contienen el término *endoso*.

(55) R. de Roover. Ob. cit., pp. 83-86.

(56) B. Aguilera-Barchet. Ob. cit., p. 534.

En ambos casos, *endoso* o *contenta*, no obstante, la cesión del título contiene los mismos elementos: el nombre del beneficiario, una cláusula a la orden, la cláusula valor, la firma del endosante y el lugar y fecha donde se produjo el endoso (57).

Cuando en el *endoso* no se indica de quién se ha recibido el valor, o con quién ha sido negociada la letra, este *endoso* no es considerado más que como una simple orden.

Igualmente, la cláusula *a la orden* aparece en todos los endosos recogidos, ya que, según señala Ricard, «nadie puede negociar, ni recibir el pago de una letra si no es endosada a su orden» (58).

III.6.1. Los requisitos formales y personales del endoso

Aunque hacer constar en la cesión el nombre de la ciudad no es un requisito esencial, es costumbre entre los mercaderes hacerlo. Así, en la mayoría de las letras endosadas figura la plaza donde fue negociado el efecto cambiario. Con este dato pensamos que podía abordarse el tema de los circuitos comerciales y financieros relacionados con Cádiz. En este sentido, la primera dificultad procedía de que las letras con endosos múltiples resultan bastante raras. De las 124 letras que contienen algún endoso, el 80 % se negocia una sola vez y el 19 % lo hace en dos ocasiones. Solo una letra contiene más de tres cesiones. Además, 69 letras de estas 124 endosadas, es decir, más de la mitad de ellas (55,5 %), son negociadas en la misma ciudad en que se giraron y 10 (un 8 %) se endosan en Cádiz.

Por tanto, no parece posible obtener conclusiones válidas, ya que solo disponemos de 16 letras con endosos múltiples, en las que alguna de las cesiones se hizo en una ciudad diferente a la de emisión o a la de pago. Los trayectos seguidos por estas letras de cambio son los que se indican en el cuadro III.7.

La relación que existe entre las diferentes ciudades que figuran en estas letras de cambio endosadas obedece, por un lado, a las necesidades reales de pago y crédito de los endosantes en cada momento, y, por

(57) «Aquel que negocia una letra de cambio no hace una nueva, sino que endosa aquella que tiene y que es pagable a su orden, y debe poner al reverso de la letra: pagareis por mi a "A" o a su orden, o por mi pagareis a "A" o a su orden, valor del dicho, o valor en mi mismo, o valor de "B", y firmado con su nombre enseguida» (J. P. Ricard. Ob. cit., p. 31).

(58) *Ibidem*. También indica que: «Cuando el endoso de una letra de cambio dice pagar a la orden, es a la orden de quien la letra es endosada, y la puede negociar con quien o remitirla a quien el quiera. El endoso, como se ha dicho más arriba, a la orden de otro, y de otro y así seguido tantas veces como haya papel para escribir el endoso».

ENDOSOS SUCESIVOS DE LETRAS PROTESTADAS EN CÁDIZ (1650-1700)

	Origen	Primer endoso	Segundo endoso
1650	Amberes	Amsterdam	Amsterdam
1660	Amberes Rotterdam	Amberes Amsterdam	San Sebastián Amberes
1670	Rouen París Rouen Rouen	Rouen Londres Amsterdam Amsterdam	Amsterdam Amsterdam Amsterdam Amsterdam
1680	Amsterdam París Venecia Amberes	Cádiz París Lyón Amsterdam	Cádiz Sevilla Lyón Amsterdam
1690	Londres Amberes Milán	Amsterdam Amsterdam Amsterdam	Amsterdam Amsterdam Cádiz
1700	Dorch Londres	Sevilla Londres	Sevilla Amsterdam

otro, a los cauces del comercio internaciona, que tenían en la ciudad de Amsterdam un centro financiero internacional (59) y en Cádiz un centro reexportador de mercancías a las Indias.

En el endoso debía figurar también el nombre del tomador o dueño del efecto cedido. La ordenanza francesa de 1673 consideraba esto como un requisito para la validez del endoso, por eso el título debía contener la expresión *celui qui a payé la valeur* (60).

La fecha y la firma del endosante (61) son también condiciones indispensables, sin las que no se podía producir la transmisión de la letra.

La fecha no podía faltar tampoco en un endoso, y así queda reflejado por la Ordenanza francesa de 1673, que es tajante al respecto: *Défen - dons d'antidater les ordres, à peine de faux* (62). Según J. Savary, la

(59) P. León (1985). *Historia Económica y Social del mundo. El crecimiento indeciso, 1580-1730*, Madrid, Ed. Encuentro, p. 235.

(60) *Ordonnances de Louis XIV sur le commerce des négocians et marchands, données à S. Germain en Laye au mois de mars 1673*, art. 23 del tit. V (publicadas por J. P. Ricard. Ob. cit., pp. 218-236).

(61) La ordenanza francesa de 1673 no recoge la necesidad de la firma del endosante, tal vez porque lo dé por sobrentendido. En *Les loix et coutumes...*, traducido por Ricard, cuando se refiere a los requisitos del endoso, apostilla «...el endosador no debe olvidarse de firmar» (J. P. Ricard. Ob. cit., cap. IX, nº 13).

(62) *Ibidem, Ordonnances de Louis XIV*, art. 26 del tit. V.

práctica del endoso sin fecha era corriente en Francia en la segunda mitad del siglo XVII. Esta práctica resultaba peligrosa cuando un mercader quebrado endosaba una letra sin fecha. El tenedor endosatario podía poner luego una fecha posterior a la quiebra, con el fin de que la suma recogida en la letra no figurase entre los bienes del quebrado, lo cual suponía un claro fraude a sus acreedores (63).

Entre los endosos que hemos analizado hemos hallado algunos sin fecha, y no creemos que esta insuficiencia se deba a un error en la transcripción por parte del notario. Son siete letras en total, y todas ellas endosadas en la ciudad de Cádiz. La explicación de este hecho nos la da Suárez, cuando señala que «...en nuestras plazas de comercio, y señaladamente en Cádiz, que es la principal de todas, es corriente habilitar de buena fe entre el tenedor de la letra y el aceptante, la fecha que por olvido natural puede haberse omitido en ella. Esta falta se cubre con expresión oportuna en la aceptación, y cuando por este defecto total de fecha, o por alguna discrepancia en ella o en el término o plazo, ha andado desordenadamente cualquier letra se ha mirado allí con ridiculez del aceptante, o del tenedor de la letra. En tal caso si la ridiculez estuviese de parte del tenedor de la letra, pudiera muy bien cualquier detención acarrearle una responsabilidad del importe y gastos de ella, si entre tanto llegase a faltar el aceptante» (64).

III.6.2. Análisis cuantitativo de los endosos

Tal y como resume el cuadro III.6, a medida que avanzamos hacia el final del siglo XVII el número de efectos negociados mediante endoso aumenta progresivamente.

Sin duda, resulta interesante conocer el volumen de letras endosadas, pero recordemos que nuestra base documental son los protestos notariales, y, por tanto, no nos es posible extrapolar el porcentaje de las letras endosadas de los protestos al volumen real de letras enviadas a Cádiz. Además, no existe paralelismo alguno entre la evolución del número de letras protestadas y el de aquellas que fueron negociadas. Parece que los efectos cambiarios negociados son independientes del número de letras protestadas, y que lo que ocurre es que, a medida que avanzamos hacia el final de siglo y se generaliza el uso del endoso entre los mercaderes europeos, llega un mayor número de letras negociadas potencialmente protestables.

(63) J. Savary. Ob. cit., lib. III, cap. II, p. 117.

(64) M. G. Suárez Núñez (1788). *Tratado Legal, teórico y práctico de letras de cambio*, 2 vols., Madrid, I, nº 97, p. 54 (citado por B. Aguilera-Barchet en p. 541).

III.7. La aceptación y el pago de las letras: problemas que presentan

La aceptación surge ante la necesidad de verificar el vencimiento de los contratos de cambio cuyo plazo se fijaba a ciertos días vista, ya que solo en estas letras la manifestación expresa de la voluntad del librado resultaba indispensable. Sin embargo, esta práctica terminó por extenderse a las letras a plazo fijo, de manera que, en cuanto que la letra llegaba a manos del beneficiario, este la presentaba al librado para saber si tenía intención de pagarla y, en caso contrario, iniciar las correspondientes acciones contra el tomador.

En el siglo XVII, presentar las letras al librado para su aceptación se convirtió en una práctica habitual, hasta el punto, según señala B. Aguilera-Barchet (65), de que las letras aceptadas pasaron a constituir la regla, y las no aceptadas, la excepción.

Con la aceptación se pretendía hacer responsable al librado en el pago de la letra, aunque todavía en esta segunda mitad del siglo XVII, como hemos visto más arriba, no está del todo consolidada, de ahí que en algunos protestos el tenedor sigue considerando más seguro dirigirse contra el librador que tratar de exigir el pago al librado-aceptante.

La tendencia general que existía en la doctrina cambiaria va a reflejarse en la legislación a través de las disposiciones de la segunda mitad del seiscientos. Las Ordenanzas de Bilbao de 1669 establecerán la posibilidad de que los tenedores ejerzan sus acciones cambiarias contra los librados-aceptantes. Las Ordenanzas de 1675, en su disposición 16, número 4, ordenan que: «...El dueño o tenedor de la letra en virtud de la aceptación que hizo la persona sobre quien se dio, tiene acción para convenir en juicio al aceptante para que cesen las cautelas y dilaciones que en esto puede haber...» (66).

Cuando el librado se pronunciaba de una manera ambigua, condicionando la aceptación de la letra a determinadas circunstancias, se consideraba, según señala Savary, como una negativa, y el tenedor debería proceder a protestar la letra por falta de aceptación (67).

La aceptación de una letra de cambio se podía hacer verbalmente o por escrito. Esta última se llevaba a cabo, bien a través de una carta de aviso que el librado enviaba al librador, o bien por la firma del librado

(65) B. Aguilera-Barchet. Ob. cit., p. 581.

(66) *Ibidem*, p. 602. Este autor se extiende ampliamente sobre la posición de los doctores en el tema de la aceptación, así como en sus presupuestos jurídicos y legislación desde las primeras recopilaciones hasta el Código de Comercio de 1829.

(67) *Ibidem*.

aceptante sobre la letra de cambio. En este último caso, junto al nombre completo y la firma del aceptante, debía consignarse la fecha, para el caso de las letras a tantos días vista (68).

III.7.1. *El pago por honor bajo protesto*

El crédito o la buena fama, es decir, acudir a sus obligaciones puntualmente, era para un mercader la piedra angular de su negocio. Por tanto, cuando desempeñaba el papel de librador, y por cualquier motivo se denegaba la aceptación de un letra por él girada, podían presentarse, en el momento de la aceptación o del pago, personas que graciosamente satisfacían la obligación rechazada por el librado. Así, por ejemplo, Joseph Lambelto, vecino de Génova, libró el 23 de diciembre de 1649 una letra de cambio en favor del capitán Baltasar de Vergara y Grimón, sobre Guillermo Lant, por 4.000 reales de plata doble a pagar a 60 días vista. Presentada la letra a Guillermo Lant, no quiso aceptarla, por lo que Pedro Colarte, apoderado del beneficiario, pidió al notario que pregonase la letra «en la calle Nueva y comercio de esta ciudad, para que si hubiese persona que por el honor y buena fama del dador la quiera asetar y pagar, lo haga» (69).

El ejemplo ilustra cómo todavía el negocio del cambio se basa, fundamentalmente, en el crédito que el librador tiene en las diferentes plazas comerciales, es decir, que, si un mercader quisiera mantenerse en este negocio, debía procurar que sus libramientos fuesen atendidos y, en cualquier caso, los amigos del mercader-librador, para proteger su reputación como tal librador, siempre se podían ofrecer a pagar en su nombre cuando el destinatario de alguna letra se negaba a aceptarla y pagarla. Con este procedimiento el cambista y el tenedor de la letra se ahorran gastos e inconvenientes, respectivamente.

Este procedimiento podía emplearse indistintamente en los casos de falta de aceptación o de pago. No obstante, solo hemos hallado un caso en que la causa inicial para el pregón *por honor y crédito del dador* estuviera incluida únicamente la aceptación. Se trata de una letra de cambio cuyo plazo de vencimiento era a ocho días vista, por lo que denegar la aceptación implicaba dilatar el vencimiento indefinidamente. Lo normal era recurrir a este método en los casos del incumplimiento de la obligación cambiaria, es decir, en los casos de falta de pago, ya que era en estos casos cuando realmente se ocasionaba quebranto al crédito y a los negocios del librador, pues el tenedor protestaría la letra, y para recuperar la suma de la letra giraría una letra de recambio por el importe, aumentado por el recam-

(68) J. P. Ricard. Ob. cit., p. 35.

(69) AHPC, prot. núm. 1.122, fols. 225-226.

bio. Entre los documentos notariales hemos hallado una letra de recambio, que puede servirnos como ejemplo. Según esta, Nicolás y Pedro Francisco Fieschi protestaron una letra cuyo librador era Matheo Ferrary. Ante el impago, los Fieschi solicitaron de Juan María Cambiazo el adelanto, a cambio, de los 363 escudos, cuatro sueldos y cinco dineros, que era la cuantía de la letra, más el recambio; todo lo cual ascendía a 367 escudos y seis sueldos. Los Fieschi libraron esta letra de recambio sobre el dicho Matheo Ferrary, a favor de Bartolomé Bozán y compañía (70).

En la cuantía de la letra de recambio se incluían no solo los intereses del cambio, sino los gastos de corretajes, protesto y portes de letras, todo lo cual corría por cuenta del librador (71).

III.7.2. Qué razones tenía el librado para rechazar la aceptación o el pago de una letra

Los motivos que el librado tenía para no aceptar o pagar la letra de cambio que el tenedor le presentaba, quedaban recogidos en el protesto notarial por falta de aceptación o de pago que el propietario de la letra levantaba.

Como hemos señalado más arriba, los protestos más frecuentes, al menos en los años muestrales elegidos, son los protestos por falta de aceptación, mientras que los protestos por falta de pago son escasos, hasta el punto de que en el año 1670 no se registró ninguno. De los 347 documentos de protesto, solo 15 lo fueron por falta de pago (4,3 %). En cualquier caso, a la hora de estudiar las razones que el librado argüía ante el notario, las vamos a considerar conjuntamente, puesto que, tanto en un caso como en otro, los motivos son los mismos.

Para facilitar su análisis hemos distribuido las justificaciones de los librados en cinco grupos.

III.7.2.1. Por falta de aviso o de provisión de fondos

Como hemos visto en el epígrafe dedicado a las cartas de aviso, el librador, una vez girada la letra, debía informar por el primer correo a su

(70) «Diecisiete de noviembre de mill seiscientos ochenta y nueve. Son trescientos sesenta y siete escudos y seis sueldos de a quinientos maravedís de plata. A doce días vista pagará por esta primera de cambio a los señores Bartolomé y Juan Andrea Bozán, en pesos de a ocho y de a cuatro, plata vieja, cada doblón, a treinta y dos reales, por los mismos que me he entendido con el señor Juan María Cambiazo por el retorno del protesto de los trescientos sesenta y tres escudos, cuatro sueldos y cinco dineros; y póngalos como aviso. Nicolás y Pedro Francisco Fieschi. A Matheo Ferrary» (AHPC, prot. núm. 19, fol. 219).

(71) J. P. Ricard. Ob. cit., p. 77.

correspondiente en la plaza de destino donde debía ser pagada, sobre los pormenores del trato entre el librador y el tomador. La falta de esta información quedaba reflejada en el protesto notarial cuando el pagador justificaba su incumplimiento diciendo «que no la acepta por falta de aviso del dador de la letra».

En otras ocasiones, cuando el librado no era un deudor del cambiador, el pago de la letra solo se podía llevar a cabo si, junto con la letra, el librador proveía de los fondos necesarios al librado para que este pudiese hacer efectiva la letra (72).

Ambas razones son las más comúnmente utilizadas por los pagadores de letras de cambio en Cádiz, pues en un 45,8 % de los protestos estudiados los librados justifican su incumplimiento con ellas (73).

III.7.2.2. Por ausencia o muerte del librado

En las letras a un plazo desde la vista, la ausencia del librado suponía la demora en la ejecución de la letra y las consiguientes molestias para el tenedor del efecto cambiario, pues, hasta tanto no se presentara la letra al librado, no comenzaba a correr el plazo para su vencimiento.

Cuando la letra era a plazo fijo, la falta del pagador sembraba en el tenedor dudas sobre si aquel llegaría a tiempo del vencimiento para pagarla. En cualquiera de los dos casos, el procedimiento más seguro que se seguía era el protesto por falta de aceptación o de pago. Entonces el tenedor, acompañado del notario y dos testigos, acudía al domicilio del librado, con el fin de recabar información sobre el paradero de este o interrogar a cualquier persona de su casa, por si hubiese dejado a algún mandatario encargado de pagar la letra.

Generalmente, quien responde al llamamiento del notario y del tenedor se limita a confirmar el abandono temporal, y en algunos casos definitivo, del librado (74). Así, Andrea Panes, hombre de negocios, vecino de Cádiz protestó una letra de cambio librada en París sobre Carlos Canissia. Cuando acudieron a su domicilio, encontraron a un criado del señor Canissia, que les dijo «que su amo Carlos Canissia se halla todavía ausente de Cádiz» (75).

(72) AHPC, prot. núm. 3.065, fol. 113.

(73) AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 2.

(74) AHPC, prot. núm. 19, fol. 143.

(75) AHPC, prot. núm. 3.739, fol. 229, y prot. núm. 3.066, fol. 1.154.

Tanto en los casos de ausencia como en los de defunción del pagador, los tenedores debían proceder solicitando del notario el pregón de las letras en la calle Nueva, por si algún amigo del librador quisiese aceptarla y pagarla por su honor y crédito.

III.7.2.3. Por imprecisiones en los ajustes de cuentas entre correspondientes

El librado, como mandatario del librador, podía ser su deudor, siendo así que el librador era, a su vez, deudor del tenedor. En este contexto, la obligatoriedad por parte del librado de pagar una letra girada por un semejante cambiador estaba fuera de toda duda. Para que este tipo de operaciones se pudiese llevar a cabo era necesario que existiese acuerdo por parte de ambos mercaderes (librador y librado) en los ajustes de cuentas que en cada ejercicio se daban, y que ambos debían confirmar.

La discrepancia o el desajuste de alguna de las cuentas corrientes que mantenían abiertas entre ellos (76) podía ocasionar problemas a la hora de aceptar o pagar la letra. Las consecuencias que conllevaba eran errores en las cuentas (77), que el saldo deudor que el librado tenía en su cuenta corriente con el librador no cubriese la totalidad de la suma de la letra (78) o que, sencillamente, el librado fuese acreedor del librador (79).

Dentro de lo que son los negocios entre mercaderes-correspondientes, cabe incluir también una razón relativamente corriente por la cual los pagadores se negaban a aceptar o pagar letras de cambio. Eran problemas derivados de unas comunicaciones defectuosas, de las pérdidas y/o retrasos de la correspondencia, y también de una deficiente información del librador a su pagador en las cartas de aviso. En cualquier caso, el tenedor que recibía la letra podía encontrarse con que, al presentársela al librado, este, que no tenía noticias de tal libramiento, ya había saldado la cuenta con el librador-acreedor mediante el envío de dinero efectivo o de su importe en mercancías. Este caso solía ir asociado a compraventas de mercancías. Así, por ejemplo, el señor Rodrigo Núñez Enríquez adelantó dinero a Juan Cantoron, mercader de Rouen, para comprar ropa, que envió a Gaspar de Crayer, hombre de negocios vecino de Cádiz, con orden de venderla. Para realizar esta operación, Juan Cantoron libró una letra sobre Gaspar de Crayer a pagar a la orden de Francisco Martínez, en Cádiz, a uso y ocho días. Probablemente, Gaspar de Crayer no tuvo

(76) AHPC, prot. núm. 1.545, fol. 1.056.

(77) AHPC, prot. núm. 1.122.

(78) AHPC, prot. núm. 3.065, fol. 232, y prot. núm. 865, fol. ileg.

(79) AHPC, prot. núm. 3.828, fol. 543.

noticia de este giro o hubo confusión de órdenes; y, una vez recibió la ropa, la vendió y remitió sin dilación el procedido a Rouen, a Juan Cantoron. Cuando el mandatario de Francisco Martínez presentó la letra a Gaspar de Crayer, este ya se había quedado sin efectos con que hacerla efectiva, ya que los había enviado a Rouen (80).

III.7.2.4. Por problemas con el peso de la moneda de oro y plata

Diez protestos notariales, todos ellos registrados en el año 1670, hacen referencia a la falta de peso de las monedas de oro y plata. La justicia de la ciudad de Cádiz, ante las quejas frecuentes de los mercaderes y hombres de negocio, estableció que cualquiera que recibiese moneda de oro o plata debería hacerlo al peso (81). Estos rumores (fundados o no) sobre deficiencias en el peso de las monedas, que corrieron en Cádiz en ese año, hicieron que las letras que debían pagarse en doblones de oro, por ser así estilo corriente del comercio de esta ciudad (82), fueran protestadas. Los tenedores solicitaban que el pago se hiciese pesando la moneda, y los librados consideraban que debía hacerse al tacto, como se había hecho siempre. Esta discrepancia provocó el protesto por falta de aceptación y de pago de las diez letras referidas (83).

