

M<sup>a</sup> LUISA DOMÍNGUEZ-GUERRERO, PILAR OSTOS-SALCEDO

## LOS DOCUMENTOS DEL COMERCIO CON AMÉRICA Y LOS PROTOCOLOS NOTARIALES DE SEVILLA (1500-1550)

### *Introducción*

El descubrimiento de América significó para Sevilla no sólo un cambio radical en su configuración social y su situación económica, sino también una profunda transformación en cuanto a su posicionamiento dentro del espacio geoestratégico mundial. Desde su incorporación a la Corona de Castilla, Sevilla había sido una ciudad de importancia, pues a su larga trayectoria histórica se sumaba su carácter de puerto fluvial y centro económico dentro un amplio territorio. Esta situación le permitía gozar de los beneficios que el fértil valle de Guadalquivir generaba, ya fuese a través de las rentas agrícolas que recibían Iglesia y nobles, o por su situación como gran mercado central, donde podían realizarse los intercambios económicos más provechosos. Esta bonanza económica había favorecido la aparición en la ciudad de importantes mercaderes (extranjeros muchos, y sobre todo de Italia), que movían los flujos de capital que entraban y salían de la ciudad.

La creación en 1503 de la Casa de la Contratación de las Indias hizo que la ciudad se convirtiese en el único puerto autorizado que podía comerciar con las Indias, pues así lo establecían las ordenanzas elaboradas para su fundación, que fueron recogidas en la Real Provisión de Alcalá de Henares de 20 de enero de 1503:

en ella se recojan y estén el tiempo que fueren necesario todas las mercaderías [...] para la contratación de las Yndias et para las otras yslas et partes que nos mandaremos et para enbiar allá todo lo que dello convenga enbiar et para en que se reciban todas las mercaderías et todas las cosas que dellas se embiaren a estos nuestros reynos et para que allí se vendan dello todo lo que se oviere de vender et contratar a otras partes donde fuere necesario.

Esto implicaba que todas las mercancías que querían embarcarse para ser vendidas en el Nuevo Mundo debían de ser llevadas a esta ciudad y pasar bajo supervisión de las autoridades portuarias.

También significaba que los beneficios de estas ventas, así como los envíos de plata que los conquistadores remitían a la Corona, tenían que recalar necesariamente en Sevilla, y desde allí ser distribuidas a sus legítimos dueños, normalmente mercaderes emprendedores y banqueros extranjeros a los que los monarcas españoles adeudaban cantidades ingentes.

Este sistema monopólico es la razón de por qué en muy pocos años Sevilla pasó de ser un pequeño puerto fluvial a convertirse en la ciudad más importante de España y una de las principales del mundo durante el siglo XVI. La afluencia de riquezas que cruzaban el puerto hispalense atrajo a numerosos banqueros y mercaderes de toda Europa, que se asentaron en la ciudad fundando grandes casas comerciales y se sumaron a los que ya existían con anterioridad. Los banqueros ejercían como tesoreros de los mercaderes, enriquecidos tras la llegada de las flotas, pero también como prestamistas si las riquezas no llegaban a tiempo, además de como cambistas y como sacadores de plata. Una actividad, además, que no se ceñía exclusivamente al ámbito de las personas que vivían de ella, sino que se extendió a otros segmentos de la población sevillana, civil y eclesiástica, que también invertían parte de sus riquezas en el floreciente comercio con las Indias, junto con todos aquellos que vivían de su trabajo artesano y que ahora veían posible una enorme ampliación de nuevos mercados y, por tanto, la obtención de mayores ganancias.

Sevilla fue, sin lugar a dudas, un importante nudo de interconexión marítima, se convirtió en un excelente escenario de colonias de mercaderes y estuvo permanentemente conectada con otras muchas ciudades marítimas, entre las que destacan muy especialmente las italianas. Toda esta actividad comercial no se mantuvo nunca en el ámbito de lo estrictamente privado, ya que, como venía sucediendo desde siglos atrás, la tradición «documentalista» de la legislación castellana promovía el uso de instrumentos públicos, en forma de contratos realizados ante notario, para dar legitimidad y validez a las transacciones llevadas a cabo entre particulares. Lo que la tradición anglosajona habría podido solucionar con un contrato verbal en presencia de testigos, la costumbre castellana lo convertía en una innumerable cantidad de documentos firmados por las partes, y realizados ante un escribano público que daba fe de su contenido y que registraba el documento en su libro de protocolos para preservarlo de pérdida o manipulación. No obstante, realidades comerciales de lugares tan significativos como diversas ciudades italianas acostumbraban a obviar al notario en sus relaciones comerciales. Ya señalaba F. Melis que si bien los mercaderes genoveses acudían con regularidad al notario público, incluso para la transacción más exigua, calificándolos de más conservadores y de