III.7.2.5. Por otras razones

El librado también podía negarse a aceptar o pagar cuando no era correspondiente del librador o cuando decía no conocerlo (84).

Otras veces, las razones permanecen ocultas al tenedor, prefiriendo el librado explicarse directamente ante el librador: «por las razones que explicará por el correo al dador de la letra».

En ocasiones, la negativa del librado es solo temporal, ya que tiene intención de aceptar o pagar la letra unos días después (85), o incluso el mismo día unas horas más tarde (86). El librado también podía solicitar

(80) AHPC, prot. núm. 9, fol. 411.

(81) AHPC, prot. núm. 1.428, fol. 264.

(82) AHPC, prot. núm. 3.754, fol. 230.

(83) AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 178, y prot. núm. 1.428, fol. 118.

(84) Este caso resulta sospechoso de ser un cambio seco, ya que, si el librado no conoce al librador o no es su correspondiente, es decir, no tienen cuentas abiertas entre ellos o no hay provisión de fondos, es posible que sea debido a que la intención inicial era que no se pagase la letra a su vencimiento, con el objeto de que se protestase para que se librase una letra de recambio sobre la plaza originaria. (Cfdo. J. M. González Ferrando. Ob. cit.)

(85) AHPC, prot. núm. 3.065, fol. 44.

(86) AHPC, prot. núm. 3.114, fol. 7.

del tenedor una dilación en la aceptación o en el pago, prometiéndole pagar sin problema alguno a la llegada de los galeones que arribarían próximamente a la Bahía (87). Esta excusa permitía al librado ganar tiempo y obtener el líquido necesario para pagar la letra. Sin embargo, en estos casos, Savary aconsejaba no dejarse embaucar por las razones y dilaciones del pagador, y levantar el correspondiente protesto por falta de aceptación o por falta de pago (88).

Todos los motivos aducidos por los librados para no hacerse cargo de la aceptación y del pago de las letras debieron ser, en muchos casos, superados. Sabemos que, entre los seis años muestrales, solo quince protestos lo fueron estrictamente por falta de pago de letras a plazo. Además, 148 de las letras protestadas eran a la vista o a un plazo desde la vista, lo que implicaba que la no aceptación se traducía en su impago. Luego, en realidad, las letras impagadas de forma efectiva pudieron haber sido 163, un 47 % de las letras protestadas; mientras que, probablemente, el resto podría haber necesitado únicamente de un ajuste temporal entre librador y librado.

III.8. Quiénes participaban en el negocio de letras de cambio en Cádiz

Es difícil contestar acertadamente a esta pregunta, pues el análisis de los protestos notariales de Cádiz solo permiten conocer una pequeña parte del negocio de letras de cambio gaditano en la segunda mitad del siglo XVII. Además, al utilizar el protesto notarial, solo podemos disponer de las letras que presentaron alguna deficiencia a la hora de su ejecución, bien porque el librado se negó a aceptarlas, o bien porque no las hizo efectivas.

La falta de datos sobre el volumen de letras negociadas en Cádiz en estos sesenta años nos impide saber qué porción representaban estas letras protestadas. No obstante, podemos considerar que, probablemente, fueron muy pocas, teniendo en cuenta que, según se declara en la escritura de «ajuste y combenio» otorgada por los acreedores a la compañía de Gadrner y Martín, dicha compañía de negocios, en los meses que van de septiembre a diciembre de 1696, negoció 86 letras de cambio (89).

Estas letras rescatadas de los protestos notariales nos revelan, en la medida de lo posible, algunos datos sobre los protagonistas del negocio

(87) AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 25.

(88) J. Savary. Ob. cit., lib. III, cap. VI, p. 141. AHPC, prot. núm. 1.583, fol. 20.

(89) AHPC, prot. núm. 2.383, fols. 466-480.

cambiarlo. En primer lugar, comprobamos cómo, junto a algunos nombres que se repiten en varios años muestrales, el resto cambia de un año para otro. Así, por ejemplo, nombres como Recaño, Panes, Lila y Valdés, Crayer, Terry, Van Collen, reaparecen a lo largo del medio siglo, bien como acreedores de letras de cambio, o bien como pagadores. Junto a ellos, la mayoría de los tenedores y librados probablemente residía en Cádiz durante cortos períodos de tiempo, en los cuales sirven de enlace a otros mercaderes. Algunos de ellos permanecerán en la ciudad y sus alrededores; otros, después de un período de aprendizaje, o tras buscar y hallar hombres de negocios que les representasen en Cádiz y su entorno, volvían a sus ciudades de origen.

A esta movilidad del grupo mercantil habría que añadir el hecho de que el impago de una letra suponía una importante merma de la confianza, por lo que el librador, para evitar nuevos inconvenientes, prefería prescindir del librado fallido en posteriores negocios.

Las letras también reflejan cómo las relaciones familiares eran una base sólida para el negocio de los cambios. Solo en 21 de las 347 letras protestadas (un 6 %) intuimos una cierta relación familiar entre librador y librado a través de la coincidencia de sus apellidos. Esta escasa intervención de los lazos familiares en las letras protestadas puede interpretarse en el sentido de la eficacia que tenía la utilización del vínculo familiar en los negocios. En efecto, los documentos sobre compañías, los testamentos y otros documentos notariales revelan que los vínculos familiares y nacionales eran algo habitual en las relaciones de carácter mercantil que mantenían los mercaderes residentes en Cádiz. Los negocios se apoyaban en la confianza mutua y en el crédito social del comerciante; y el primer paso para lograrlo era movilizar los recursos humanos que el negociante disponía a través de la familia, que generalmente se constituía y crecía dentro del mismo grupo mercantil.

La procedencia de los mercaderes que intervenían en las letras estaba relacionada con la ciudad donde se emitían. Así, en una letra librada en Amsterdam el librador, el librado y el beneficiario eran, generalmente, holandeses; en una letra librada en Lisboa, los agentes cambiarios eran portugueses. Aunque en gran parte de las letras documentadas esta regla es válida (57,2 %), no siempre se cumplía. Por eso, también en una parte de las letras se combinan individuos de distintas nacionalidades (33 %). Es frecuente encontrar, por ejemplo en una letra a hamburgueses y holandeses (9 %), o también a vascos e ingleses (4,3 %). Llama especialmente la atención la presencia de italianos como acreedores o como libradores en todas las plazas europeas.

Estas *composiciones* variaban cuando, por causa de acontecimientos bélicos, algunas naciones rompían sus relaciones diplomáticas con

la Corona española. Si era Inglaterra la afectada, y puesto que el gobernador de Cádiz era especialmente estricto a la hora de aplicar los embargos a comerciantes ingleses, los pagadores escogidos eran los católicos irlandeses. Igual ocurrió con los comerciantes franceses, que fueron objeto a lo largo de los últimos años del siglo XVII de numerosos embargos; por eso en las letras que se libraban desde ciudades francesas los correspondientes, tanto del tomador como del librador, fueron italianos.

Por ello, en cualquier caso, lo más seguro para los negocios era mantener correspondientes italianos en Cádiz, o compatriotas naturalizados. Esto explicaría la presencia tan importante de los comerciantes italianos como pagadores, tomadores y dadores a cambio.

Los comerciantes naturalizados, muchos de ellos también de origen italiano, son quizás los elementos más activos de la colonia mercantil gaditana, ya que se beneficiaron de su doble condición nacional (90).

En resumen, el negocio cambiario se reveló eficaz. Se fue adaptando progresivamente a las exigencias del comercio internacional: de instrumento ideal para la transferencia de dinero, pasó a convertirse en un instrumento esencialmente de crédito; la técnica del endoso permitió la transmisibilidad del título y, por tanto, en muchas operaciones financieras se prescindió por completo del dinero metálico, utilizándose la letra como si de papel moneda se tratase.

Pero el negocio de los cambios podía quebrar fácilmente si el librador o sus mandatarios faltaban a su crédito reiteradas veces, y no comunicaban su situación a los demás compañeros implicados en los tratos. Cuando un problema de estas características se presentaba, la comunidad mercantil se solidarizaba con los perjudicados, que podían perder su credibilidad como hombres de negocios. Incluso los acreedores se avenían a tratos favorables, que permitieran a estos desafortunados mercaderes pagarles la deuda con cierta comodidad. Esto fue lo que le sucedió a la casa de negocios de Duarte Gadrner y Thomas Martín, cuya quiebra se debió a que su correspondiente en Madrid Livinio Palink se dejó protestar las letras que aquellos le giraron, y libró letras contra Gadrner y Martín sin la consiguiente provisión de fondos. La situación creada, con ochenta y seis letras sin pagar, se agravó con la falta de líquido de la compañía, por tenerlo comprometido en las Indias. En la reunión de acreedores con el representante de la compañía, Thomas Martín, se decidió dividir la deuda en tres plazos: una tercera parte la pagarían con los

(90) Véase, por ejemplo, este «doble juego» en la carrera comercial de Bernardo Valois (Vid. A. Guimerá Ravina. Ob. cit., pp. 110-115).

efectos que tenían en ser, un segundo tercio se pagaría con lo obtenido del embargo de los bienes de Livinio Palink, y el último tercio se haría efectivo un año más tarde, cuando llegase a Cádiz la flota en que los socios de la compañía esperaban los procedidos de sus negocios. Los acreedores se avinieron a este trato, teniendo en cuenta «el miserable estado a que estaba reducida la casa de negocios de Gadrner y compadecidos de su desgracia quedaron ajustados» (91).

(91) AHPC, prot. núm. 2.378, fol. 59.

IV

LA EMPRESA MARÍTIMA: LOS BARCOS Y SU FINANCIACIÓN

En el siglo XVII, la industria naval hispánica se localizaba, fundamentalmente, en las costas del Cantábrico. Los astilleros bilbaínos eran los más afamados, y las embarcaciones que allí se construyeron fueron utilizadas asiduamente en las navegaciones transatlánticas. Por el contrario, los astilleros situados en Sevilla, Sanlúcar, Cádiz, El Puerto de Santa María y costas de Huelva tuvieron dificultades para colocar sus productos en la Carrera, ya que se les excluyó del tráfico, por la escasa calidad de la madera que empleaban en la construcción de navíos. Solamente se permitió la navegación a las Indias a los barcos luengos que iban de aviso (1).

En el Nuevo Mundo, y especialmente en La Habana, la construcción naval cobró un auge especial, sobre todo a partir del empuje dado por Menéndez Avilés (2). La penuria de navíos que sufrió la Carrera durante el siglo XVII hizo que por Real Cédula de 1638 se concedieran a los buques construidos en los puertos indianos de La Habana, Campeche, Santo Domingo, Puerto Rico y Jamaica todos los privilegios de que gozaban los fabricados en la Península, ampliándose dicha concesión diez años más tarde a todos los navíos construidos en las Indias (3).

La Corona intentó, ya desde los Reyes Católicos, proteger la industria naval, hasta el punto de premiar a aquellos que construyesen barcos de más de 600 toneladas. Las prohibiciones posteriores de emplear navíos fabricados por extranjeros o en el extranjero intentaron reforzar esta política proteccionista (4); sin embargo, la falta de navíos españoles, o

(1) L. García Fuentes (1980). *El comercio español con América, 1650-1700*, Sevilla, Diputación, p. 187.

(2) C. Haring (1979). *Comercio y navegación entre España y las Indias en la época de los Habsburgos*, Méjico, FCE, reimpresión, p. 333.

(3) J. Veitia Linaje (1985). Ob. cit., lib. II, cap. 6, nº 6. En cualquier caso, se preferían los navíos de fábrica peninsular, ya que los que se fabricaban en Indias resultaban excesivamente caros. (Cfdo. F. Serrano Mangas. *Los galeones de la Carrera de Indias, 1650-1700*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, p. 134.)

(4) L. García Fuentes. Ob. cit., p. 189. Véase también J. Veitia Linaje. Ob. cit., lib. II, cap. 6, núms. 1 y 5.

simplemente el deseo de la Corona de conseguir nuevos ingresos, la llevaron a conceder licencias particulares a navíos extranjeros (5). Las disposiciones posteriores sobre la observancia de estas prohibiciones no evitó el progresivo deterioro del arte de la construcción naval, hasta el punto de que en la segunda mitad del siglo XVII una parte importante de las naos mercantes que formaban las flotas de Indias procedía de astilleros extranjeros (6).

IV.1. Los barcos: desplazamiento y tipología

Para el análisis de la tipología y del tonelaje de los navíos que recalaron en Cádiz durante la segunda mitad del siglo XVII, hemos considerado un total de 106 contratos de compraventa y 36 fletamentos. Aunque puede resultar una muestra más bien escasa, nos permitirá aproximarnos al conocimiento de cuáles eran las embarcaciones más utilizadas en Cádiz.

A la hora de resolver las incógnitas que se nos plantean sobre las naves que los comerciantes gaditanos cargaban, la documentación notarial se nos presenta, en muchos casos, insuficiente. En primer lugar, pensamos que los navíos que son objeto de las compraventas recogidas son barcos «viejos». La vida de los navíos que hacían la Carrera de Indias era corta; pocas veces hacían más de cuatro viajes de ida y vuelta. Luego, si eran barcos del rey, se les asignaban otras rutas, o, si eran propiedad de particulares, se vendían para realizar servicios más sencillos en el comercio local (7). Los precios de estos navíos pueden ser un indicativo de su estado de uso, ya que para las embarcaciones denominadas navíos, cuya capacidad iba de las 200 a las 400 toneladas, los precios oscilaban entre los 1.600 pesos y 8.000 pesos en años muestrales diferentes.

Respecto a los fletamentos, lo primero que nos llamó la atención fue su escasez dentro de la documentación notarial. Cabría pensar que la causa de ello se debía a que el comercio de Cádiz era fundamentalmen-

(5) El capitán Nicolás Rufo, vecino y regidor de Cádiz, dio poder a Francisco González Salado, en 1660, para que solicitase ante el Consejo de Castilla, o la Casa de Contratación, registro para el navío nombrado «Santiago», de fábrica extranjera, y de porte de 220 toneladas, para la flota de Tierra Firme que ese año saldría...; y «por lo tocante a la extranjería de dicha nao, que es propia mía, demás de tocarme la dicha visita como vecino de esta ciudad puede hacer y haga abastimiento y concierto que le pareciere y obligarme a la paga y satisfacción de la cantidad de dinero que ajustare que lo pagaré al tiempo y plazo que señale» (AHPC, prot. núm. 4.219, f. 30).

(6) Cfdo. C. Haring. Ob. cit., pp. 323-325.

(7) C. R. Phillips (1991). *Seis galeones para el Rey de España. La defensa imperial a principios del siglo XVII*, Madrid, Alianza, p. 47.

te de importación y, por consiguiente, los fletamentos se contrataban en las ciudades exportadoras. En este sentido, algunos de los fletamentos que hemos encontrado implicaban a navíos que hacían parte del trayecto contratado de vacío. Probablemente habían llegado al puerto de Cádiz cargados con mercancías; una vez efectuada allí la descarga, y como el nuevo cargamento para el que se fletaba el barco no se hallaba en Cádiz, era necesario fletarlo en lastre hasta, por ejemplo, Málaga o Caller, donde la carga se haría efectiva.

Como sucede con la documentación notarial en general, ni las compraventas, ni los fletamentos nos ofrecen datos uniformes. El tonelaje de las embarcaciones, por ejemplo, solo figura en un 57,5 % de las compraventas y en un 64 % de los fletamentos; de estos últimos, solo 16, es decir, el 44 %, incluyen además el tipo de navío.

Los barcos empleados en la carrera de Indias, según L. García Fuentes, eran en su mayoría (un 77 %) de un tonelaje inferior a las 400 toneladas, siendo más frecuente el uso de embarcaciones cuya capacidad excedía las doscientas toneladas y no superaban las 300. Los barcos de gran tonelaje, entendiéndose por ello, aquellos que sobrepasaban las 600 toneladas, tuvieron en esta segunda mitad del siglo XVII escasa significación (8).

Los datos obtenidos conjuntamente de las compraventas y contratos de fletamento abundan en lo anterior, por cuanto el tonelaje medio de las embarcaciones se sitúa alrededor de las 200 toneladas, siendo el desplazamiento modal también de 200 toneladas.

Respecto a la tipología de las embarcaciones empleadas por comerciantes gaditanos para transportar sus mercancías, resulta difícil añadir mucho más a lo ya dicho por otros autores. Como se ha reiterado, el término *navío*, para referirse a un tipo de embarcación, era el más empleado, con una significación del 40 %. Hasta el siglo XVIII, que representará un tipo determinado de buque de guerra, su denominación se utilizaba de manera genérica, pudiendo encubrir otra clase de embarcaciones. El tonelaje de estas embarcaciones oscilaba entre las 50 toneladas del «San Pedro» y las 500 toneladas del «San Antonio», que en 1692 viajó desde Cádiz a Alicante y Levante. No obstante, lo más frecuente era que desplazasen entre las 200 y las 300 toneladas.

El llamado *barco luengo*, o simplemente *barco*, era probablemente de construcción local. Como su propio nombre indica, eran embarcaciones de mucha eslora (entre los 15 y los 30 metros). Por su pequeño tamaño y maniobrabilidad, se dedicaban al tráfico costero, a la pesca y para car-

(8) L. García Fuentes. Ob. cit., p. 179.

gar y descargar los grandes veleros que, por su calado, quedaban fondeados lejos de la costa (9). Este tipo de embarcación era la única de las construidas en astilleros andaluces, a la que se le permitía viajar a Indias como navío de aviso (10). Su medición se realizaba, indistintamente, en pies, codos o botas.

En Cádiz, los *barcos luengos* acarrearón a la Corona algunos problemas, por «los extravíos que en los barcos de mayor porte se hacen de la plata que viene de los reynos de Indias, y otros muchos fraudes que se siguen por las entradas de las mercancías de reynos extraños...» Para evitar todos estos inconvenientes, se decidió extinguir los barcos de mayor capacidad, de modo que serían destruidas todas aquellas embarcaciones cuya medida, de caperol a caperol, excediera los 15 codos. Esta decisión fue tomada en el año 1652 y reiterada en el año 1675. Tanto en un caso como en el otro, el municipio gaditano recurrió a la Corona, esgrimiendo el argumento del perjuicio que tal medida supondría para las comunicaciones y las pesquerías, así como para el transporte de mercancías en la Bahía (11). Finalmente, parece que no se llevó a efecto, pues en ninguno de los dos años tenemos constancia documental de la destrucción de barcos.

La gabarra era también una embarcación muy empleada en el tráfico entre los puertos de la Bahía en operaciones de carga y descarga de buques y, especialmente, en el transporte de sal. Barcos luengos, algunas gabarras y otras pequeñas embarcaciones auxiliares, como las lanchas, eran fabricadas en la Bahía. Este es, al menos, el objetivo de la compañía que el capitán Antonio Romero y Francisco de Espinosa, carpintero de ribera, constituyeron en 1662: «hacer algunas embarcaciones, como lanchas, barcos y fabricar una gabarra...» La madera de pino necesaria correría por cuenta y riesgo de ambas partes, y se transportaría desde el Condado de Niebla (12). Otras veces, se preferían las gabarras fabricadas fuera de la Bahía. Así, la compañía que formaron Carlos A. y Guillermo Feroni, compañía, con Bartolomé Delfín, navegante, tenía como finalidad la construcción de una gabarra en Moguer (13).

La fragata, de fábrica holandesa o inglesa, representaba un 8,8 % de las embarcaciones. Se trata de un tipo de buque de guerra superior en velocidad al navío, más ligero y maniobrable. Por estas razones, fue destinado especialmente a funciones de exploración y vigilancia. Su porte empezó siendo de 200 toneladas, aunque hemos encontrado algunas de

(9) AMC, Actas Capitulares, t. 28, fols. 22-23.

(10) J. Veitia Linaje. Ob. cit., lib. II, cap. 21, nº 7.

(11) AMC, Actas Capitulares, t. 28, fols. 22-23, y t. 41, f. 335.

(12) AHPC, prot. núm. 5.290, fol. 372.

(13) AHPC, prot. núm. 5.727, fol. (roto), (5.5.1690).

20, 25 y 80 toneladas, que sustituyen la denominación fragata por el de fragatilla. En el año 1650 no aparece ninguna embarcación de este tipo, y en 1660 solo encontramos una. A partir de esta fecha, su uso comienza a ser frecuente. Sobre los itinerarios de este tipo de embarcaciones hemos encontrado pocas noticias. Tan solo en un caso conocemos su singladura. Se trata del viaje que hizo en 1700 la fragata inglesa «El Mercader de Mariland», de 250 toneladas, y que fue fletada por la compañía Mead y Wood. La fragata debía dirigirse al puerto de Caller, en Cerdeña, para cargar vino y aguardiente; y de allí, a cualquier puerto de Inglaterra, sin hacer escala voluntaria en parte alguna (14).

Otras embarcaciones menores, como tartanas, pingues y saetías, se emplearon también en el tráfico mercantil, y en ocasiones, como avisos de las flotas. Algunas eran de origen extranjero, como la saetía (15), y su porte se situaba entre las 35, 140 y hasta las 400 toneladas (16). Además de los viajes que pudieran hacer a las Indias como avisos, por su escaso porte, hacían viajes cortos, especialmente a las costas del norte de África (17). También hemos documentado viajes de estas embarcaciones al puerto de La Coruña (18) y al de Palma de Mallorca (19).

IV.2. Cómo se financiaba la empresa marítima

El sistema para financiar y equipar los barcos tenía, esencialmente, su origen en fórmulas utilizadas durante la Edad Media. No obstante, debido a las características del comercio internacional en la segunda mitad del siglo XVII, aparecerán procedimientos más evolucionados y más flexibles, aunque sin desbancar todavía a antiguas modalidades mercantiles (20).

(14) AHPC, prot. núm. 1.564, fols. 188-191.

(15) C. G. Haring. Ob. cit., p. 328.

(16) El pingue nombrado «La Princesa de Conti», de fábrica francesa, fue fletado por Felipe Hallayre, francés, con carga de sal y frutos para conducirlo al puerto de Saint-Malo, Reino de Francia (AHPC, prot. núm. 1.564, fol. 963).

(17) En 1665, Fulgencio Panés fletó dos saetías, que se dirigieron al puerto de Orán a cargar trigo (AHPC, prot. núm. 3.073, fols. 1.114 y 1.142).

(18) El pingue «El Falcón» fue fletado por Adrián G. de Noye y compañía, junto con Justo Forchault y Patricio de With, para llevar carga de sal al puerto de La Coruña (AHPC, prot. núm. 1.564, fols. 709-711).

(19) En 1690, Guillermo de Salas, vecino de Palma de Mallorca, fletó la tartana «Ntra. Sra. del Rosario y San Antonio». La tartana debía salir hacia Tarifa, donde cargaría 1.500 fanegas de trigo; de ahí pasaría al puerto de Gibraltar, donde también cargaría trigo, y desde allí emprendería viaje a Palma de Mallorca (AHPC, prot. núm. 4.933, fols. 602-603).

(20) La fórmula más elemental era la comenda medieval, bien conocida a través de los trabajos de J. Martínez Gijón (1964). «La comenda en el Derecho español: I. La comenda-depósito; II. La comenda mercantil», *Anuario de Historia del Derecho Español*, XXXIV, pp. 31-140, y (1966). XXXVI, pp. 379-456; y los de A-E. (1933). «Les méthodes commerciales de Barcelone au XIVe siècle, surtout d'après des protocoles inédits de ses Archives no-

La propiedad de los navíos podía recaer en varias personas o en una sola (21). En ambos casos, la financiación de la empresa marítima se realizaba fundamentalmente, a través de préstamos a riesgo de mar o «llanos». Estos préstamos abarcaban tanto el ámbito de la construcción del navío como su compra, aprovisionamiento y adquisición de las mercancías para su carga.

Los comerciantes gaditanos invirtieron capitales importantes en préstamos para financiar la empresa marítima. Estas inversiones no se limitaron a una sola empresa, pues la concentración de capitales, igual que la de mercancías, era todavía peligrosa en el siglo XVII. De ahí que estos hombres de negocios prefirieran diversificar sus intereses e inversiones. Esto dio lugar a un «minifundismo financiero», que obligaba a armadores y maestros a solicitar numerosos créditos hasta poder cubrir el importe de su empresa. Como ejemplo de ello podría citarse el caso del capitán Agustín de Osa, quien en un solo viaje de ida y vuelta a las Indias se endeudó por 41.243 pesos y 6 reales a favor de doce acreedores pertenecientes a diferentes sectores de la sociedad gaditana (22).

El recurso continuado al préstamo por parte de capitanes y armadores originó problemas de solvencia. El endeudamiento de estos grupos era endémico y extremadamente alto, lo que originó quiebras y suspensiones de pagos. Algunas de estas se conservan en el Archivo de Indias (23). No obstante, no todos los casos llegaron al Tribunal del Consulado; muchos fueron resueltos amistosamente, para evitar la ingerencia de la justicia, mediante *combenios* entre los acreedores y el afectado. Generalmente, los primeros se conformaban con el pago de una parte de sus créditos a corto plazo y esperas de cuatro a ocho años, e incluso más, para obtener el resto de sus créditos.

tariales», *Estudis Universitaris Catalans*, 18, pp. 209-235, y (1934). «La technique des affaires, sa genèse. I. Les origines de la commandite: un contrat de société à Barcelone en 1336», *Annales d'Histoire Économique et Sociale*, t. VI, pp. 133-137. Véase también, J. M. Madurell i Marimón (1969). «Un contrato de transporte marítimo de Cádiz a Tenerife», *IX Coloquio Internacional de Historia Marítima*, SEVPEN, pp. 625-631. La comenda consistía en que uno o varios mercaderes participaban con sus fondos para adquirir un cargamento que confiaban a otro u otros socios propietarios de un buque, pactando una equitativa distribución de ganancias.

(21) Según José de Veitia Linaje, «Dos géneros ay de dueños de navíos, unos fabricantes y otros que por compra o otro título adquirieron el dominio» (J. Veitia Linaje. Ob.cit., lib. II, cap. 8, nº 2).

(22) AHPC, prot. núm. 3.079, fol. 50. Los acreedores del capitán Agustín de Osa que figuran en la escritura de poder son: Juan Andrea Panes, 12.644 pesos y 5 reales; Juan Andrea Panes por Diego Benítez Carvajal, 8.398 pesos; el contador Pedro de Gamboa, 2.100 pesos; Fadrique de Lila y Valdés por D^a Margarita de Lila, 3.625 pesos; Reynaldo Hoverlant, 1.067 pesos; Alexandro Souterlant, 589 pesos; Francisca de los Ríos, 1.420 pesos; licenciado Andrés de la Pedrosa, 3.200 pesos; el racionero Juan González, 2.400; Sebastián Álvarez de Avilés, 2.800 pesos; Pedro Bervist, 1.000 pesos, y Francisco Sánchez, 2.000 pesos.

(23) El profesor Antonio Miguel Bernal publica una lista de los «concursos de acreedores» para el siglo XVII en su trabajo sobre la financiación de la Carrera de Indias. Cífo. A. M. Bernal. Ob. cit.

A este endeudamiento se podía llegar desde diferentes situaciones. Por ejemplo:

- Un capitán que dispusiese de un pequeño capital y tuviese interés en adquirir su propio navío podía obtener por adelantado el capital restante, de un comerciante con quien quedaba obligado a riesgo. El comerciante podía conformarse con el reembolso del valor del préstamo; o podía exigir como contrapartida, además, que la carga del navío fuera de su cuenta (24).
- También podía suceder que el capitán fuese dueño de su navío, pero que no dispusiese del líquido necesario para pertrecharlo y aprovisionarlo. En este caso, no le quedaba más remedio que, ofreciendo su barco como garantía, solicitar préstamos (25).
- Otras veces, el préstamo se convertía en la solución de unas finanzas maltrechas. Era así cuando un capitán perdía su navío. Los seguros cubrían una parte del capital invertido, pero no todo. En esta situación, lo primero era obtener de los acreedores tiempo; puesto que las relaciones entre los diferentes agentes mercantiles se basaban en la confianza y buena fe de las partes, no era difícil conseguir de los acreedores las esperas convenientes, así como nuevos créditos a riesgo o *llanamente*. Con ellos, el capitán pretendía conseguir el capital suficiente para reemplazar su navío y reconstruir su empresa. Si tenía suerte, los beneficios podían ser suficientes como para cubrir los costes financieros y permitirle obtener ganancias con las que iniciar de nuevo su actividad (26).

La cooperación entre varios capitalistas era otra de las soluciones adoptadas para financiar la construcción, aprovisionamiento y carga de

(24) El capitán Martín de Urdanis adquirió el navío «Ntra. Sra. del Rosario y las Ánimas», pagando 1.600 pesos al contado y obteniendo los 8.480 restantes a riesgo de mar para el viaje que iba a hacer a Nueva España. Juan Jácome Prorrata le adelantó los 8.480 pesos a cambio de cargar en el navío papel para Nueva España (AHPC, prot. núm. 3.091, fols. 195-196).

(25) En 1698, el capitán Carlos Gallo solicitó cincuenta y cinco préstamos a riesgo de mar a cincuenta y dos acreedores, por un valor aproximado de 122.329 pesos escudos de plata; algunos fueron firmados con garantía hipotecaria sobre sus tres navíos, y otros se tomaron sobre las mercancías cargadas en ellos. La Almiranta de estos navíos que se dirigían a Buenos Aires «perdió la derrota de sus compañeras» y tuvo que arribar a Cabo Verde. De allí navegó a Brasil, donde se averió; y, para su reparación, el capitán tuvo que buscar dinero a riesgo al 100 % de premio (M. Bustos Rodríguez. Ob. cit., p. 343). Por fin, un año después que lo hicieran las dos primeras naos de Carlos Gallo, llegó la Almiranta. Por todos los gastos producidos por las vicisitudes de la nave, y los atrasos en las cobranzas, los acreedores aumentaron un 25 % los premios (AHPC, prot. núm. 2.392, fols. 89 y ss.).

(26) Juan Bautista Smaile perdió su navío en una tempestad y con él todo su capital. Con el fin de hacer frente a las deudas contraídas y conseguir rehacer su fortuna, solicitó préstamos: 2.000 pesos a riesgo, con un 70 % de premio, y 1.400 «llanamente», con un interés anual del 10 %. El viaje fue satisfactorio, pues con los beneficios obtenidos pudo reembolsar a sus acreedores los préstamos. Aún obtuvo 1.600 pesos líquidos que quería emplear en la adquisición de un nuevo navío (AHPC, prot. núm. 3.749, fol. 990).

una nave. Se trataba de una especie de sociedad mercantil en la que su caudal inicial era fraccionado; se dividía en un número determinado de partes, que eran suscritas por los asociados. Este sistema era similar a la barca catalana, donde las partes en que se divide el capital fundacional solían ser dieciséis, denominándose cada parte con el término «setzens» (27).

En el caso de Cádiz, resulta difícil conocer cuál era el sistema de copropiedad. Según se desprende de los contratos de compañía hallados, parece que la construcción de una embarcación conllevaba la constitución de una sociedad. Los socios podían ser dos, tres o más; cada uno de los cuales aportaba un capital, de modo que, sumados todos, importaban el precio del navío. Según las posibilidades financieras de cada socio, podían participar con el mismo capital, o con capitales diferentes, existiendo entonces, un socio o socios mayoritarios (28).

Puesto que los barcos construidos en los astilleros andaluces estaban excluidos del tráfico con las Indias, era menester encargar la construcción fuera de la Bahía. Para supervisar todo el proceso de fabricación, uno de los socios se desplazaba a los astilleros hasta que la obra fuese concluida, encargándose de recibir el navío y navegarlo a Cádiz, corriendo todos los gastos según la participación de cada socio en la empresa (29).

(27) Cfdo. P. Vilar (1962). *La Catalogne dans l'Espagne moderne. Recherches sur les fondements, économiques des structures nationales*, París, 1962 (hay edición compendiada en castellano publicada en Barcelona, Ed. Crítica, 1978). Cfdo. C. Martínez Shaw. Ob. cit. Véase también sobre la financiación y el armamento de navíos: C. de Martínez Shaw (1973). «La procedencia de los capitales en la industria naviera catalana del siglo XVIII: los barcos del comercio atlántico», *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XXX, páginas 471-488, y (1980). «Construcción naval y capital mercantil: Mataró 1690-1709», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, 8, pp. 223-236; M. Andreu Vidiella (1981). «La financiación de la industria naval en Barcelona (1745-1760)», *Pedralbes*, 1, pp. 267-293. En los siglos XVI y XVII en Rouen, se aplicaba también un sistema semejante, que consistía en dividir el capital en tres partes, llamadas *tiercements*; estos se repartían del siguiente modo: una tercera parte para el armador o *bourgeois*, otro tercio para el provisionista y el último tercio restante se reservaba al maestro y la tripulación. En ambos casos, el sistema podía complicarse, ya que estas partes, *setzens* y *tiercements*, podían partirse, a su vez, o venderse [G. K. Brunelle (1988). *Rouen and the New World: Rouennais investors in commerce with North and South America, 1559-1629*, Atlanta, Emory University].

(28) En el contrato de compañía que firmaron Bartolomé Regil y Miguel de Astomba se declara cómo el primero se había desplazado al Puerto de Maracaibo «a fabricar un navío, corriendo con la fábrica y disposición de él Bartolomé Regil». Se tardaron más de ocho años en hacer el navío, pasados los cuales el navío llegó a Cádiz en conserva de los galeones del Marqués del Vado. Habiéndose reconocido la cuenta, costos y gastos, el importe del navío se elevó a 90.000 pesos, de los cuales Miguel de Astomba solo contribuyó con 22.500 pesos, que es lo que corresponde a una cuarta parte (AHPC, prot. núm. 4.244, fol. 96). También Carlos Antonio y Guillermo Feroni, compañía, y Bartolomé Delfín, navegante, formaron una compañía para la fabricación, a partes iguales, de una gabarra en Moguer (AHPC, prot. núm. 5.727, fol. [roto]).

(29) AHPC, prot. núm. 3.576, fol. 66.

La posesión de una o varias partes del navío no tenía por qué implicar una asociación formal. Así, por ejemplo, los capitanes Manuel Gómez Prieto y Gaspar Romero Maldonado poseían, junto con Diego Girón, el navío «Ntra. Sra. del Pópulo y el Águila Dorada», por tercias partes. Sin embargo, la compañía que se constituyó para la explotación de dicho navío solo fue suscrita por los dos primeros socios mencionados, quedando Diego Girón fuera de ella por voluntad expresa (30).

Estas compañías podrían calificarse como verdaderas empresas navieras, en las que la confluencia de diversos capitales se destinaba a la explotación y aprovechamiento del navío mientras durase la copropiedad, pues, si alguno de los socios vendía alguna parte, el nuevo propietario debía indicar explícitamente su deseo de pertenecer a la compañía. La flexibilidad en la participación de los capitales y la duración indefinida de la sociedad, mientras los socios compartan la propiedad de la nave, se contraponen a los sistemas tradicionales de origen medieval citados para Cataluña y Rouen, en los que la división de capitales y la participación eran menos elásticas, y estaban sujetas a divisiones preestablecidas del capital fundacional. Al mismo tiempo, la escasa complejidad del sistema de financiación que los comerciantes de Cádiz utilizaron para el negocio marítimo permitía la participación del inversor ajeno a este tipo de operaciones, pero con recursos importantes ligados generalmente al tráfico marítimo. Sin embargo, en Cataluña el sistema de «partes» exigía un mayor conocimiento del negocio, ya que este otro sistema de financiación estaba muy ligado a agentes económicos especializados, con lo que la inversión se circunscribía a determinados sectores.

Los capitales invertidos en Cádiz en este tipo de empresas eran muy importantes, lo que contrasta con lo que ocurría en la barca catalana, donde la particular organización dio pie a una profunda desagregación de las inversiones. Así, por ejemplo, el galeón construido en Maracaibo por Bartolomé Regil y Miguel de Astomba costó 90.000 pesos; cada socio aportó 67.500 pesos y 22.500 pesos, participando, por tanto, con las tres cuartas partes y una cuarta parte del capital, respectivamente (31). Otro caso: la construcción del galeón «Ntra. Sra. de las Mercedes, San Miguel y San Francisco» fue financiada a partes iguales por los capitanes Miguel de Anduaga y Francisco de Córdoba Laso de la Vega, por un total de 80.559 pesos (32). Ambos navíos fueron alistados gracias al capital propio y al obtenido por los propietarios y maestros mediante préstamos a riesgo y corrientes.

(30) AHPC, prot. núm. 1.810, fol. 260.

(31) AHPC, prot. núm. 4.244, fol. 96.

(32) AHPC, prot. núm. 3.576, fol. 66.

La compañía también podía formarse entre un armador, propietario de uno o varios navíos, y un maestro. Entonces solía establecerse por un solo viaje, al final del cual se dividían las pérdidas y ganancias. En estas sociedades, el armador corría con el alistamiento y aprovisionamiento del buque, bien con capital propio, o con la participación de otros hombres de negocio (33).

El capitán, generalmente, participaba conduciendo el barco en la travesía y proporcionando la licencia real para poder navegar a las Indias. Este método fue utilizado por los comerciantes extranjeros, quienes usaron de él activamente para infringir las prohibiciones de comerciar con las Indias. En efecto, el capitán o maestro español obtenía para su barco la licencia que le permitiría viajar a las Indias, de registro; una vez conseguida esta, el barco era fletado por mercaderes extranjeros, cargándolo con mercancías prohibidas. De este modo actuó el capitán Esteban Guillén, natural de la isla de Tenerife. Primeramente, obtuvo la licencia para viajar de registro desde Santa Cruz de Tenerife a La Habana; luego, viajó con su barco a Amsterdam, donde negoció con Bernardo de Colonia y otros mercaderes, que adquirieron el navío y lo cargaron con géneros por valor de más de 30.000 pesos (34).

El capitán y la tripulación, según las estipulaciones de algunos contratos, podían reservarse una parte de la capacidad del navío para cargar mercancías de su cuenta, o por cuenta de otros (35).

Tal vez, este tipo de asociaciones entre un naviero o una sociedad (propietarios de uno o varios navíos) y un maestro sea el más frecuentemente utilizado en Cádiz, a juzgar por los datos que nos ofrecen las compraventas de navíos de los años muestrales. Estos evidencian el predominio de un único propietario del buque, con una significación del 77 %. Solo el 23 % restante corresponde a ventas de alguna parte del barco, especialmente mitades y tercios, así como sus múltiplos y fracciones.

(33) En 1679, Juan Tomás Miluti, gobernador y dueño de los navíos que fueron a Buenos Aires en 1680, suscribió un contrato de compañía con el capitán Pedro Velázquez Larios, que iría como capitán y maestro de una de las naves (AHPC, prot. núm. 3.738, fols. 862-865). Según se recoge en el cuadro A.5 del apéndice, Juan Tomás Miluti contrajo deudas por valor de 158.498 pesos para el alistamiento y aprovisionamiento de los navíos, en diecinueve escrituras de préstamo a riesgo, quince de los cuales se tomaron sobre el buque, y los cuatro restantes, sobre las mercancías cargadas. Antonio Miguel Bernal recoge en el cuadro 5.25 algunas de las escrituras que suscribió Juan Tomás Miluti y el concepto por el que se tomaron (A. M. Bernal. Ob. cit., p. 286).

(34) AGI, Indiferente General, leg. 1.668, nº 68.

(35) *Ibíd.* En la escritura de fletamento otorgada por Thomas Martín y Duarte Gardner, compañía, el capitán Tomás Ayres se obliga a fletar el navío inglés «La Ciudad de Cádiz», de porte de 200 toneladas. En la cláusula diez del contrato se establece que el capitán y el contra maestro se reservarán la mitad de la capacidad del navío para cargarla con ropas de su cuenta con destino a Málaga (AHPC, prot. núm. 2.366, fol. 834).

IV.3. La construcción y apresto de las armadas: los contratos de asiento entre la Corona y particulares

La Corona intentó paliar la falta de navíos de fábrica hispánica en sus armadas, encargando a particulares la construcción de embarcaciones mediante asiento y a cambio de determinados favores o mercedes, como el nombramiento de capitán de mar y guerra de la Armada de Indias o de la Armada de Nápoles, etc. (36).

Durante la segunda mitad del siglo XVII, fueron numerosos los asientos concertados con particulares. Así, en 1652, mediante un contrato de esta naturaleza, José de Iriarte, vecino de Cádiz, se comprometió a fabricar cuatro galeones. En 1653, se firmó asiento con Alberto de la Puebla por dos galeones. En 1675, con Pedro González de Agüero por un navío, y con Miguel Aróstegui por dos navíos. Entre 1678 y 1681, otros siete galeones serían construidos por Domingo de Iturri, Juan de Olaeta, Pedro de Aróstegui, la viuda de Miguel Aristigueta y José Fernández de Santillán (37).

En los años ochenta, se firmarían otros quince contratos de asiento, pero parece que solo llegaron a cumplirse los suscritos por Pedro Adrián Colarte (38) y Francisco de Córdoba Laso de la Vega. Este último fabricó en Vizcaya un galeón llamado «Ntra. Sra. de las Mercedes, San Miguel y San Francisco», cuyo precio, puesto en la Bahía, fue de 80.559 pesos. Estaba estipulado que el galeón haría dos viajes de Patache de la Margarita, y, a cambio, Francisco de Córdoba obtendría el cargo de capitán de dicho Patache en ambos viajes. Para llevar a cabo semejante empresa, Francisco de Córdoba tuvo que asociarse con Miguel de Anduaga, siendo así que este último obtendría el cargo de maestro o administrador de la nave. Cada socio contribuyó con el mismo capital, por lo que los fletes y aprovechamientos irían a medias a pérdida y ganancia, «con hipoteca especial de la mitad del galeón de cada uno de los otorgantes...» (39).

Valentín Pérez, comerciante holandés residente en el Puerto de Santa María, después de haber asumido la tarea de pertrechar los navíos de la Armada durante diez años, firmó en 1680 un asiento para la fabrica-

(36) Este sistema consistía en que el ofertante fabricaba el casco del navío a cambio de la licencia para realizar dos viajes consecutivos con él como comandante, para lo cual previamente había recibido la jurisdicción sobre marinería e infantería (F. Serrano Mangas. Ob. cit., p. 138).