devotos de los notarios, en Florencia y en la Toscana, en cambio, los comerciantes prescindían por lo general de él<sup>1</sup>. Precisamente, este mismo autor señala que entre las numerosísimas notas registrales de Sevilla de 1492, las protagonizadas por florentinos y por personas oriundas de Lucca son especialmente escasas<sup>2</sup>.

Así pues, al bullicio de las numerosas personas que estaban esperando a embarcar rumbo a las nuevas tierras con la esperanza de encontrar un mejor futuro, al celo de la Corona por controlar personas y mercancías que iban y venían hacia el otro lado del océano, al ajeteo de los preparativos de los barcos que emprendían sus viajes y que era necesario aprovisionar y enjaezar para resistir la travesías, las más que presumibles inclemencias del tiempo y quizás abordajes no deseados, hay que añadir el frenético trabajo de las notarías sevillanas, en las que responsables y auxiliares debían estar preparados para responder con sus conocimientos y experiencia, en el menor tiempo posible, a las numerosas exigencias documentales que se les demandaba y requería por todos aquellos que, siendo vecinos o transeúntes, tuvieron relación con la aventura americana. Y es que los documentos notariales tuvieron un importante papel en la evolución del comercio y en la organización del tráfico comercial<sup>3</sup>.

Antes de zarpar se acudía al notario para múltiples cosas, unas de carácter particular, por ejemplo nombrar a personas – a veces miembros de su familia e incluso a sus esposas – para que se hicieran cargo de la administración de sus bienes durante su ausencia y, asimismo, para dejar el testamento hecho por si no se regresaba. Pero también se requería el buen oficio del notario para otras muchas cuestiones directamente relacionadas con la actividad comercial, como la adquisición de mercancías, la designación de la persona que los representarían aquí o allá en el negocio, la compra de pasajes y avituallamientos necesarios para la travesía, la creación de compañías comerciales, el reconocimiento de las deudas contraídas y un largo etc. en el que no se debe olvidar problemas relacio-

<sup>1</sup>F. Melis, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, con una nota di paleografia commerciale a cura di E. Cecchi, Florencia, 1972 (*Istituto internazionale di Storia economica «F. Datini» Prato. Pubblicazioni, serie I. Documenti, I*), p. 6 y 13.

<sup>2</sup>F. Melis, *I rapporti economici fra la Spagna e l'Italia nel secoli XIV-XVI secondo la documentazione italiana*, en Id., *Mercaderes italianos en España, siglos XIV-XVI. Investigaciones sobre su correspondencia y su contabilidad*, prólogo de F. Ruiz Martín, Sevilla, 1976, p. 177-199 (*Anales de la Universidad Hispalense, serie Ciencias económicas y empresariales, 1*), en p. 180.

<sup>3</sup>J. J. Iglesias Rodríguez, *Notas sobre los fletamentos sevillanos (siglos XV-XVI)*, en V. Piergiovanni (cur.), *Tra Siviglia e Genova: notaio, documento e commercio nell'Età colombiana. Atti del Convegno internazionale di Studi storici per le celebrazioni colombiane, Genova, 12-14 marzo 1992*, Milán, 1994 (*Per una storia del notariato nella civiltà europea, 2*), p. 439.

nados con la justicia en general o más particularmente con pleitos ante la necesidad de demostrar la propiedad de unos productos y mercancías que eran objeto del incesante tráfico marítimo, además de la reclamación de bienes o ganancias de personas fallecidas en las travesías.

En estos documentos es en los que se basa esta aportación que pretende indicar; a través del análisis de los protocolos notariales, qué tipos documentales fueron los que se emplearon en relación con el comercio americano y cómo se distribuye su presencia a lo largo de los cincuenta años que abarca este estudio.