(37) L. García Fuentes. Ob. cit., pp. 196-197. Sobre todos estos asientos, véase F. Serrano Mangas. Ob. cit., pp. 108-133.

(38) *Ibidem*, p. 198.

(39) AHPC, prot. núm. 3.576, fol. 66.

ción de ocho bajeles para la Real Armada (40). También firmó asiento con la Corona el capitán Martín Sagonazo para entregar en el Puerto de Veracruz un galeón para la Real Armada de Barlovento. No sabemos con certeza si el contrato llegó a cumplirse; suponemos que así fue, ya que cuatro hombres de negocios gaditanos (José López Carvajal, Martín de Aguirre, Gaspar de Conicque y Bernardo de Barrios Leal), en 1698, firmaron un contrato de compañía para «cargar de frutos de la tierra dicho navío» (41).

Parece que hasta finales de siglo otros muchos fabricantes presentaron pliegos de condiciones para diversas construcciones navales, pero no hay evidencia, por el momento, de que llegaran a concluirse (42).

Además de los asientos que se hicieron para la Armada del Mar Océano, se concertaron también contratos para dotar de embarcaciones a otras armadas. El 27 de julio de 1662, Andrés de Ávalos, Príncipe de Montescro, convino un asiento con la Corona para construir una escuadra de ocho navíos y un patache, para servir en Nápoles. A cambio, el asentista obtuvo el título de gobernador de la escuadra de Nápoles. Lo costoso de la empresa le llevó a asociarse con el comerciante flamenco residente en Cádiz Juan Enríquez de Mesa, quien, a cambio de su buen hacer como banquero y de la construcción de cuatro de los ocho navíos, sería nombrado capitán de mar y guerra, y, meses más tarde, gobernador o almirante de la escuadra con sueldo, *sucediendo al Príncipe en los privilegios del asiento*. La obligación que adquirió Juan Enríquez de Mesa de fabricar cuatro bajeles con el desembolso de capital que ello suponía y los riesgos que conllevaba, le obligaron a hacer partícipe en el negocio a otros comerciantes (43).

La escasez de embarcaciones de fábrica española obligó también a la Casa de Contratación a fletar navíos extranjeros. Juan Bautista Montovio, comerciante genovés residente en Cádiz, fletó su galeón «San Agustín», que sería uno de los que compusieron la Armada en 1655 (44). También el capitán Juan de Manurga fue encargado por el comercio sevillano para fletar tres navíos holandeses que estaban surtos en la Bahía de Cádiz en 1676. Las condiciones del contrato, en ambos casos, fueron similares: la tripulación sería española, los bastimentos correrían por cuenta del propietario, navegarían en flota, etc. (45).

(40) C. Sanz Ayán (1992). «Negociadores y capitales holandeses en los sistemas de abastecimientos de pertrechos navales de la Monarquía hispánica durante el siglo XVII», *Hispania*, vol. LII/3, septiembre-diciembre, p. 940, y (1989). *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, Universidad.

(41) AHPC, prot. núm. 2.369, fols. 1.546-1.548.

(42) L. García Fuentes. Ob. cit., p. 200.

(43) AHPC, prot. núm. 3.069, fol. 1.519.

(44) J. de Veitia Linaje. Ob. cit., lib. II, cap. 8, nº 19.

(45) L. García Fuentes. Ob. cit., p. 189.

Durante la mayor parte de la segunda mitad del siglo XVII, el abastecimiento de pertrechos para la Armada estuvo en manos de hombres de negocios holandeses y flamencos. Entre 1665 y 1676, Valentín Pérez, flamenco residente en el Puerto de Santa María, y correspondiente desde 1660 del comerciante holandés Juan Telli, se hizo cargo del asiento, administrándolo junto con su socio Pablo García de Santayana (46). Después, en 1676, Juan Enríquez de Mesa, otro flamenco residente en Cádiz y con importantes contactos comerciales en Madrid y Amsterdam, se hizo cargo del asiento hasta 1679 (47). Pero, a partir de 1682, serán holandeses quienes controlen el negocio de los pertrechos para la Armada, a través de la compañía de Adrián de Roo y Baltasar Kiel, y un hombre de negocios llamado Daniel Vaneden, que se alternarán en los abastecimientos de pertrechos hasta 1699 (48).

El aprovisionamiento y alistamiento de los navíos que hacían la Carrera de Indias suponían también un problema financiero para la Corona, de ahí que nuevamente se recurriera al sistema de asientos para proveer a la Armada. Durante la segunda mitad del siglo XVII, la Corona también acudió, para estos asientos, a los hombres de negocios, sobre todo a aquellos de reconocido crédito. Estos banqueros, sin embargo, solo suministraron el dinero, que luego gestionaría la Junta de Armadas. Uno de estos negociadores fue la Compañía de Rayniero y Joseph Grimaldo, de Sevilla, quienes se obligaron a proporcionar el dinero suficiente para el apresto y despacho de los dos galeones que llevaron azogues a Nueva España a cargo del gobernador Diego de Ibarra. Puesto que no disponían del capital suficiente, solicitaron la ayuda de otros hombres de negocios, entre los cuales figuraban algunos gaditanos (49). Estos prestaron diferentes cantidades que la compañía sevillana se obligaría a reembolsar con un 8 % de interés simple anual, a la llegada de los galeones a cualquier puerto español. La casa de negocios de Juan Bautista Montovio, de Cádiz, se ocupó de gestionar los préstamos, firmando a los acreedores vales en nombre de la compañía sevillana (50).

(46) Sobre Valentín Pérez de Dunslague y su actividad como asentista de pertrechos, véase F. Serrano Mangas. Ob. cit., pp. 155-157.

(47) Sobre la actividad de Juan Enríquez de Mesa como asentista, véase F. Serrano Mangas. Ob. cit, pp. 153-154.

(48) C. Sanz Ayán. Ob. cit., p. 945, anexo II.

(49) Los datos sobre esta operación figuran en varias cartas de pago y poderes otorgadas en los meses de enero a marzo de 1660. Agustín García de la Yedra participó con 8.897 reales de plata; Carlos Mortolas, con 1.800 reales; Diego de Barrios, con 1.576 reales y tres cuartillos; Pedro García de la Yedra, con 1.125 reales; Ignacio Testa, con 1.350 reales; capitán Alonso Gil Moreno, con 8.326 reales; Juan Bernardo Puppo, con 2.400 reales; Gerónimo Ravaschiero, con 4.506 reales; Gerónimo de Villalobos, con 2.702 reales; Bernardo Recaño, con 2.400 reales (AHPC, prot. núm. 4.219).

(50) *Ibidem*.

IV.4. Conjurar los riesgos de la mar: el seguro marítimo

Armadores y maestros solo se aventuraban en una empresa marítima si disponían de procedimientos para salvaguardarse de los posibles riesgos del viaje transatlántico. La necesidad y el sentimiento de seguridad se canalizaron a través del seguro marítimo, que aparecía así como una «imprescindible cobertura frente a cualquier pérdida fortuita, que podía resultar gravísima o ruinosa, para los patrimonios individuales de los implicados en la empresa» (51).

Desde el siglo XIV, el seguro venía practicándose en Brujas (52), Londres, Oporto y Lisboa, así como en Génova, Florencia y Venecia. En España, los principales centros aseguradores fueron, primero, Barcelona (53) y, más tarde, ya en el siglo XVI, tras la creación de su Consulado, Burgos.

La contratación de los seguros podía estar controlada por el Estado, a partir de la reunión de capitales en una Bolsa común, como sucedía en Portugal; o, como en Venecia, donde primaba el carácter especulativo y la oferta de capitales por parte de los mercaderes, variaba según el sentimiento de seguridad existente en la plaza. De este modo, el mercado de seguros en Venecia podía ser *largo* o *stretto* (54).

Como en otras partes de esta investigación, la falta de fuentes directas nos impedirán profundizar en los aspectos institucionales, económicos y sociales de este instrumento mercantil, ya que se han perdido los registros de pólizas de seguros que se llevaban en la Contaduría del Consulado en los siglos XVI y XVII; y tampoco subsisten, o al menos no tenemos noticia de ello, los que debían llevar los corredores de lonja. Una fuente alternativa para el conocimiento del seguro marítimo son los protocolos notariales. Sin embargo, la dispersión de las noticias que nos ofrecen, hacen la labor de recopilación muy difícil. Es precisamente, a partir de estas informaciones indirectas y fragmentarias, contenidas en los poderes, obligaciones, cartas de pago, cláusulas hipotecarias de los documentos de préstamo, etc., como hemos podido conocer a algunos de los hombres de negocios establecidos en Cádiz que abrieron pólizas de seguro entre 1670 y 1710. Hemos de suponer que las Ordenanzas del Consula-

(51) G. Céspedes del Castillo (1948-1949). «Seguros marítimos en la carrera de Indias» en *AHDE*, t. XIX, Madrid, p. 62.

(52) S. M. Coronas González (1984). «La Ordenanza de seguros marítimos del Consulado de la nación de España en Brujas», en *AHDE*, t. LIV, pp. 384-407.

(53) M. J. Peláez (1975). «La legislación histórica barcelonesa de seguros marítimos en su proyección italiana», *Revista de Derecho Mercantil*, 20, J. M. Madurell i Marimón (1961). «Ordenanzas marítimas del 1331 y 1333», en *AHDE*, t. XXXI, pp. 611-628.

(54) Cfd. G. Stefani (1956). *L'assicurazione a Venezia dalle origini alla fine della Serenissima*, Trieste y Venecia, 2 vols.

do de Sevilla transcendían el ámbito sevillano y, por tanto, serían utilizadas en Cádiz por asegurados y aseguradores como base legal en los contratos de seguro, al menos hasta 1681, en que se incorporaron, con algunas modificaciones, al título XXXIX del libro IX de la Recopilación de las Leyes de Indias. Pero una cosa eran los textos legales y otra muy distinta la práctica real. La honestidad y la buena fe entre las dos partes que contrataban un seguro dieron paso, en muchos casos, a maniobras especulativas. El problema radicaba en la inexistencia de un registro oficial de pólizas, por lo que no era extraño que un cargador asegurase varias veces su mercancía; así, en caso de siniestro, recibía una indemnización superior al valor de los bienes asegurados; de ahí que prefiriera arrojar el cargamento al agua a negociarlas en Indias. Si lo asegurado era el buque, se conducían de igual manera, asegurándolo varias veces y optando por dejarlo al través o hacerlo naufragar. Estos abusos, y la necesidad de obtener algún beneficio, obligaron al poder público a ordenar el registro oficial de las pólizas de seguro.

En la ciudad de Cádiz, los fraudes se cometían con la complicidad de los *corredores de lonja*, ante quienes se debía realizar la póliza, según se menciona en las Ordenanzas del Consulado de Sevilla. Entre las prácticas fraudulentas llevadas a cabo por los *corredores de lonja* gaditanos, estaban la modificación de determinados datos de la póliza, como el nombre del asegurado, el importe, los nombres de los navíos o el itinerario del viaje. Otras veces, se limitaban a dejar en blanco dichos datos, rellenándolos más tarde, cuando se tuviese noticia cierta del siniestro (55). Todos estos abusos llevaron a algunos hombres de negocio extranjeros, en 1688, a organizarse para llevar un mayor control de la contratación de seguros, al margen de los corredores de lonja (56). Se intentaba con ello normalizar la contratación de seguros en Cádiz, lo cual revelaba también el deseo de controlar el mercado a través de la creación de una especie de corredor especializado. Este se convertiría en el intermediario cualificado para la contratación de una póliza. Su misión consistiría en buscar dentro del círculo de los inversores en seguros los capitales suficientes para cubrir la póliza. Naturalmente, para evitar fraudes, es posible que estuviera en las mentes de los redactores del documento la constitución de un registro de todas las transacciones que se llevaban a cabo. Con todo, parece que la iniciativa se reveló afortunada para el mercado de seguros gaditano, pues el año 1688 supone un punto de inflexión en su

(55) M. Ravina Martín (1983). «Participación extranjera en el comercio indiano: el seguro marítimo a fines del siglo XVII» en *Instituto Fernández de Oviedo de Historia de América*, CSIC, p. 488.

(56) *Ibidem*, pp. 502-510. A este efecto, redactaron y publicaron un documento que recoge M. Ravina en el apéndice I, titulado «Diputación de los comerciantes extranjeros, estableciendo las normas sobre las que se regirán los seguros marítimos con las Indias, 1688».

contratación, a juzgar por las noticias que sobre pólizas aparecen en los documentos notariales. En los años 1650 y 1660, los instrumentos públicos que incorporan alguna información sobre esta materia son poco importantes numéricamente, haciendo referencia únicamente a aseguradores de la ciudad de Sevilla. En los años setenta, las noticias son más frecuentes, y los aseguradores son hombres de negocios extranjeros residentes en la ciudad de Cádiz. En los años ochenta no hemos encontrado documentos sobre seguros. Sin embargo, a partir de 1690 el número y la frecuencia con que aparecen se multiplican notablemente. A partir de esta última fecha, la información obtenida nos permite elaborar listas de aseguradores, pues en los propios instrumentos públicos se mencionan el número de pólizas, los aseguradores que firmaron cada una de las pólizas y, en ocasiones, el importe del seguro.

Esta mayor presencia de asuntos sobre seguros puede indicarnos un incremento en la contratación de pólizas en la ciudad de Cádiz, debido a la coincidencia de varias circunstancias. En primer lugar, a la mayor confianza que ofrecen los aseguradores extranjeros, al establecer una tabla de precios para las primas, y una serie de normas para evitar los fraudes; también pudo influir la recuperación de los intercambios coloniales y de la economía en general que se produce a partir de los años ochenta del siglo XVII; y, por último, la conflictiva situación internacional de estos años. Este último factor quizá sea el más directamente responsable de las noticias que aparecen en los documentos notariales, ya que todos ellos están relacionados con el cobro por parte de los asegurados de una parte o la totalidad de la póliza, por haber sido apresadas las mercancías o el navío en que viajaban por corsarios franceses u holandeses.

El documento que publica Manuel Ravina señala los precios mínimos de los seguros para cada uno de los trayectos que se navegaban (57), y, si surgía algún viaje imprevisto en el documento, tres de los aseguradores firmantes se comprometían a fijar la nueva tasa. Esta tenía una vigencia de tres años, transcurridos los cuales, el precio de las primas sería modificado según las circunstancias y los riesgos de cada viaje. De hecho, los hombres de negocios extranjeros que firmaron el documento se vieron obligados a crear, a partir de 1691, una comisión de seis miembros para fijar el precio de cada póliza de seguro que se abriese (58).

(57) No es posible comparar los precios de los seguros contratados en Cádiz con los que se contrataban en Burgos un siglo antes, ya que los trayectos que se señalan en ambos casos no son coincidentes. Véase M. Basas Fernández (1963). «El seguro marítimo en Burgos (siglo XVI)», *Revista de Estudios de Deusto*, Bilbao, pp. 157-166.

(58) Según el documento de 1688 publicado por M. Ravina Martín, el viaje de ida de Cádiz a Sale costaba un 2 %, añadiéndole un 1 % en caso de que el navío viajase solo o con poca defensa. En 1700, el capitán Juan Taylor pagó por el seguro de efectos cargados en el pingüe nombrado «El Postillón de África» un premio de 5 % para el mismo trayecto. (AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 918).

**HOMBRES DE NEGOCIOS EXTRANJEROS ASEGURADORES
DE PÓLIZAS EN CÁDIZ ENTRE 1670-1700**

1670	1690	
Diego Cornelisen y Juan J. Prorrata	Samuel Pitts	Pedro Pore y Comp.
Diego Ricardo	Juan D. Saporito	Alonso Moreno
Carlos y Nicolás Mortolas	Juan B. Façie y Comp.	Antonio Fontena
Gerónimo Pavía	Duarte Gardner y Comp.	Miguel A. Spinelli
Pablo y Esteban Ferrari	Ricardo Hill	Joseph Maltes
Fulgencio Panes	Gerbasio Resbi	Simón Mesiga
Juan Andrea Panes	Juan Durazo	José M. Ruiangra
Juan Vanele	Pablo B. Galanduchi	Thomás Costa y Comp.
Juan Belin	Bartolomé Bozán	Simón Tamez
Marcos de Hierro y Comp.	Francisco Ginori	Juan Carlos Canissia
Marcos Cohue	Francisco Vansustren	Limbanio Scaglioso
Matheo Martín	Diego Porter	Juan Lorenzo Panes
Guillermo Bordeos	Jácome M. Lavesolo	Bartoloné Risse
Jácome Remondino	Gerónimo Digueri	Juan Smaenque
	Ambrosio Oton y Comp.	Juan Esteban Panes
	Ángelo F. Belli	Benito y Lorenzo Porque
1700	1710	
Luis Ansaldo	José Barbier	José y Lorenzo Micón
Benito Porque	Sarfield y Fenel, Comp.	Guillermo Mace
Simón Mesiga	Andrés Achar	Ventura Verduc
Juan Berenzone	Gil Pain	Francisco Gubertt
Juan Esteban Panes	Juan Masson	Juan Rous
Francisco Vansustren	Pedro Musquer y Comp.	Luis Robin
Simón Tamez	Diego Lorion	Enrique Franchois
Miguel Scroder	Pablo Leonardo	Luis Hais y Comp.
	Nicolás Legobien	Diego Hacquet
	Andrés Hick	Rolando y Chambon
	Juan Lorenzo Panes	Juan Bernier
	Pedro Segnoret	

En cuanto al origen de los contratantes, tanto los aseguradores firmantes del documento del British Museum de Londres como los que constan en las listas que hemos elaborado a partir de los documentos notariales eran extranjeros o naturalizados (véase cuadro IV.1).

Llama también la atención el hecho de que, frente a la proliferación en estos años del fenómeno asociacionista, sin embargo, son pocas las compañías que firman pólizas de seguro. En la segunda mitad del siglo XVII no había, al menos en Cádiz, compañías especializadas en seguros. Tal vez, la escasa legislación y protección de los aseguradores les llevaba solo a considerar la contratación de seguros como un negocio

más, y de carácter eventual (59). Algunos contratos de constitución de compañías consideraban el seguro marítimo como un negocio marginal, que había que tratar con cautela. De ahí que, cuando la sociedad se comprometía a firmar pólizas, era el socio principal el encargado de supervisarlas y autorizarlas (60). Otras veces, se establecían limitaciones en el importe de los seguros que contrataban las compañías. Así, por ejemplo, la compañía de Juan Thompson y Onofre Walcott, en 1694, fijaron el límite máximo en 150 doblones por navío (61). En aquellas compañías en que a los socios se les permitía simultanear los negocios sociales con los particulares, cada compañero podía tomar o firmar pólizas de seguros por su propia cuenta (62).

Parece, pues, que las compañías de negocios establecidas en Cádiz eran poco propensas a invertir su capital en seguros marítimos. Las razones pudieron ser de índole económica, pues la falta de capitales que sufría el mercado colonial orientaba las inversiones hacia operaciones especulativas, lo cual explicaría el éxito notable del préstamo a la gruesa en competencia con el seguro. También, razones de operatividad de la propia compañía serían las causantes de esta apatía por el seguro marítimo, ya que la duración media de la asociación se situaba entorno a los tres y seis años, por lo que contratar seguros podía interferir en las liquidaciones de la compañía. Si se producía un siniestro, los plazos de desembolso de la póliza por parte de los aseguradores podían dilatarse considerablemente, dificultando entonces la liberación de los socios. Esto explicaría el hecho de que en las listas de aseguradores aparezcan algunos hombres de negocios que en el momento de tomar la póliza forman parte de compañías y, sin embargo, la contratan por su propia cuenta, independientemente de la compañía de la que formaban parte (63).

El acuerdo sobre pólizas de seguros de 1688 fue firmado por un grupo de hombres de negocios bastante significativo dentro del ámbito comercial gaditano; sin embargo, es posible considerar que este sistema

(59) «Que por quanto a causa de las contingencias de los tiempos y variedad de ellos suele acontecer no perseverar los comerciantes en un género de negocio...» (AHPC, prot. núm. 2.367, fols. 280-281, cap. 5º).

(60) En el documento de fundación de compañía firmado el 8 de mayo de 1686 por Guillermo Hodges y Cristóbal Hayne, se establece que Hayne no podrá firmar pólizas por su cuenta, ni por cuenta de la compañía, sino es con el consentimiento de G. Hodges (AHPC, prot. núm. 2.361, fol. [roto]).

(61) AHPC, prot. núm. 2.371, fols. 1.120-1.124.

(62) En la compañía que constituyeron G. Hodges, C. Hayne y E. Terrel, se hace constar expresamente que «queda a voluntad de los interesados firmar pólizas de seguro de cuenta propia particular, si quisieren y no por cuenta de la compañía» (AHPC, prot. núm. 2.374, fols. 277-280). Esta cláusula se reiterará en la compañía que los tres firmaron con H. Bertie el 15 de febrero de 1700 (AHPC, prot. núm. 2.380, fols. 163-167).

(63) Son los casos, por ejemplo, en 1690, de Ángelo Francisco Belli, de Juan Carlos Canissia y Limbanio Scaglioso.

de contratación de pólizas acordado no tenía por qué ser el único y, por tanto, incompatible con la existencia de aseguradores más audaces, que invertían solos importantes sumas en pólizas de seguro.

Asegurar barcos y mercancías era un negocio arriesgado en unos tiempos en que el peligro de accidente de mar o el apresamiento por los corsarios eran bastante probables. Para evitar desembolsos desmesurados, los aseguradores extranjeros establecieron un límite máximo de 400 pesos en el importe de cada póliza. En cualquier caso, y de manera subjetiva, topes máximos siempre existieron, pues cada asegurador podía asumir unos riesgos limitados, de ahí que los comerciantes que quisiesen contratar una póliza para asegurar sus mercancías o su navío debían recabar el importe de esta entre varios aseguradores (64).

El interés que llevaba a los aseguradores a fragmentar el capital asegurado en varias pólizas, y distribuir, a su vez, estas entre varios hombres de negocios, nacía de la necesidad de dividir los riesgos y de compartir, en caso de litigios, las responsabilidades. Así, por ejemplo, Juan Simeón y compañía, residente en Tetuán, solicitó a la compañía Thompson y Walcott, de Cádiz, que asegurasen «cierta porción de dinero sobre efectos cargados en el pingue nombrado Postillón de África», que viajaría desde Cádiz a Sale. Thompson y Walcott no se hicieron cargo del seguro inmediatamente, sino que avisaron a otros comerciantes de su nación para que participaran también en la póliza. Cuando el 10 de abril de 1697 se abrió la póliza, las firmas que constaban eran las de Thompson y Walcott por 100 doblones, Juan Mead y Thomas Wood por otros 100 doblones, don Rodrigo Turner también con 100 doblones, y otros que la declaración notarial menciona, pero que ha sido imposible leer por hallarse muy deteriorado el documento (65).

Distribuir las mercancías en varios navíos también ayudaba, como en los préstamos a riesgo, no solo a minimizar los riesgos, sino a abaratar el seguro, por cuanto el importe asegurado en cada póliza era mucho menor. Así lo señalan Fadrique Rimer y Pedro Varnes, compañía, quienes, por esta última razón, y por el interés que revelaban en que alguna porción de las mercancías llegase a Amsterdam, decidieron dividir las en cuatro partes de igual importe y distribuirlas en barcos diferentes (66).

(64) Véase É. Trocmé y M. Delafosse (1946). *Le commerce rochelais de la fin du XVème siècle au début du XVIIème*, París, A. Colin. La actividad aseguradora de la firma flamenca Boussemart se limitó a periodos de relativa calma (1670-1671), a pesar de lo cual establece un límite máximo de capital para ser invertido en seguros: 500 pesos [J. Everaert (1973). *De internationale en koloniale handel der ulaase firma's te Cádiz (1670-1700)*, Brujas, p. 922].

(65) AHPC, prot. núm. 2.380, fol. 918.

(66) Enviaron el 28 de noviembre de 1670 una partida de mercancías en el navío «Santa Bárbara», asegurándola por 10.000 pesos; el mismo día, cargaron una partida en el

El asegurador debía indemnizar al asegurado cuando existía pérdida parcial o total de los bienes asegurados. En el primer caso, el importe de la indemnización se fijaba de acuerdo con la valoración del daño sufrido y del valor de las mercancías. Si las mercancías solo se deterioraban, su cuantía resultaba ser la diferencia entre el valor que estas hubieran adquirido de llegar en buen estado al puerto de destino, y el que tienen las averiadas. Si el bien asegurado era un navío, el importe del daño era equivalente a los gastos de reparación.

Para todos estos cálculos era necesario tener en cuenta si la suma asegurada cubría el valor de lo asegurado, o si era inferior a dicho valor. Dependiendo de ello, en los casos de pérdida total, el asegurado podía recibir el valor de lo asegurado o el importe de la póliza.

Un aspecto peculiar del seguro marítimo es la llamada «dexación» o acción de abandono, que, en términos generales, consistía en «una declaración de voluntad que permitía al asegurado, en ciertos casos previstos, exigir del asegurador toda la suma asegurada, a cambio de la transferencia de sus derechos sobre las cosas de seguro» (67). Aunque aparentemente «dexación» y abandono son sinónimos, existen determinados matices diferenciadores. La «dexación» era un pago provisional que los aseguradores hacían al asegurado, hasta que hubiese noticias ciertas de que el siniestro se había producido. En cambio, el abandono suponía la transferencia de la propiedad del bien asegurado, del asegurado al asegurador (68). En los seguros contratados en Cádiz, estos dos conceptos aparecen claramente diferenciados, y relacionados, especialmente, con los apresamientos de barcos y mercancías realizados por corsarios.

Abandono se produjo en el caso de Manuel Domingo Chiesa, quien contrató tres pólizas de seguros a 26 aseguradores sobre su navío, que viajaría al puerto de Amsterdam cargado con vino seco de Jerez. El navío fue apresado por corsarios holandeses y conducido al puerto de Middelburgo. En una escritura notarial, M. D. Chiesa hace *cesión y abandono* a favor de los aseguradores del valor del navío y su cargamento, *a cada uno según la cantidad que le aseguraron* y, a cambio, M. D. Chiesa cobraría el valor de las pólizas (69).

navío «El Salmón Dorado», por importe también de 10.000 pesos; el 30 de noviembre de 1670, envían otra partida de mercancías en el navío «Santa Catalina» y la aseguran también por 10.000 pesos, y el mismo día cargan mercancías aseguradas por 10.000 pesos en el navío «Las Siete Provincias» (AHPC, prot. núm. 1.142, fol. 735).

(67) G. Céspedes del Castillo. Ob. cit., p. 85.

(68) M. Basas Fernández. Ob. cit., p. 117.

(69) AHPC, prot. núm. 3.119, fols. 117-118.

Un caso de «dexación» fue el que le sucedió a Francisco Ginori, que aseguró mediante una póliza diferentes cantidades sobre efectos cargados en el navío Nuestra Señora de Orduña, urca del capitán don Juan Antonio de Miranda, desde el puerto de Santo Domingo a Cádiz. Transcurrido un año de la partida, aún no se tenía ninguna noticia sobre la suerte que habría corrido el navío, por lo que el asegurado solicitó de sus aseguradores las cantidades que figuraban en la póliza. Estos últimos, que no tenían certeza de un siniestro, acordaron entregar a Francisco Ginori el 50 % de las cantidades aseguradas, hasta que se recibieran noticias de lo sucedido con el navío y su carga.

En caso de que el barco y la mercancía aseguradas fueran apresadas por los corsarios, los aseguradores prefirieron en todos los casos documentados pagar la póliza, y solicitar del asegurado la declaración de cesión y abandono. De este modo, podían negociar el rescate de los bienes asegurados. Este tipo de operaciones reportaba importantes beneficios, pues, al «venderse sin derechos (las mercancías) las sacan otra vez (al mercado) con mucha comodidad y utilidades...» (70).

Los seguros podían tomarse sobre navíos, permitiéndose solo asegurar las dos terceras partes de su valor en el viaje de ida, o la fracción que el prior y cónsules acordasen en el de vuelta; sobre mercancías, exceptuándose esclavos, animales, fletes, aparejos y artillería de la nao (71); y un tercer tipo era aquel que se tomaba sobre los préstamos a riesgo concedidos al armador o al cargador. Si el viaje terminaba bien, los acreedores de riesgos reembolsarían el principal del préstamo, junto con los intereses, y únicamente perdían la prima pagada por el seguro. Pero, si en el viaje surgían contratiempos, cobraban la cuantía de la póliza contratada. Este tipo de seguros fue prohibido por las Ordenanzas del Consulado de Burgos de 1572 (72). En Sevilla, por el contrario, el Consulado no prohibió esta práctica, y, según señala el profesor Céspedes del Castillo, los acreedores de préstamos a la gruesa de maestros y armadores utilizaban asiduamente para garantizar sus créditos un tipo de seguro similar: el seguro por vía de apuesta (73). La prohibición del seguro-apuesta no se produciría hasta 1768, pero en su lugar se autorizó el seguro sobre los créditos a riesgo.

No hemos hallado noticias documentales de la utilización del seguro-apuesta por los hombres de negocios gaditanos como medio de garantizar los préstamos a riesgo. Sin embargo, podemos afirmar que los acreedores de este tipo de préstamos aseguraban sus créditos. Solo de este

(70) AMC, Actas Capitulares, t. 37, fol. 53.

(71) G. Céspedes del Castillo. Ob. cit., p. 89.

(72) M. Basas Fernández. Ob. cit., pp. 139-140.

(73) G. Céspedes del Castillo. Ob. cit., p. 69.

modo se podría explicar la existencia, entre los protocolos notariales, de algunas escrituras de riesgo de ida y seguro de vuelta, donde el crédito concedido era asegurado a la vuelta del viaje para garantizar su devolución. Al no tratarse de un seguro sobre el viaje redondo, en el trayecto de ida el préstamo concedido queda sin cobertura, por lo que, en caso de siniestro, el acreedor perdía solo el principal. Sin embargo, cumplido el plazo estipulado en el contrato de préstamo, a la vuelta, el seguro cubría el principal y los intereses.

Concluyendo, la preocupación de los hombres de negocios extranjeros que residían en Cádiz por reglamentar en alguna medida el mercado de seguros, y la creciente presencia de noticias sobre ellos a medida que avanzamos hacia el fin del siglo XVII, pueden servirnos como indicativo de la posible importancia de los capitales que el negocio de los seguros movilizaba. Por tanto, habremos de considerar el seguro marítimo como una forma más de creación y de inversión de capitales utilizada por los hombres de negocios asentados en Cádiz.

V

CONCLUSIONES

Los fenómenos de asociación, en general, fueron el sistema ideal y elemental del capitalismo comercial gaditano. Entre los distintos tipos descritos, las sociedades de personas o colectivas fueron las piezas básicas de este capitalismo comercial. Eran sociedades explícitas, entre miembros de una misma familia, de una misma nación, o con otro tipo de afinidades de carácter profesional; o implícitas, generalmente entre familiares.

Con estas premisas, una característica de la plaza gaditana era la importancia del contingente extranjero. Este sector fue especialmente propenso a la asociación, en función del interés del negocio. Constituían compañías con capitales de escasa entidad, y de limitados planteamientos, cuyos objetivos eran inmediatos y se reducían a obtener beneficios importantes en el menor tiempo posible. Su escasa duración (de tres a seis años) es síntoma de la propia inestabilidad del mercado en el que se hallaban inmersos. Su capital, escaso y frágil, lo confirma, por cuanto difícilmente podían enfrentarse o superar cualquier contingencia. Ni tan siquiera las compañías con respaldos económicos importantes sobrepasaban determinadas dificultades ligadas al aplazamiento y la demora excesiva de los pagos.

Sobre los mercados hacia los que se dirigieron estas compañías, poco podemos conocer a través de la documentación notarial, aunque de los ejemplos a nuestro alcance pueda deducirse que son compañías bien adaptadas al mercado interior y exterior.

La mayoría de las casas de negocio gaditanas eran, fundamentalmente, empresas comerciales: invertían en el tráfico y, al mismo tiempo, actuaban como empresas de servicios mercantiles y financieros. Prestaban estos servicios a sus clientes en función de una oferta no especializada. Su negocio se centraba en el comercio de importación-exportación, por cuenta propia y ajena. En este sentido, podían actuar como consignatarios, como almacenistas, como agentes portuarios, como co-

misionistas, etc. Su actividad, dentro del ámbito de los servicios, se realizaba también en el terreno financiero, como intermediarios en la provisión de medios de pago. Esta es la razón de que el objeto de estas empresas sea extremadamente variado, abarcando no solo el ámbito comercial y financiero, sino también el de los arrendamientos de inmuebles y rentas, el cambio y la transferencia de monedas, la firma de pólizas de seguro, el tráfico de efectos, el armamento de navíos, y toda una pléyade de negocios que pudieran allegar beneficios, sin excesivos riesgos.

Esta no especialización se hacía también patente en el ámbito de los mercados. Estos se diversifican de tal modo, que intervienen tanto en el mercado colonial como en el europeo, regional o local. Al final, el éxito o el fracaso de estas empresas estaba íntimamente ligado a su capacidad de adaptación a las coyunturas cambiantes y a las distintas economías. Y sus actividades y beneficios, a la receptividad del mercado americano.

En resumen, la debilidad del fondo de capital de estas compañías, unido a su escasa duración media, nos pueden poner en la pista del tipo de negocios que desarrollaban. Simultaneaban el negocio por cuenta propia y ajena, en función de las condiciones del mercado. En este sentido, el interés de muchos de estos comerciantes por la asociación podía derivarse más del interés por ampliar las redes de influencia dentro de la comunidad mercantil y ampliar la cartera de clientes, que por concentrar capitales.

Todas estas funciones al alcance de las compañías y casas de negocio gaditanas se hacían posibles gracias al sistema de corresponsalías, que permitía estructurar los pagos y las transferencias de fondos de una forma rápida y barata, en ausencia, todavía, de agentes especializados o casas de banca. Las relaciones que se establecían entre los agentes se basaban en la reciprocidad entre correspondientes. Para su funcionamiento era una condición importante disponer de círculos de influencia amplios, cuya extensión dependía, a su vez, de los recursos familiares y del crédito personal que el comerciante y sus socios tenían.

Durante la segunda mitad del siglo XVII, una parte importante de la financiación de la actividad comercial que se desarrollaba en la plaza gaditana recayó sobre los efectos mercantiles a medio y largo plazo: préstamos, cambios marítimos y letras de cambio. Estos instrumentos permitían obtener recursos financieros inmediatos en un mercado poco estructurado y sujeto a contingencias, muchas veces, derivadas del azar.

El cambio marítimo o préstamo a la gruesa se reveló como un instrumento esencial en la financiación del comercio colonial, como ya han puesto de manifiesto otros autores en repetidas ocasiones. Quienes recurrían a él buscaban obtener recursos fácilmente para el viaje transa-

atlántico, para el alistamiento de los navíos de la Carrera o para la compra de mercancías destinadas a los mercados americanos. Los acreedores buscaban, en cambio, la ajustada rentabilidad que estos préstamos ofrecían, a cambio de unos riesgos limitados. En general, fue un sistema de financiación muy apto para el pequeño inversor, por el bajo volumen de las partidas que se interesaban, la seguridad y la rentabilidad. Sin embargo, los sectores con mayor disponibilidad de capitales fueron los encargados de distribuir el dinero a riesgo por su cuenta y por cuenta de agentes extranjeros. En este sentido, la figura del intermediario encubre la figura del inversor en cambios y préstamos a riesgo, lo que nos ha impedido cuantificar hasta qué punto esos agentes foráneos se mostraron interesados en este tipo de inversiones.

La letra de cambio, a estas alturas del siglo XVII, ya había llegado a su madurez económica. Su función esencial radicaba en servir como instrumento financiero, facilitando con su circulación los medios de pago necesarios. Sin embargo, para dedicarse a este negocio era condición esencial disponer de una buena red de corresponsalías, tanto en el mercado interior como en el exterior. Cualquier comerciante podía desempeñar un doble papel en el tráfico de estos efectos. Podía ser un simple intermediario, con lo que obtenía únicamente una comisión por su intervención; o podía participar directamente en la especulación cambiaria, con lo que, además, obtenía el beneficio derivado de la diferencia de cursos en las plazas implicadas. Las plazas que cambiaban con Cádiz con regularidad pertenecían al ámbito europeo. La América española, sin embargo, no aparece en la red de la letra de cambio. Otros instrumentos, como las libranzas y los préstamos a riesgo, se adaptaron mejor a las circunstancias y a los riesgos de este comercio.

Los seguros marítimos eran otro de los servicios financieros que los comerciantes y casas de negocios ofrecían a sus clientes. Junto a estos, los comerciantes manifestaron también una especial predilección por las empresas navieras, ya fuera a título particular o a través de contratos oficiales, mediante los asientos, para la fabricación, para la dotación de pertrechos y para el aprovisionamiento de navíos.

Así pues, el análisis cuantitativo y cualitativo de los diversos instrumentos públicos revela que en Cádiz existía, en esta segunda mitad del siglo XVII, un notable mercado financiero; y que, en su seno, las casas comerciales desarrollaban operaciones bancarias. Sin embargo, el mayor peso de su negocio parece que se debe al comercio, y no al tráfico monetario. Todavía, a estas alturas de la modernidad, no podemos hablar en Cádiz de una banca establecida como tal, aunque a través de las fuentes notariales se descubre una tipología de operaciones bancarias, pero todavía limitada: se negocian letras, se conceden préstamos con interés, se firman pólizas de seguros, se especula con numerario, etc. Es-

tas operaciones son realizadas, indistintamente, por cualquier comerciante, negociante o mercader que posea liquidez suficiente. De ahí que exista una gran heterogeneidad en el grupo de inversores. Y, dentro de esta diversidad, existe un sector del comercio más especializado, el de los hombres de negocios, sobre todo extranjeros, hispanizados o no, cuya característica principal, y especialidad, es la intermediación financiera. Son comerciantes-comisionistas, que prestan servicios bancarios. Son los agentes en la plaza de las finanzas nacionales e internacionales; pero no son banqueros, pues el grueso de sus operaciones se desliza más hacia la faceta comercial, como revela la estructura del capital de algunos de estos comerciantes.

APÉNDICE

CUADRO A.1

NÚMERO DE ESCRITURAS DE RIESGO CONTRATADAS ANUALMENTE POR ACREEDORES Y DEUDORES, SEGÚN SU CUANTÍA EN PESOS

<i>Valor en pesos</i>	1650		1660		1670		1680		1690		1700	
	<i>D (a)</i>	<i>A (a)</i>	<i>D</i>	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>A</i>
Hasta:												
500 . . .	25	14	60	46	30	20	78	37	103	67	11	19
1.000 . . .	11	11	30	29	11	12	59	38	71	51	7	2
2.000 . . .	8	10	30	39	17	15	56	42	76	65	6	8
3.000 . . .	7	5	18	13	12	18	27	20	29	30	3	5
4.000 . . .	1	4	9	13	6	4	11	19	31	23	2	5
5.000 . . .	—	1	3	6	4	6	13	11	19	19	1	1
6.000 . . .	1	—	3	2	3	8	15	13	13	9	—	5
7.000 . . .	—	—	2	2	2	2	5	6	10	8	—	—
8.000 . . .	—	1	3	1	4	2	3	4	6	4	2	1
9.000 . . .	—	—	—	1	2	2	6	3	2	7	1	—
10.000 . . .	—	—	2	1	3	3	3	1	5	8	—	1
15.000 . . .	2	1	5	4	7	4	6	7	11	12	—	1
20.000 . . .	—	—	2	1	—	1	10	9	9	5	—	1
25.000 . . .	—	—	3	1	2	3	3	3	4	3	—	—
30.000 . . .	—	—	—	—	1	1	5	—	4	7	1	—
35.000 . . .	—	—	1	—	—	—	2	2	3	3	—	—
Mas de												
35.000 . . .	—	—	1	2	2	1	7	14	5	5	2	1
Total . .	55	47	172	161	106	102	309	229	401	326	36	50

(a) Acreedores: «A». Deudores: «D».

**NÚMERO DE ESCRITURAS DE RIESGO Y SU VALOR TOTAL EN PESOS
CONTRATADAS SEGÚN EL DESTINO DEL VIAJE Y EL TIPO DE RIESGO**

AÑO 1650				
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>		<i>Cuantía</i>
Cartagena	41	10		62.366
Veracruz	6	3		8.902
Honduras	1	—		2.212
AÑO 1660				
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>	<i>Ida/seguro vuelta</i>	<i>Cuantía</i>
Cartagena	77	92	7	390.661
Veracruz	41	22	6	91.629
Canarias	—	1	—	403
Guinea	—	2	—	5.921
AÑO 1670				
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>	<i>Ida/seguro vuelta</i>	<i>Cuantía</i>
Cartagena	40	112	2	453.572
África	1	—	—	1.528
Canarias	1	3	—	1.204
Cuba	5	6	—	26.696
Tánger	1	—	—	200
Galicia	1	—	—	640
Génova	—	1	—	208
Málaga	1	—	—	240
Saint Malo	1	—	—	800
AÑO 1680				
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>		<i>Cuantía</i>
Cartagena	29	90		247.615
Veracruz	96	284		1.043.835
Buenos Aires	33	4		209.152
Canarias	1	2		6.392
Bayona	1	1		1.770
Caracas	—	4		5.495
Cuba	2	3		5.850
Cumaná	1	—		426
Maracaibo	1	—		645
Santo Domingo	—	2		110
Santísima Trinidad	—	1		500
Amsterdam	—	1		115

**NÚMERO DE ESCRITURAS DE RIESGO Y SU VALOR TOTAL EN PESOS
CONTRATADAS SEGÚN EL DESTINO DEL VIAJE
Y EL TIPO DE RIESGO (continuación)**

AÑO 1690					
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>	<i>Dos idas</i>		<i>Cuantía</i>
Cartagena	114	492	1		1.307.683
Buenos Aires	30	38	—		187.183
Cuba	1	8	—		12.167
Canarias	—	1	—		580
Campeche	—	2	—		5.013
Santo Domingo	—	1	—		750
AÑO 1700					
	<i>Ida y vuelta</i>	<i>Ida</i>	<i>Vuelta</i>	<i>Ida/seguro vuelta</i>	<i>Cuantía</i>
Cartagena	6	9	—	1	76.184
Veracruz	7	14	1	—	44.030
Amsterdam	—	2	—	—	1.593
Campeche	9	5	—	—	40.871
Canarias	3	3	—	—	12.515
Cartagena (Levante)	1	1	—	—	780
Génova	2	—	—	—	946
Lisboa	—	1	—	—	357
Málaga	1	1	—	—	3.046
Maracaibo	1	—	—	—	673

**PORCENTAJE DE RIESGOS CONTRATADOS,
VALOR PORCENTUAL Y ABSOLUTO, SEGÚN EL DESTINO**

AÑO 1650			
	<i>Escrituras</i>	<i>Valor</i>	<i>Cuantía en pesos</i>
Cartagena	83,6	84,9	62.366
Veracruz	14,8	12,1	8.902
Honduras	1,6	3	2.212
AÑO 1660			
Cartagena	71	80	390.661
Veracruz	27,8	18,7	91.629
Canarias	0,4	0,1	403
Guinea	0,8	1,2	5.921
AÑO 1670			
Veracruz	88	93,5	453.572
África	0,6	0,3	1.528
Canarias	2,3	0,2	1.204
Cuba	6,3	5,5	26.696
Tánger	0,6	0,04	200
Galicia	0,6	0,1	640
Génova	0,5	0,04	208
Málaga	0,6	0,04	240
Saint Malo	0,5	0,2	800
AÑO 1680			
Cartagena	21,4	16,3	247.615
Veracruz	68,4	68,6	1.043.835
Buenos Aires	6,7	17,7	209.152
Canarias	0,5	0,4	6.392
Bayona	0,4	0,1	1.770
Caracas	0,7	0,4	5.495
Cuba	0,9	0,4	5.850
Cumaná	0,2	0,02	426
Maracaibo	0,2	0,03	645
Santo Domingo	0,4	0,01	110
Santísima Trinidad	0,1	0,03	500
Amsterdam	0,1	0,01	115

**PORCENTAJE DE RIESGOS CONTRATADOS,
VALOR PORCENTUAL Y ABSOLUTO, SEGÚN EL DESTINO** (continuación)

AÑO 1690			
	<i>Escrituras</i>	<i>Valor</i>	<i>Cuantía en pesos</i>
Cartagena	88,2	86,4	1.307.683
Buenos Aires	23,6	12,4	187.183
Cuba	1,3	0,8	12.167
Canarias	0,1	0,02	580
Campeche	0,3	0,3	5.013
Santo Domingo	0,1	0,03	750
AÑO 1700			
Cartagena	23,5	42,1	76.184
Veracruz	32,3	24,3	44.030
Amsterdam	2,9	0,9	1.593
Campeche	20,6	22,6	40.871
Canarias	8,8	6,9	12.515
Cartagena (Levante)	2,9	0,4	780
Génova	2,9	0,5	946
Lisboa	1,5	0,2	357
Málaga	2,9	1,7	3.046
Maracaibo	1,5	3,7	673

**TIPOS DE MERCANCÍAS ESPECIFICADAS EN LAS ESTRUCTURAS
DE RIESGO, CON SU VALOR TOTAL EN PESOS**

AÑO 1650	
<i>Mercancía</i>	<i>Valor</i>
Clavazón	499
Lienzo y ruanes	4.482
Listones	910
Medias de lana	1.096
Medias de seda	8.484
Tabies	12.173
Vino	760
Espejos	430
AÑO 1660	
Balones de papel	1.592
Vino de la Isla	4.914
AÑO 1670	
Aceite	1.300
Vino	790
Canela	5.104
Paño	1.528
Garbanzos	162
Puntas, olanes	2.035
AÑO 1680	
Aguardiente	1.102
Canela	910
Hierro	11.081
Aceite	5.130
Vino	3.955
Bayeta	1.808
Ropa	2.520
Cera	5.986
AÑO 1690	
Jabón	680
Aceite (2.000 @)	3.454
Botijas de vino (230)	603
Vino	1.001
Cajones de libros (19)	3.477
Barriles de vino (30)	200
Vino	3.205
Botijas de vino (1.000). Barriles de aguardiente (200)	952
Botijas de aceite (4.000)	10.080
Vino	425
Botijas de vino (1.000)	341
Botijas de vino	1.320
AÑO 1700	
Bacalao	925
Telas	3.000
Ropa	12.759

**ACREEDORES Y DEUDORES QUE CONTRATAN RIESGOS
POR UN VALOR TOTAL SUPERIOR A LOS 10.000 PESOS**

AÑO 1650						
Nombre	Núm. riesgos	Valor	Objeto			
			E (a)	M (a)	B (a)	
ACREEDORES:						
Diego de Noriega, Caballero de Santiago . . .	1	10.873	—	1	—	
DEUDORES:						
Conde de Peñalba, gobernador Prov. Yucatán . .	1	10.873	—	1	—	
Francisco de Egaña Lazárraga	2	10.250	—	2	—	
Totales	3	21.123	—	3	—	
AÑO 1660						
ACREEDORES:						
Andrés de Aguinaga	1	21.661	—	1	—	
Capitán Alonso Gil Moreno, regidor	16	21.374	4	8	3	
Juan Martínez Páez	1	13.800	—	—	1	
Lucas Núñez	2	12.071	—	2	—	
Juan Andrea Panes, hombre de negocios	6	76.699	5	1	—	
Amaro de Sosa, mercader	1	12.480	1	—	—	
Andrés Vadillo, canónigo	4	10.222	—	4	—	
Capitán Juan de Vint	12	73.424	9	2	1	
Totales	43	241.731	19	18	5	
DEUDORES:						
Gaspar de Argandona, cap. y dueño de galeón . .	7	34.970	2	3	2	
Pedro Bernal Marrufo, cap. y dueño de navío . .	6	20.842	1	—	5	
Fco. García de Santayana, maestre de navío . .	4	10.911	2	1	1	
Diego de León	1	19.144	1	—	—	
Juan Lijer	1	42.720	1	—	—	
José de Morueta Otalora	1	10.818	1	—	—	
Fco. Panique, capitán y dueño de navío	6	17.301	—	—	6	
Marcos del Puerto	1	24.000	1	—	—	
Juan Bdo. Puppó, capitán y dueño de nao	6	10.898	3	3	—	
Juan Sáenz, contraamaestre	5	14.278	2	3	—	
Juan y Diego van Hoenacker	1	21.661	—	1	—	
García González de Lucena	1	12.480	1	—	—	
Totales	40	240.022	15	11	14	
AÑO 1670						
ACREEDORES:						
Juan de Acosta Mendoza, racionero catedral . .	4	16.903	1	3	—	
Diego Centeno Ordóñez, Cab. Santiago, regidor .	4	46.201	—	4	—	
Pedro Colarte, Cab. Santiago y hombre negocios .	3	10.430	3	—	—	
Alonso Gil Moreno, capitán, regidor	6	10.450	2	2	2	
Juan Andrea Panes, hombre de negocios	6	10.935	4	1	1	
Marqués de Villacampo	7	21.439	4	1	2	
Pedro A. de Villanueva, Caballero de Santiago, general de artillería	4	23.462	—	—	4	
Juan Andrea y Fulgencio Panes, hombres de negocios	8	27.774	5	3	—	
Juan Sáenz de Manurga, capitán, cargador . . .	6	20.770	4	—	2	
Totales	48	188.334	23	14	11	

**ACREEDORES Y DEUDORES QUE CONTRATAN RIESGOS
POR UN VALOR TOTAL SUPERIOR A LOS 10.000 PESOS (continuación)**

AÑO 1670					
Nombre	Núm. riesgos	Valor	Objeto		
			E (a)	M (a)	B (a)
DEUDORES:					
Luis de Alarcón, gobernador de los Azogues	9	27.804	9	—	—
Gaspar de Argandona, almirante, dueño navío	10	42.759	1	—	9
Agustín de Cayquegui, capitán	2	14.840	—	2	—
Jacinto de Cheverri, almirante flota NE	3	10.200	2	—	1
Sebastián Durán	7	60.685	—	1	6
Fernando Frisero, capitán	4	22.883	1	3	—
Juan A. Hugo, maestre de navío	5	21.998	1	—	4
Juan Bta. Ochayta, maestre	3	10.715	2	1	—
Manuel París Ramírez, capitán	3	11.110	3	—	—
Pedro Velázquez Larios, capitán	1	13.000	—	—	1
Gaspar Vélez	1	12.864	—	1	—
Juan Garza de los Reyes	1	14.688	—	1	—
Totales	49	263.536	19	9	21
AÑO 1680					
DEUDORES:					
Alonso de Acosta y Mendoza	1	16.500	—	—	1
Licenciado Juan Álvarez de Avilés	1	10.438	—	1	—
Pablo de la Bárcena	3	11.528	—	3	—
Diego de Barrios de la Rosa, hombre negocios	23	94.374	4	19	—
Pedro Colarte, hombre de negocios	9	32.686	3	2	4
Diego I. Córdoba Laso Vega, Caballero de Alcántara	3	21.971	2	1	—
Julián Cortés	4	37.870	—	2	2
Tomás Cuneo, escribano	3	14.174	1	1	1
Juan Díaz de Alda	5	18.636	1	4	—
Enrique Díaz de la Rosa	4	21.177	1	2	1
Francisco Enríquez	4	44.433	—	1	3
Enrique Enríquez de Guzmán, Caballero de Alcántara, gobernador de galeones	4	11.135	1	1	2
María Fernández, viuda	6	15.848	1	5	2
José García de Salcedo, maestre de campo	8	53.515	2	8	7
Juan J. Prorrata	16	108.248	1	1	5
Susana A. de León	5	40.057	—	3	2
José de León y Cisneros	1	11.646	—	1	—
José de Lila y Valdés	3	17.040	—	1	2
Ignacio de los Cameros	1	12.055	—	1	—
Bartolomé Márquez Pacheco, regidor	8	23.181	2	5	1
José Martínez de Ribera	1	18.967	—	1	—
Antonio de Morales, comprador de oro y plata	7	11.089	4	3	—
Fulgencio Panes, cap. y hombre de negocios	13	55.434	5	7	1
Servando Pérez, escribano	6	38.990	3	2	1
Bernardo Príncipe, hombre de negocios	2	14.656	—	2	—
Baltasar Ravaschiero	3	37.926	—	3	—
Diego Rendón Sarmiento	6	42.407	—	5	1
Juan Ruiz de Ahumada, capitán	21	72.130	6	7	7

ACREEDORES Y DEUDORES QUE CONTRATAN RIESGOS
POR UN VALOR TOTAL SUPERIOR A LOS 10.000 PESOS (continuación)

AÑO 1680					
<i>Nombre</i>	<i>Núm. riesgos</i>	<i>Valor</i>	<i>Objeto</i>		
			<i>E (a)</i>	<i>M (a)</i>	<i>B (a)</i>
ACREEDORES (continuación):					
Juan Sáenz de Manurga	11	19.302	5	3	4
José A. de Sopranis	1	30.000	1	—	—
Agustín Terán de los Ríos	2	12.660	—	2	—
Juan de Vergara, capitán	2	25.109	—	—	2
Miguel de Vergara, capitán	2	18.969	1	—	1
Marqués de Villacampo	55	70.018	41	6	8
Totales	—	1.084.168	85	103	58
DEUDORES:					
Miguel de Aramburu, maestre de navío	3	22.575	—	—	3
Martín de Arozamena Garmendia	15	31.012	—	—	15
Juan Barroso del Pozo	6	44.716	—	1	5
Gaspar Batarriza	2	15.100	—	2	—
Juan de Berrotarán, capitán de nao	3	19.217	1	1	1
Marqués de Brenes, virrey del Perú	4	27.642	4	—	—
Juan Ignacio Cárdenas	2	24.806	—	1	1
Pedro de Castro	2	16.555	—	1	1
Antonio Enríquez de Barrios, capitán de navío	4	18.408	2	—	2
Diego Fernández de Saldívar	2	12.160	—	2	—
Carlos Gallo Serna	7	35.545	—	7	—
Juan Antonio Hugo, maestre de navío	4	16.083	—	—	4
Rodrigo Jácome de Urrea, capitán y dueño navío	10	27.428	—	—	10
Leonardo de Lara, capitán y dueño de navío	9	27.078	—	—	9
Antonio Legasa, almirante, Caballero de Santiago	3	12.086	—	3	—
Juan López de Olloquegui, capitán	4	17.365	2	2	—
Juan Sáenz de Manurga, capitán	3	29.730	—	3	—
Juan Mariño de Crestelo, capitán y dueño navío	10	44.091	1	—	9
Juan Federico Micón	4	18.404	1	3	—
Juan Tomás Miluti, gobernador de las naos de BA, dueño de navíos	19	158.498	—	4	15
Pedro Mojardín Ladrón de Peralta, dueño navío	5	37.560	—	—	5
Antonio de Padua	7	10.943	—	7	—
Gabriel Pérez	3	10.660	2	1	—
Gaspar de la Plaza	3	14.861	1	2	—
Fernando Ponce de León	1	30.000	1	—	—
Vicente Porro	7	22.241	2	—	5
Fernando de la Riba Agüero	9	92.127	—	9	—
Luis de Santillán Mesa	3	57.121	—	3	—
Simón de Sierra, capitán	1	15.304	1	—	—
Pedro de Trasvina Retes	1	10.485	1	—	—
Martín de Urdanis, capitán y dueño de navío	7	36.286	—	—	7
Antonio de Valverde, capitán	6	25.260	—	6	—
Pedro de Vidales	4	19.839	—	4	—
Totales	—	977.927	19	52	92

**ACREEDORES Y DEUDORES QUE CONTRATAN RIESGOS
POR UN VALOR TOTAL SUPERIOR A LOS 10.000 PESOS (continuación)**

AÑO 1690					
Nombre	Núm. riesgos	Valor	Objeto		
			E (a)	M (a)	B (a)
ACREEDORES:					
Pedro de Ampuero	7	28.582	3	3	1
Andrea de las Barces	1	54.440	1	—	—
Diego de Barrios de la Rosa	14	33.704	7	7	—
Bernardo de Barrios	3	13.531	1	3	1
Pablo Bizarrón	4	25.275	2	2	—
Pedro Caballero de Lara	4	11.143	1	3	—
Conde de Cañete	3	10.578	1	1	1
Pedro Colarte	3	34.090	1	1	1
Julián Corte Pardo	9	16.843	5	4	—
Tomás Croquer de los Cameros	2	11.141	1	1	—
Enrique Díaz de la Rosa	4	19.769	1	3	—
Marqués de Casaestrada	13	33.188	5	4	4
Lorenzo deEzeberria	3	21.297	—	1	2
Alfonsa M. de Figueroa	2	21.270	1	—	1
Jerónimo A. de Fontanilla	4	14.785	1	1	2
Sebastián García Morillo	2	35.049	1	1	—
Francisco Ginori, cónsul de Florencia	11	18.349	6	5	—
Fray Leonardo López Dávalos, Orden Sto. Domingo	3	26.410	—	3	—
María Márquez de Hato	3	12.513	3	—	—
Gabriel de Morales, Cía., mercader de plata	5	23.554	2	1	2
Andrés Martínez de Murguía, Orden Santiago	6	18.234	1	5	—
Lucas de Olazarra	15	27.768	9	6	—
Martín del Hoyo, cónsul, Orden de Santiago	11	56.623	5	5	1
Luis A. Matías	3	10.908	3	—	—
Diego Pérez de Garayo	8	12.893	6	1	1
Andrés Pérez de Ribera	6	29.419	2	3	1
Francisco de Quijano Ceballos	2	11.050	2	—	—
Alonso de la Rosa, regidor	6	20.368	1	5	—
José Sánchez Carvajal	1	13.700	—	—	1
Fermín de Saroeta	3	18.792	—	2	1
Catalina de Smaile	5	18.665	5	—	—
Ramón de Torrezar, Caballero de Santiago	25	71.552	15	6	4
Juan de Urdanegui	3	41.026	1	1	1
Juan A. de Urdinola, Caballero de Santiago	5	14.976	5	—	—
Marqués de Villacampo	12	28.767	6	1	5
Manuel Villete de Guerra	5	15.378	1	3	1
Totales	215	882.830	—	—	—
DEUDORES:					
Miguel de Anduaga	10	16.473	4	1	5
Marqués del Vado, capitán general de galeones	5	28.012	5	—	—
Francisco Bernárdez de Guzmán	2	10.080	—	2	—
Juan de Berroa	6	13.872	—	6	—
José del Bosque	6	13.741	1	5	—
Juan Bautista Cacha	15	34.255	8	6	1
Juan Carlos Canissia, hombre de negocios	3	14.660	1	2	—
Pedro Carrillo de Albornoz, almirante	14	48.644	12	—	2
Lorenzo Centeno Ordóñez	1	10.591	—	1	—

**ACREEDORES Y DEUDORES QUE CONTRATAN RIESGOS
POR UN VALOR TOTAL SUPERIOR A LOS 10.000 PESOS** (continuación)

AÑO 1690					
Nombre	Núm. riesgos	Valor	Objeto		
			E (a)	M (a)	B (a)
DEUDORES (continuación):					
Pedro A. Colarte	8	29.747	1	—	7
Ignacio Croquer de los Cameros	3	15.890	—	1	2
Juan Egues de Beaumont	12	52.156	5	1	6
Ignacio de Embil	6	29.057	1	1	4
Luis de Espinosa	1	13.180	—	1	—
Juan Fernández de Ulloa	1	27.200	—	—	1
Enrique de Fletes	3	12.520	2	1	—
Antonio Garra Nuño, capitán, corregidor de Charcas	5	17.228	2	3	—
Conde de Gerena, gobernador del Tercio de Galeones	11	39.353	6	2	3
Juan de Goicoechea	2	16.731	—	2	—
Juan P. de Herrera	4	24.638	1	3	—
Pascual de Iriarte	7	24.881	1	1	5
Juan A. de Jáuregui	2	13.000	—	2	—
Jerónimo Lee, hombre de negocios	2	11.068	—	2	—
Marcos de la Ola Ortúa	2	23.200	—	2	—
Diego Retane	2	12.318	2	—	—
Pedro de Salazar Maldonado	6	10.932	3	3	—
Conde de Sta. Cruz de la Torre	1	54.440	1	—	—
Ignacio de Ubilla	14	42.144	5	—	9
Cristóbal de Valenzuela	6	16.672	—	1	5
Pedro Vidales	2	25.456	—	2	—
Domingo de Zabalburen	2	33.633	1	—	1
Juan de Zamudio, gobernador del Perú	9	58.105	6	3	—
Totales	172	747.684	67	54	51
AÑO 1700					
ACREEDORES:					
Manuel Manió	1	56.044	1	—	—
Gabriel Pérez, Caballero de Santiago	3	15.580	2	1	—
Francisco Sáenz de Suazo, Caballero Santiago	1	11.972	1	—	—
Totales	5	83.596	4	1	—
DEUDORES:					
Miguel de Oviedo Saldaña, capitán y dueño navío	11	39.503	2	5	4
Antonio Roxel Heril, virrey del Perú	1	56.044	1	—	—
Domingo de Zabalburu, maestre de campo, Orden de Santiago, gobernador Filipinas	6	26.117	4	2	—
Totales	18	121.664	7	7	4

Fuente: Archivo Histórico Provincial de Cádiz.

(a) Equipaje: «E». Mercancía: «M». Buque: «B».

**EXTRACCIÓN SOCIAL DE LOS DEUDORES EN LAS ESCRITURAS DE RIESGO,
1650-1700**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Oficialidad flota	22	98	110	203	236	34
Dotación						
Suboficiales flota	2	2	2	1	9	—
Marinería	—	—	1	6	4	—
Regimiento Infantería	2	23	8	60	44	3
Maestranza y subalternos						
Auditor flota	—	—	—	—	1	—
Maestro calafate	1	2	1	4	1	—
Maestro carpintero	—	—	1	—	1	—
Cirujano	—	—	2	4	2	—
Barbero	1	2	—	—	2	—
Capellán	—	1	—	3	7	2
Escribano	—	—	—	1	—	—
Veedor	—	—	—	1	—	—
Contador	—	—	—	1	—	—
Mayordomo	—	—	—	3	2	—
Maestre plata	—	—	—	—	1	—
Boticario	—	—	—	—	2	—
Mercaderes y hombres de negocios	2	5	—	1	12	—
Cargos de Indias	—	6	—	12	48	11
Artesanos						
Maestro confitero	—	—	—	—	1	—
Maestro espadero	—	—	—	3	—	—
Maestro zapatero	1	3	—	—	2	—
Maestro sastre	—	1	—	—	—	—
Maestro cerrajero	—	—	—	1	—	—
Maestro sombrerero	—	—	—	—	1	—
Maestro platero	—	—	—	—	1	—
Otros						
Hábitos y títulos	1	1	3	1	1	—
Escribano público	—	1	1	—	—	—
Regidor	—	—	1	—	2	—
Viuda	—	—	—	1	—	—
Navegante	—	—	—	1	—	—
Cargo catedral	—	—	2	—	2	—
Secretario RR. Consejos	—	—	—	1	—	2
Total	32	145	132	308	386	52
No figuran datos	32	103	55	248	302	16

**EXTRACCIÓN SOCIAL DE LOS ACREEDORES EN LAS ESCRITURAS DE RIESGO,
1650-1700**

	1650	1660	1670	1680	1690	1700
Oficialidad flota	16	37	28	69	163	3
Regimiento Infantería	2	11	7	23	16	1
Maestranza y subalternos						
Cirujano	—	1	—	—	1	—
Veedor	—	2	—	1	14	—
Contador	—	—	—	2	—	—
Mercaderes y hombres de negocios						
Regidores	8	28	12	21	41	1
Hábitos y títulos	—	6	11	64	83	15
Escribano público	—	3	—	6	—	—
Viudas	7	8	1	11	2	1
Clero						
Alto clero	4	6	5	—	8	2
Bajo clero	2	10	4	15	21	—
Otros						
Comprador oro	—	1	—	1	5	—
Alguacil	—	1	2	2	—	—
Procurador	—	—	—	—	2	—
Cargos chancillería	—	2	2	5	—	—
Abogado RR. Consejos	—	—	—	5	2	1
Prior consulado	—	—	—	—	—	—
Diputado comercio	—	—	—	—	1	—
Familiar Santo Oficio	—	—	—	—	1	1
Maestro sombrerero	—	1	—	—	—	—
Maestro sangrador	—	—	—	—	1	—
Navegantes	—	—	—	—	—	2
Total	42	167	112	317	397	41
No figuran datos	22	81	75	240	291	27

**CONTRATACIÓN DE PRÉSTAMOS A RIESGO MARÍTIMO,
SEGÚN LA PROFESIÓN DEL DEUDOR**

AÑO 1650		
	<i>Cuantía en pesos</i>	<i>% del total</i>
Oficialidad flota	36.272	48
Otros	5.067	7
No figuran datos	34.261	45
AÑO 1660		
Oficialidad flota	162.693	33
Dotación	13.162	3
Regimiento Infantería	24.593	5
Cargos en Indias	33.068	7
Otros	18.615	4
No figuran datos	236.483	48
AÑO 1670		
Oficialidad flota	311.753	64
Otros	22.932	4
No figuran datos	156.117	32
AÑO 1680		
Oficialidad flota	480.593	32
Regimiento Infantería	66.941	4
Cargos en Indias	23.780	2
Otros	53.610	1
No figuran datos	896.710	59
AÑO 1690		
Oficialidad flota	595.528	39
Regimiento Infantería	83.328	6
Mercaderes y hombres de negocios	58.718	4
Cargos en Indias	98.595	7
Otros	130.789	8
No figuran datos	550.519	36
AÑO 1700		
Oficialidad flota	65.102	36
Mercaderes y hombres de negocios	88.876	49
Otros	16.565	9
No figuran datos	11.283	6

**CONTRATACIÓN DE PRÉSTAMOS A RIESGO MARÍTIMO,
SEGÚN LA PROFESIÓN DEL ACREEDOR**

AÑO 1650		
	<i>Cuantía en pesos</i>	<i>% del total</i>
Oficialidad flota	9.447	12
Regimiento Infantería	1.784	2
Mercaderes y hombres de negocios	3.162	4
Regidores	18.549	24
Viudas	8.370	11
Clero	4.385	6
Otros	1.084	1
No figuran datos	28.819	38
AÑO 1660		
Oficialidad flota	62.707	13
Mercaderes y hombres de negocios	153.965	31
Regidores	87.164	18
Hábitos y títulos	13.773	3
Viudas	8.879	2
Clero	46.917	10
Otros	17.597	4
No figuran datos	97.612	20
AÑO 1670		
Oficialidad flota	92.476	19
Mercaderes y hombres de negocios	93.960	19
Regidores	73.154	15
Hábitos y títulos	28.479	6
Clero	32.209	7
Otros	38.022	7
No figuran datos	132.502	27
AÑO 1680		
Oficialidad flota	223.700	15
Regimiento Infantería	65.461	4
Mercaderes y hombres de negocios	382.475	25
Regidores	104.581	7
Hábitos y títulos	135.199	9
Viudas	21.209	1
Clero	52.272	3
Otros	68.191	5
No figuran datos	468.546	31
AÑO 1690		
Oficialidad flota	357.476	24
Mercaderes y hombres de negocios	93.428	6
Regidores	112.638	7
Hábitos y títulos	261.684	17
Clero	64.818	4
Otros	116.701	8
No figuran datos	510.732	34
AÑO 1700		
Oficialidad flota	3.936	2
Mercaderes y hombres de negocios	30.589	17
Hábitos y títulos	44.707	25
Otros	11.056	6
No figuran datos	91.538	50

**VECINDAD DE LOS DEUDORES EN LOS PRÉSTAMOS
A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ**

AÑO 1650				
	<i>Nº de riesgos</i>	<i>% del número</i>	<i>Cuantía</i>	<i>% de la cuantía</i>
No figura	9	14	18.381	24
Cádiz	37	58	38.898	51
Cartagena	2	3	545	0,7
Guadalajara	1	2	320	0,4
Sevilla	15	23	17.456	23
AÑO 1660				
No figura	57	23	142.992	29
Ayamonte	2	0,8	505	0,1
Cádiz	132	53	202.008	41
Campeche	1	0,4	375	0,1
Cartagena	2	0,8	4.960	1
Chiclana	2	0,8	667	0,1
Estella	2	0,8	1.500	0,3
Granada	1	0,4	450	0,1
Guipúzcoa	1	0,4	510	0,1
Huelva		10,4	170	0,0
Isla de León	2	0,8	700	0,1
La Habana	1	0,4	1.400	0,3
Madrid	2	0,8	1.020	0,2
Puebla de los Ángeles	2	0,8	19.994	4
Potosí	1	0,4	240	0,0
Puerto Real	2	0,8	455	0,1
Puerto Rico	1	0,4	210	0,0
Sanlúcar	6	2	5.530	1
Sevilla	30	12	94.290	19
Veracruz	1	0,4	10.818	2
AÑO 1670				
No figura	42	22	147.171	30
Cádiz	84	45	208.739	42
Chiclana	1	0,5	270	0,1
Génova	2	1	412	0,1
La Habana	1	0,5	372	0,1
Méjico	2	1	1.068	0,2
Puerto de Santa María	1	0,5	2.757	0,5
Ragusa	1	0,5	630	0,1
San Sebastián	5	2	8.647	2
Sanlúcar	14	8	54.427	11
Sevilla	33	18	65.770	13
Tembleque	1	0,5	536	0,1

**VECINDAD DE LOS DEUDORES EN LOS PRÉSTAMOS
A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ (continuación)**

AÑO 1680				
	<i>Nº de riesgos</i>	<i>% del número</i>	<i>Cuantía</i>	<i>% de la cuantía</i>
No figura	185	33	392.675	26
Ayamonte	1	0,2	552	0,0
Cádiz	197	35	314.799	21
Faro	1	0,2	1.672	0,1
Huelva	1	0,2	250	0,0
Méjico	1	0,2	450	0,0
Nueva Segovia	1	0,2	2.531	0,2
Puerto de Santa María	11	2	12.726	1
Sanlúcar	17	3	41.188	3
Sevilla	54	10	178.487	12
San Sebastián	1	0,2	284	0,0
Valladolid	1	0,2	199	0,0
Veracruz	2	0,4	4.466	0,3
AÑO 1690				
No figura	224	33	523.391	35
Cádiz	317	46	620.387	41
Cartagena	3	0,4	56.362	4
Fuenterravía	1	0,1	6.211	0,4
Granada	2	0,3	2.346	0,1
Guernica	1	0,1	1.830	0,1
Jerez	2	0,3	1.960	0,1
La Habana	1	0,1	300	0,0
La Laguna	4	0,6	2.262	0,1
Lima	2	0,3	2.390	0,2
Panamá	3	0,4	2.490	0,2
Puerto de Santa María	14	2	26.539	2
Sanlúcar	25	4	34.358	2
Santiago de Chile	1	0,1	420	0,0
Sevilla	86	13	230.670	15
Santo Domingo	1	0,1	312	0,0
AÑO 1700				
No figura	38	56	123.150	68
Cádiz	8	12	5.945	3
Cataluña	1	1	357	0,2
Génova	2	3	946	0,5
Granada	1	1	1.350	0,7
La Palma	1	1	1.650	0,9
Málaga	2	3	3.046	2
Puerto de Santa María	1	1	3.253	2
Sanlúcar	13	19	40.728	22
Veracruz	1	1	1.400	0,8

**VECINDAD DE LOS ACREEDORES EN LOS PRÉSTAMOS
A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ**

AÑO 1650				
	<i>Nº de riesgos</i>	<i>% del número</i>	<i>Cuantía</i>	<i>% de la cuantía</i>
No figura	23	36	30.629	41
Cádiz	31	48	25.771	34
Lequeitio	1	1	7.680	10
Lima	1	1	945	1
Méjico	1	1	825	1
Sanlúcar	3	5	4.112	5
Sevilla	4	7	5.638	8
AÑO 1660				
No figura	114	46	157.887	32
Ayamonte	1	0,4	160	0,0
Cádiz	98	39	286.714	59
Campeche	1	0,4	650	0,1
Chiclana	2	0,8	2.085	0,4
Flamenco	4	2	5.600	1
La Palma	1	0,4	403	0,1
Lepe	2	0,8	340	0,1
Madrid	1	0,4	1.044	0,2
Méjico	1	0,4	724	0,1
Puerto de Santa María . . .	3	1	2.123	0,4
Sevilla	19	8	27.804	6
Toledo	2	0,8	3.080	1
AÑO 1670				
No figura	84	45	201.261	41
Cádiz	79	42	227.784	46
Jerez	1	0,5	420	0,1
Madrid	2	1	3.198	0,6
Méjico	1	0,5	2.800	0,6
Puerto de Santa María . . .	3	2	5.212	1
Sanlúcar	2	1	7.050	1
Sevilla	15	8	43.076	9
AÑO 1680				
No figura	319	57	852.214	54
Bayona	1	0,2	1.534	0,1
Cádiz	185	33	555.400	36
Cartagena	3	0,5	3.100	0,2
Grecia	2	0,4	282	0,0
Amsterdam	1	0,2	4.500	0,3
Horrio	1	0,2	1.920	0,1
Jerez	3	0,5	1.045	0,1

**VECINDAD DE LOS ACREEDORES EN LOS PRÉSTAMOS
A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ (continuación)**

AÑO 1680 (continuación)				
	<i>Nº de riesgos</i>	<i>% del número</i>	<i>Cuantía</i>	<i>% de la cuantía</i>
Madrid	5	0,9	16.121	1
Málaga	1	0,2	12.600	0,8
Méjico	1	0,2	5.000	0,3
Pasajes	1	0,2	177	0,0
Puerto de Santa María . .	3	0,5	7.733	0,5
Sanlúcar	3	0,5	14.005	0,9
Sevilla	27	5	68.714	4
Venecia	1	0,2	898	0,0
Veracruz	1	0,2	3.380	0,2
AÑO 1690				
No figura	325	48	677.557	45
Bilbao	1	0,1	1.360	0,1
Cádiz	240	34	520.735	34
Caracas	1	0,1	1.620	0,1
Cartagena	2	0,3	3.861	0,3
Chiclana	1	0,1	2.010	0,1
Durango	1	0,1	2.720	0,2
Jerez	1	0,1	609	0,0
Lima	1	0,1	1.285	0,1
Madrid	6	0,9	11.458	0,8
Panamá	1	0,1	2.600	0,2
Puebla de los Ángeles . . .	1	0,1	4.725	0,3
Puerto de Santa María . . .	16	3	59.589	4
Sanlúcar	12	2	24.392	2
Sevilla	76	11	191.146	13
Santo Domingo	1	0,1	312	0,0
AÑO 1700				
No figura	16	23	57.095	31
Cádiz	36	53	44.505	24
Saint Malo	3	4	3.533	2
Madrid	2	3	7.034	4
Nápoles	1	1	476	0,2
Puerto de Santa María . . .	3	4	6.173	3
Puebla de los Ángeles . . .	1	1	1.050	0,6
Sanlúcar	1	1	300	0,2
Sevilla	5	7	61.600	34

**CONTRATACIÓN MENSUAL DE PRÉSTAMOS A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ.
SU VALOR EN PESOS Y PORCENTAJE RESPECTO AL TOTAL ANUAL CONTRATADO**

AÑO 1650					
<i>Mes</i>	<i>Número de riesgos</i>	<i>Cuantía (pesos)</i>	<i>% del total</i>	<i>Media (cuantía)</i>	<i>Desviación típica</i>
Enero	5	4.381	5	876	623
Febrero	7	15.583	20	2.226	3.553
Marzo	11	7.236	9	657	447
Abril	8	4.310	5	538	293
Mayo	29	41.310	54	1.424	1.601
Junio	3	1.740	2	580	451
Julio	0	—	—	—	—
Agosto	0	—	—	—	—
Septiembre	0	—	—	—	—
Octubre	0	—	—	—	—
Noviembre	1	1.040	1	—	—
Diciembre	0	—	—	—	—
AÑO 1660					
Enero	5	13.499	2	2.699	4.033
Febrero	1	200	0,1	—	—
Marzo	4	4.9851	1	1.246	543
Abril	43	69.363	14	1.613	3.129
Mayo	31	101.459	20	3.272	7.588
Junio	4	7.511	1	1.877	2.167
Julio	7	9.798	2	1.399	1.037
Agosto	19	21.768	4	1.145	1.235
Septiembre	16	69.042	14	4.315	7.757
Octubre	85	132.468	27	1.558	2.209
Noviembre	21	43.692	8	2.080	4.525
Diciembre	12	14.828	3	1.235	976
AÑO 1670					
Enero	4	6.708	1	1.677	1.000
Febrero	0	—	—	—	—
Marzo	5	4.235	0,6	847	1.088
Abril	1	199	0,0	—	—
Mayo	8	18.419	3	2.046	1.990
Junio	43	117.420	23	2.730	2.664
Julio	114	281.135	57	2.466	2.755
Agosto	0	—	—	—	—
Septiembre	0	—	—	—	—
Octubre	1	630	0,0	—	—
Noviembre	4	15.238	3	3.809	5.811
Diciembre	6	46.817	9	7.802	4.872

CONTRATACIÓN MENSUAL DE PRÉSTAMOS A RIESGO MARÍTIMO EN CÁDIZ. SU VALOR EN PESOS Y PORCENTAJE RESPECTO AL TOTAL ANUAL CONTRATADO (continuación)

AÑO 1680					
<i>Mes</i>	<i>Número de riesgos</i>	<i>Cuantía (pesos)</i>	<i>% del total</i>	<i>Media (cuantía)</i>	<i>Desviación típica</i>
Enero	5	17.558	1	3.511	4.091
Febrero	0	—	—	—	—
Marzo	2	2.261	0,2	1.130	541
Abril	8	39.861	2	4.982	9.021
Mayo	16	34.810	2	2.175	4.825
Junio	226	555.909	36	2.470	3.294
Julio	152	488.098	32	3.211	5.465
Agosto	15	89.929	5	5.995	6.144
Septiembre	134	99.580	6	2.928	3.670
Octubre	18	41.976	2	2.322	2.533
Noviembre	39	55.370	3	1.419	1.607
Diciembre	42	96.461	6	2.296	5.214
AÑO 1690					
Enero	289	623.416	41	2.164	4.152
Febrero	311	670.582	44	2.156	3.464
Marzo	18	18.253	1	1.014	1.038
Abril	2	9.760	0,5	4.880	120
Mayo	1	7.000	0,4	—	—
Junio	0	—	—	—	—
Julio	2	4.591	0,2	2.295	1.615
Agosto	4	7.139	0,4	1.784	1.399
Septiembre	15	63.896	4	4.259	4.598
Octubre	27	53.084	3	1.966	2.629
Noviembre	4	2.875	0,1	718	269
Diciembre	13	46.463	3	3.574	4.326
AÑO 1700					
Enero	7	11.951	6	1.707	1.392
Febrero	1	2.121	1	—	—
Marzo	8	16.264	8	2.033	2.045
Abril	17	31.931	17	1.878	2.782
Mayo	8	61.461	33	7.682	18.302
Junio	11	14.227	7	1.293	1.554
Julio	0	—	—	—	—
Agosto	0	—	—	—	—
Septiembre	6	15.165	8	2.527	1.785
Octubre	8	25.706	14	3.213	3.861
Noviembre	2	3.000	1	1.500	1.200
Diciembre	0	—	—	—	—

BIBLIOGRAFÍA

- ABREU y BERTODANO, F. J. DE (1746). *Tratado jurídico político sobre pressas de mar...*, Cádiz, Imprenta Real.
- AGUILERA-BARCHET, B. (1988). *Historia de la letra de cambio en España*, Madrid, Tecnos.
- ANDREU VIDIELLA, M. (1981). «La financiación de la industria naval en Barcelona (1745-1760)», *Pedralbes*, 1, pp. 267-293.
- ANNALES ESC, 6 (1975), p.1.303-1.336.
- ARTIÑANO Y DE GALDÁCANO, G. (1917). *Historia del comercio con las Indias durante el dominio de los Austrias*, Barcelona.
- ASENJO MARTÍNEZ, J. L. (1963). «Síntesis evolutiva de la moneda metálica en España», *Moneda y Crédito*, 85, pp. 53-80.
- AVALLONE, P. (1991). «L'organizzazione contabile dei banchi pubblici napoletani tra XVI e XVIII secolo», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegni. L'Impresa, Industria, Comercio, Banca, secc. XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, pp. 371-384.
- AYMARD, M. (1982). *Capitalisme hollandais et capitalisme mondial*, Cambridge.
- (1991). «L'entrepreneur dans la société de son temps», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegni. L'Impresa, Industria, Commercio, Banca, secc. XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, pp. 791- 818.
- BAREA FERRER, J. L. (1976). «La importancia de Cádiz a fines del siglo XVII: el arriendo de las aduanas», en *La burguesía mercantil gaditana, 1650-1868*, Cádiz, Instituto de Estudios Gaditanos, Diputación Provincial.
- BARNI, G. (1957). «Mutamenti di ideali sociali del secolo XVI al secolo XVIII: giuristi, nobilita, mercatura», *Rivista internazionale di filosofia del Diritto*.
- BASAS FERNÁNDEZ, M. (1963). «El seguro marítimo en Burgos (siglo XVI)», *Revista de Estudios de Deusto*, Bilbao, pp. 4-166.
- (1964). *Banqueros burgaleses del siglo XVII*, Burgos, Instituto Fernán González.
- BAYARD, F. (1988). *Le monde des financiers au XVIIIe siècle*, París.
- BENEYTO PÉREZ, J. (1956). «El pensamiento jurídico español en torno al mundo mercantil», *Revista de derecho mercantil*, XXI, pp. 343-362.
- BERGIER, J. F. (1985). «Le dynamisme de la banque privée (XVIII-XIXe siècles)», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegni. Credito, Banche e Investimenti, secoli XIII-XX*, Florencia, Le Monnier, pp. 257-269.
- 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.
- BERNAL, A. M. y GARCÍA-BAQUERO, A. (1976). *Tres siglos de comercio sevillano (1598-1868): cuestiones y problemas*, Sevilla.

- BERNARD, G. (1955). «La Casa de Contratación de Sevilla, luego de Cádiz, en el siglo XVIII», *Anuario de Estudios Americanos*, t. XII, pp. 253-283.
- BERNARD, J. (1968). *Navires et gens de mer à Bordeaux (vers 1.400-vers 1.550)*, París, SEVPEN, 2 vols.
- BERRY, F. (1988). *Seventeenth century England: traders and their tokens*, Londres.
- BOITEUX, L. A. (1968). *La fortune de mer. Le besoin de sécurité et les débuts de l'assurance maritime*, París.
- BOTTIN, J. (1991). «Modèles de comptabilité et pratique commerciale en France, fin XVIe-début XVIIe siècle», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegna. L'Impresa, Industria, Commercio, Banca, secc. XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, pp. 407-416.
- BOUVIER, J. (1985). «Pour une analyse social de la monnaie et du crédit: XIX-XX siècles», *Atti delle Settimane di Studio e altri Convegna. Credito, Banche, e Investimenti, secoli XIII-XX*, Florencia, Le Monnier, pp. 3-14.
- BOUVIER, J. y MARTIN, G. (1964). *Finances et financiers de l'Ancien Régime*, París, Que sais-je?
- BRAVO LOZANO, J. (1993). «La devaluación de 1680. Propuesta de análisis», en *Hispania*, vol. LIII/1, 183, pp. 116-145.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, M. (1983). *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II. (Las memorias de Raimundo de Lantery, 1673-1700)*, Cádiz, Caja de Ahorros.
- (1983). «Población, sociedad y desarrollo urbano (una aproximación al Cádiz de Carlos II)», *Cádiz en su historia. I Jornadas de Historia de Cádiz*, Cádiz.
- (1991). *Burguesía de negocios y capitalismo en Cádiz: los Colarte (1650-1750)*, Cádiz, Diputación Provincial.
- CALLE, S. DE LA (1544). *Instrucción de mercaderes*, Medina del Campo (Ed. facsímil, Madrid, 1949).
- CAPELLA, M. y MATILLA, A. (1957). *Los cinco gremios mayores de Madrid. Estudio histórico-crítico*, Madrid.
- CARANDE, R. (1952). «Comercio, banca y crédito medievales según De Roover», *Moneda y crédito*, 40, p. 20.
- (1954). «Un banquero de Felipe II en Medina del Campo», *Moneda y Crédito*, 49, pp. 13-23.
- CARRERA PUJAL, J. (1943-1947). *Historia de la economía española*, Barcelona, Bosh, 5 vols.
- CARRIÈRE, CH. (1970). «Renouveau espagnol et prêt à la grosse aventure (Notes sur la place de Cadix dans la seconde moitié du XVIIIe siècle)», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, XVII, p. 232.
- (1973). *Négotians masellais au XVIIIe siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marsella, Institut Historique de Provence.
- CARRIÈRE, CH., COURDURIÉ, M. y OTROS (1976). *Banque et capitalisme commercial. La lettre de change au XVIIIe siècle*, Marsella.
- CÉSPEDES DEL CASTILLO, G. (1945). *La avería en el Comercio de Indias*, Sevilla.
- (1948-1949). «Seguros marítimos en la Carrera de Indias», *Anuario de Historia del Derecho Español*, XIX, pp. 57-102.
- CHAUNU, H. y P. (1955-1960). *Séville et l'Atlantique, 1504- 1650*, París.
- CHAUSSINAND-NOGARET (1970). *Les finances du Languedoc au XVIIIe siècle*, París.
- CLEIRAC, E. (1659). *Usance de négoce, ou commerce de la banque des lettres de change*, París.

- COLMEIRO, M. (1979). *Biblioteca de los economistas españoles de los siglos XVI, XVII y XVIII*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.
- COLLADO VILLALTA, P. (1983). «En torno a los orígenes del monopolio comercial gaditano: mercaderes extranjeros y cambio económico del área sevillana a la Bahía de Cádiz en la segunda mitad del siglo XVII», *Actas del II Coloquio de Historia de Andalucía*, Córdoba, I, pp. 603-615.
- COLLANTES PÉREZ-ARDA, E. y MERINO NAVARRO, P. (1977). «Política monetaria de Carlos II: alteraciones en el sistema castellano», *Cuadernos de Investigación Histórica*, 1.
- CONCEPCIÓN, FR. G. DE LA (1690). *Emporio del Orbe. Cádiz ilustrada*, Amsterdam.
- CÓRDOBA BELLO, E. (1964). *Compañías holandesas de navegación*, Sevilla.
- CRAEYBECKX, J. (1962). Les industries d'exportation des villes flamandes au XVIIe siècle», *Studi in onore A. Fanfani*.
- CROIX, A. (1980). *La Bretagne aux XVIe et XVIIe siècles*, París, 2 vols.
- DAUPHIN, A. (1958). *Historia de la Banca*, Barcelona, Vergara.
- DAVIS, R. (1988). *La Europa Atlántica desde los descubrimientos hasta la industrialización*, siglo XXI.
- DELGADO, J. M. (1983). «La construcció i la indústria naval a Catalunya, 1750-1820», *Recerques*, 13, pp. 45-64.
- DERMIGNY, L. (1954). «Circuits de l'argent et milieux d'affaires au XVIIIe siècle», *Revue historique*, pp. 239-278.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, A. (1946). «Cádiz como puerto en sus aspectos mercantil y militar», en *Las justas literarias de Cádiz*, Cádiz, pp. 237-251.
- (1959). «La concesión de naturalezas para comerciar en Indias durante el siglo XVII», *Revista de Indias*, XIX, núm.76.
- (1960). «Los extranjeros en la vida española durante el siglo XVII», *Estudios de Historia Social de España*, vol. 2, 4.
- (1963). «Guerra económica y comercio extranjero en el reinado de Felipe IV», *Hispania*, 89, pp. 71-110.
- (1976). «La burguesía gaditana y el comercio de Indias desde mediados del siglo XVII hasta el traslado de la Casa de Contratación», en *La burguesía mercantil gaditana*, Cádiz, Diputación Provincial.
- (1978). «Algunas notas sobre banqueros y asentistas de Carlos II», *Hacienda Pública*, 55.
- (1985). «La quiebra de Domingo Ypeñarreta, Maestre de plata», *Archivo Hispalense*, 207-208, pp. 405-417.
- DUPOUY, CL. (1960). *Le droit des faillites en France avant le Code Commerce*, París.
- ÉMERIGON (1783). *Traité des assurances et des contrats à la grosse*, Marsella.
- ENCISO RECIO, L. M. (1959). «Actividades de los franceses en Cádiz (1789-1790)», *Hispania*, 19, pp. 251-286.
- EVERAERT, J. (1971). «Le commerce colonial de la nation flamande à Cadix sous Carlos II, 1670-1700». *Anuario de Estudios Hispanoamericanos*, XXVIII.
- (1973). *De internationale en koloniale handel der ulaamse firma's te Cadiz (1670-1700)*, Brujas.
- FONTANA, J. (1955). «Sobre el comercio exterior de Barcelona en la segunda mitad del siglo XVII», *Estudios de Historia Moderna*, 5, pp. 199-219.
- (1983). «Comercio colonial y crecimiento económico: revisiones e hipótesis», en *La Economía española al final del Antiguo Régimen. III Comercio y Colonias*, Madrid, Alianza-Banco de España.

- FORBONNAIS, F. (1764). *Mémoires et Considérations sur le Commerce et les Finances d'Espagne*, Amsterdam.
- FRANCH, R. (1986). *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, Valencia, Institució Alfons Magnànim.
- (1989). *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia.
- GACTO FERNÁNDEZ, E. (1971). *Historia de la jurisdicción mercantil en España*, Sevilla.
- GARCÍA ULECIA, A. (1980). «Las condiciones de licitud de la compañía mercantil en Castilla bajo el derecho común», *Historia, Instituciones, Documentos*, 7, pp. 39-94.
- GARCÍA-BAQUERO, A. (1976). *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778. El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, Sevilla, 2 vols.
- (1978). «Comercio colonial, acumulación primitiva de capital y desindustrialización en la Baja Andalucía: el caso de Cádiz en el siglo XVIII», *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía, Andalucía Moderna (siglo XVIII)*, Córdoba, Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba, pp. 195-208.
- (1985). *Comercio colonial y guerras revolucionarias*, Sevilla.
- (1986). *Andalucía y la Carrera de Indias (1492-1824)*, Barcelona.
- (1991). *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, Diputación.
- (1991). *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, Cádiz, Diputación Provincial, vol. II, pp. 35-54.
- GARCÍA FUENTES, L. (1979). «En torno a la reactivación del comercio indiano en tiempos de Carlos II», *Anuario de Estudios Americanos*, t. XXXVI, pp. 251-286.
- (1980). *El comercio español con América, 1650-1700*, Sevilla, Diputación.
- GARCÍA RUIPÉREZ, M. (1986). «El pensamiento económico ilustrado y las compañías de comercio», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 521-547.
- GARZÓN PAREJA, M. (1975). «El 'riesgo' en el comercio de Indias», *Revista de Indias*, enero-diciembre, 139-142, pp. 187-210.
- GENTIL DA SILVA, J. (1969). *Banque et crédit en Italie au XVIIe siècle*, París.
- (1965). «Fructification du capital et dynamique sociale dans les sociétés commerciales (XVIe-XVIIIe siècles)», *Third International Conference of Economic History*, Munich, pp. 61-131.
- GIRARD, A. (1932). *La rivalité commerciale et maritime entre Séville et Cadix jusqu'à la fin du XVIIe siècle*, París.
- (1932). *Le commerce français à Séville et Cadix aux temps des Habsbourg: contribution à l'étude du commerce étranger en Espagne au XVIe et au XVIIe siècles*, París.
- (1933). «Les étrangers dans la vie économique de l'Espagne au XVIe et XVIIe siècles», *Annales d'Histoire Économique et Sociale*, V.
- GOLDSMITH, R. W. (1963). *La estructura financiera y el crecimiento económico*, Méjico.
- GONZÁLEZ FERRANDO, J. M. (1988). «De las tres formas de llevar "cuenta y razón" según el licenciado Diego del Castillo, natural de Molina», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Madrid, vol. XVII, 55, pp. 183-222.
- (1989). «El dictamen de los hermanos Coronel en materia de "cambios y contratos" de 6 de octubre de 1517», *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 267-296.
- (1993). *Negociación de cambios y asientos*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

- GUAL, M. (1976). *Vocabulario del comercio medieval*, Barcelona, Albir.
- GUIAR I LARRAURI, T. (1913). *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del Comercio de la Villa de Bilbao*, Bilbao.
- GUIMERA RAVINA, A. (1985). *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Madrid, CSIC.
- HAMILTON, E. J. (1949). «Spanish Banking Schemes before 1700», *The Journal of Political Economy*, LVII, 2, pp. 134-156.
- (1988). *Guerra y precios en España, 1651-1800*, Madrid, Alianza.
- HARING, C. (1939). *Comercio y navegación entre España e Indias en la época de los Austrias*, Méjico.
- HARSIN, P. (1985). «Le problème de l'escompte des lettres de change en France aux XVIIe et XVIIIe siècles», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegna. Credito, Banche e Investimenti, secoli XIII-XX*, Florencia, Le Monnier, pp. 63-70.
- HEISS, A. (1865-1869). *Descripción general de las monedas hispano-cristianas*, Madrid.
- HEREDIA HERRERA, A. (1970). «Los corredores de lonja en Sevilla y Cádiz». *Archivo Hispalense*.
- (1987). «Elite y poder: comerciantes sevillanos y asociaciones mercantiles en el siglo XVIII», *Archivo Hispalense*, 213, pp. 69-92.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1986). «Aportaciones al estudio de la banca castellana en el siglo XVI», *II Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*, Madrid, Banco de España.
- HERRERA, F. M. (1735). *Reglas de comercio ilícito, libre del contagio de la usura...*, Madrid.
- HOROZCO, A. DE (1845). *Historia de la ciudad de Cádiz*, Cádiz.
- ISRAEL, J. I. (1986). *The Dutch Republic and the Hispanic World, 1606-1661*, Oxford, Clarendon Press.
- JEANNIN, P. (1985). «Les instruments de crédit dans l'espace hanséatique au XVIe siècle», *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegna. Credito, Banche e Investimenti, secoli XIII-XX*, Florencia, Le Monnier, pp. 59-62.
- (1991). «Les manuels de comptabilité» *Atti delle Settimane di Studi e altri Convegna. L'Impresa, Industria, Commercio, Banca, secc. XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, pp. 243-260.
- JOSLIN, D. M. (1954). «London private bankers, 1720-1785», *Economic History Review*, 2, vol. VII, pp. 167-186.
- KINDLEBERGER, CH. P. (1988). *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Crítica.
- LAPEYRE, M. (1948). «El archivo de Simón y de Cosme Ruiz», *Moneda y Crédito*, 25, pp. 3-13.
- LAPEYRE, H. (1955). *Une famille de marchands, les Ruiz, contribution à l'étude du commerce entre France et l'Espagne au temps de Philippe II*, París.
- (1968). «Contribution a l'histoire de la lettre de change en Espagne du XIVème au XVIIIème siècle», *Anuario de Historia Económica y Social*, 1, pp.107-125.
- LESPAGNOL, A. (1990). *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Saint Malo, Éd. l'Ancre marine.
- LÉVI-BRUHL (1938). *Histoire des sociétés de commerce en France aux XVIIe et XVIIIe siècles*, París.
- LITCHFIELD-BURR (1969). «Les investissements commerciaux des patriciens florentins au XVIIIe siècle», *Annales ESC*, pp. 685-721.

- LOBATO, I. (1988). «Societats mercantils a la Barcelona del segle XVII. La Companya Dalmases-Ferrer», *Estudis d'Història Econòmica*, 12, pp. 27-44.
- LOHMAN, G. (1969). «Banca y crédito en la América española. Notas sobre hipótesis de trabajo y fuentes informativas», *Historia*, 8, Santiago de Chile, pp. 289-307.
- MAC LACHLAN, J. O. (1940). *Trade and peace with old Spain 1667-1750. A study of the influence of commerce on anglo-spanish diplomacy in the first half of the eighteenth century*, Cambridge.
- MADDALENA, A. DE (1973). *Moneta e mercato nel '500. La rivoluzione dei prezzi*, Roma.
- MADURELL I MARIMÓN, J. M. (1969). «Quiebras en la vida mercantil catalana. Notas históricas documentales, 1300-1761», *Anuario de Historia del Derecho Español*.
- MAIXÉ ALTÉS, J. C. (1994). *Comercio y Banca en la Cataluña del siglo XVIII*, La Coruña, Universidad.
- MALAMUND RIKLES, C. D. (1981). *Consecuencias económicas del comercio directo francés en el espacio peruano (1698-1725)*, Madrid.
- MALINES, G. (1685). *Lex Mexcatoria or the ancient Law-merchant, divided into three parts, according to the essential parts of traffick...*, Londres, J. Redmayne.
- MANDICH, G. (1953). *Le pacte de «ricorsa» et le marché italien des changes au XVIIe siècle*, París.
- Manuel historique, géographique et politique des négociants ou encyclopédie portative de la théorie et de la pratique du commerce*, Imp. J. M. Bruyset, Lyon, 1762.
- MARESCHAL, M. (1625). *Traité des changes et rechanges licites e illicites et moyens de pouvoir aux fraudes des banqueroutes*, París.
- MARGRY, P. (1867). *Relations et memoires inédites pour servir à l'histoire de la France dans les pays d'outremer*, París.
- MARTÍN, J. C. (1980). «Le commerçant, la faillite et l'historien», *Annales ESC*, noviembre-diciembre, pp. 1.251-1.269.
- MARTÍNEZ GIJÓN, J. (1970). «La práctica del comercio por intermediarios en el tráfico con las Indias durante el siglo XVI», *Anuario de Historia del Derecho Español*, pp. 5-18.
- (1979). *La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y doctrina*, Sevilla, Universidad.
- (1983). «La práctica del fletamiento de mercancías con las Indias», *Historia, Instituciones y Documentos*, 10.
- (1987). «El fletamiento en el derecho indiano de la recopilación de 1680», *Historia, Instituciones, Documentos*, 14, pp. 51-74.
- MARTÍNEZ SHAW, C. (1973). «La procedencia de capitales en la industria naviera catalana del siglo XVIII: los barcos del comercio atlántico», *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XXX, pp. 471-488.
- (1978). «El comercio marítimo de Barcelona 1675-1712. Aproximación a partir de las escrituras de seguros», *Estudios Históricos y Documentos de los Archivos de Protocolos*, Vol. V (Miscelánea en honor de José María Madurell i Marimón), vol. VI, pp. 286-310.
- (1980). «Construcción naval y capital mercantil: Mataró 1690-1709», *Estudios Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, 8, pp. 223-236.
- (1981). *Cataluña en la Carrera de Indias, 1680-1756*, Barcelona, Crítica.

- MELÓN, M. A. (1992). *Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, Diputación.
- MERCADO, T. DE (1571). *Summa de tratos y contratos*, Sevilla (ed. ampliada).
- MOLINA, L. DE (1597). *Tratado sobre los cambios*, Cuenca. Edición, introducción y notas de F. Gómez Camacho, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1990.
- MORET, M. (1967). *La société marchande de Séville au début du XVIIe siècle*, París.
- OTAZU, A. (ed.) (1978). *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, *Actas del primer Coloquio Internacional de Historia Económica*, Madrid, Banco Urquijo-Moneda y Crédito.
- OTTE, E. (1978). «Letras de cambio de América», *Moneda y Crédito*, 145.
- PETIT, C. (1980). *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao, 1737-1829*, Sevilla, Universidad.
- PONCE CORDONES, F. (1983). «Dos siglos clave en la demografía gaditana (Breve estudio sobre la evolución de la población de Cádiz en las centurias XVII y XVIII)», *Gades*, 11, Cádiz.
- RAVINA MARTÍN, M. (1976). «Un padrón de los contribuyentes de Cádiz a mediados del siglo XVII», *Archivo Hispalense*, 181, pp. 133-147.
- (1980). «Riesgos marítimos en la Carrera de Indias», *Documentación y archivos de la colonización española*, Dirección General de Archivos y Bibliotecas, Madrid, t. II, pp. 103-157.
- (1983). «Participación extranjera en el comercio indiano: el seguro marítimo a fines del siglo XVII», *Instituto Fernández de Oviedo de Historia de América*, pp. 481-513.
- RICARD, J. P. (1710). *Le négoce d'Amsterdam*, Amsterdam.
- (1715). *Les loix et les coutumes du change des principales places de l'Europe*, Amsterdam.
- RODRÍGUEZ VICENTE, M. E. (1975). «La contabilidad privada como fuente histórica», *Anuario de Estudios Americanos*, t. XXXII, pp. 303-327.
- ROOVER, R. (1958). *L'évolution de la lettre de change, XVe-XVIIIe siècles*, París, SEVPEN.
- ROSA, L. DE (1978). «Nápoles mercado de cambios desde finales del siglo XVI al siglo XVIII», en A. Otazu (ed.): *Dinero y crédito, (siglos XVI-XIX)*, *Actas del I Congreso Internacional de Historia Económica*, Madrid, Banco Urquijo-Moneda y Crédito.
- ROSEVEARE, H. (1987). *Markets and merchants of the late seventeenth century. The Marescoe-David Letters, 1668-1680*, Oxford, British Academy-Oxford University Press.
- RUIZ MARTÍN, F. (1957). «Crédito y banca, comercio y transportes en la etapa del capitalismo mercantil», *Actas de las primeras jornadas de Metodología aplicada a las ciencias históricas. III. Metodología de la Historia Moderna. Economía y Demografía*, Vigo, pp. 725-749.
- (1965). *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, París, SEVPEN.
- (1970). «La banca en España hasta 1782», en *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, Banco de España, pp. 5-197.
- (1973). «Demanda y oferta bancarias, 1450-1600», en *Histoire économique du monde méditerrané, 1450-1650, Mélanges en l'honneur de Fernand Braudel*, Toulouse.

- RUIZ MARTÍN, F. (1980). *La primitiva banca en los reinos de la Corona de Castilla*, Bilbao, Banco de Bilbao.
- (1990). *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, Crítica.
- SALVADOR DE SOLÓRZANO, B. (1590). *Libro de Caxa y Manual de cuentas de mercaderes y otras personas con la declaración dellos*, Madrid.
- SÁNCHEZ BELÉN, J. A. (1992). «Arbitrismo y reforma monetaria en tiempos de Carlos II», *Espacio, Tiempo y Forma, Serie IV, Historia Moderna*, t. V, pp. 135-176.
- SANCHO SOPRANIS, H. (1992). «Extranjeros en Cádiz en los siglos XVI y XVII», *Estudios de Historia Social de España*, IV, 2.
- SANZ AYÁN, C. (1989). *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, Universidad.
- (1992). «Negociadores y capitales holandeses en los sistemas de abastecimientos de pertrechos navales de la Monarquía hispánica durante el siglo XVII», *Hispania*, vol. LIII/3.
- SAVARY, J. (1679). *Le parfait négociant ou instruction générale pour tout que ce qui regarde le commerce de France et des pays étrangers*, París.
- SAVARY DES BRUSLONS, J. (1723). *Dictionnaire Universel du Commerce*, 2 vols.
- SAYOUS, A. E. (1934). «Les débuts du commerce de l'Espagne avec l'Amérique», *Revue Historique*, 174.
- (1936). «La genèse du système capitaliste: la pratique des affaires et leur mentalité dans l'Espagne du XVI^e siècle», *Annales ESC*, 8, pp. 334-354.
- (1975). *Els métodos comercials a la Barcelona medieval*, Barcelona, Base.
- SERRANO MANGAS, F. (1985). *Los galeones de la Carrera de Indias, 1650-1700*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, CSIC.
- STEFANI, G. (1956). *L'assicurazione a Venezia dalle origini alla fine della Serenissima*, Trieste y Venecia, 2 vols.
- SZRAMKIEWICZ, R. (1989). *Histoire du droit des affaires*, Montchrestien, París.
- TORRAS RIBÉ, J. M. (1990). «Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII», *Recerques*, 23, pp. 115-139.
- USTARIZ, G. (1757). *Theorica y práctica de comercio y marina*, Madrid.
- VAN DEN BOSSCHE, A. (1976). *Contribution à l'histoire des sources du droit commercial, un commentaire de l'Ordenance de mars 1673*, París.
- VAN DER WEL, H. (1967). «Les innovations de la technique financière aux XVI^e et XVII^e siècles», *Annales ESC*, pp. 1.067-1.089.
- VÁZQUEZ DE PRADA, V. (1962). «Moneda y cambios internacionales a finales del siglo XVI y comienzos del XVII», *Studi in onore di A. Fanfani*, V, Milán.
- VEÍTIA LINAJE, J. (1672). *Norte de la contratación de las Indias*, Sevilla.
- VERLINDEN, CH. (1978). «Pagos y moneda en América», *Actas del I Coloquio Internacional de Historia Económica de España*, Madrid, 1978, pp. 325-335.
- VILAR, P. (1962). *Le «Manual de la Companya Nova» de Gibraltar (1709-1723)*, París.
- (1968). *La Catalogne dans l'Espagne Moderne*, París, 3 vols.
- (1981). *Oro y Moneda en la Historia, 1450-1929*, Barcelona, Ariel.
- VIÑAS MEY, C. (1992). «Las compañías de comercio y el resurgimiento industrial de España en el siglo XVIII», *Revista nacional de economía*, XII.
- VRIES, J. DE (1987). *La economía europea en un período de crisis, 1600-1750*, Madrid, Cátedra.