### *Las fuentes para el estudio: los protocolos notariales sevillanos*

En Sevilla, en esta primera mitad del siglo XVI, ejercían su oficio de forma simultánea 18 escribanos públicos, de los que, afortunadamente, se conserva en el Archivo Histórico Provincial de Sevilla un elevado volumen de sus protocolos. En ellos quedan recogidas muchas de las actuaciones que los vecinos y estantes en Sevilla desarrollaban en su vida, tanto a nivel económico – compras, arrendamientos, deudas, etc. –, como del ámbito privado o familiar – testamentos, dotes, donaciones, inventarios de bienes, etc. –, a los que se pueden sumar hechos en los que se veían involucrados por parte de otros – requerimientos, notificaciones, etc. En definitiva, estos libros son un fiel reflejo del pulso económico y social de la ciudad y sus habitantes, y por supuesto, son conservadores de una abundantísima información sobre el comercio que desde Europa, pasando por Sevilla, se mantuvo con el continente americano.

Realizar este estudio acudiendo directamente a las fuentes originales, los protocolos notariales, buscando en ellos los documentos relacionados con el comercio con las Indias, habría sido una labor no solamente inabarcable, sino también inútil, ya que en la década de los 30 del siglo XX el Instituto Hispano Cubano de Historia de América comenzó a financiar un proyecto, orquestado por el reconocido americanista Ots Capdequí, que se dedicó a rastrear estos registros en busca, precisamente, de todos los documentos que de un modo u otro estuviesen relacionados con América. Los resultados de estas búsquedas se fueron publicando – y se siguen publicando – en una serie de libros que han llegado a sumar doce<sup>4</sup>. Esta paciente y eficaz investigación, profunda y exhaustiva como es, presenta sin embargo un problema, y es que los registros iban

<sup>4</sup> *Catálogo de los fondos americanos del Archivo de protocolos de Sevilla*, I-XII, Sevilla, 1930-2014 (Colección de documentos inéditos para la historia de Hispano-América, 8).

siendo incluidos en estos libros en el mismo orden en que iban siendo elaborados, lo que implica que la presencia de documentos de una u otra escribanía, y de uno u otro año, dependen a veces de la rapidez con la que uno u otro investigador iba terminando el análisis del legajo con el que estaba trabajando. Pese a ello, la muestra, tanto en lo referente al número de escribanías que están presentes, como de años que se han trabajado, es lo suficientemente representativa como para permitir hacer un estudio pertinente sobre los documentos del comercio.

De los doce libros, los seis primeros son los que contienen una información más exhaustiva sobre la primera mitad del siglo XVI, mientras que los otros seis se centran más en los últimos cincuenta años de la centuria. Por esta razón, serán estos seis primeros en los que se ha basado este trabajo. De ellos se han extraído un total de 1.420 entradas, que se corresponden con aquellos documentos que se han considerado directamente relacionados con el comercio, dejando de lado los que poseen un contenido de carácter exclusivamente privado, no se corresponden con ningún tipo de actividad mercantil, o no siempre se aprecia con claridad si sus contenidos tenían que ver con ella. Por esto no siempre ha sido fácil la selección realizada y puede que en ocasiones se haya dejado fuera ciertos documentos o bien lo contrario, es decir, que se haya incluido alguno que no lo era. Ante cualquier atisbo de duda se ha descartado de este análisis. Esto ha ocurrido con muchos reconocimientos de deudas, nombramientos de procuradores e incluso compraventas, pues no siempre se aclara que los motivos estuvieran relacionados necesariamente con la práctica comercial y esas deudas, poderes y adquisiciones de material se debieran a los compromisos contraídos con ella, sino a otras razones.

De estos 1.420, el mayor bloque es el que se corresponde con la década de 1520 a 1530, coincidiendo precisamente con la apertura de las rutas comerciales con Nueva España, la actual México, y la consolidación de las ya existentes, en las que predominan los viajes a Santo Domingo, Puerto Rico y Cuba. En cambio, existe cierta escasez para los documentos de la década siguiente. Mucho nos tememos que esto se deba a la propia sistemática de la obra colectiva mencionada y no a una verdadera escasez de fuentes documentales.

Con carácter general, entre estos 1.420 documentos se ha hallado treinta tipos documentales diferentes que se emplearon para el comercio con Indias, dentro de los cuales habrá a su vez algunas diferenciaciones. Evidentemente la frecuencia de aparición de todos estos tipos no será ni remotamente la misma. Así, mientras que algunos de ellos son abundantísimos, de otros apenas hay algún ejemplo aislado, denotando que, aunque no era un proceso desconocido, ese tipo de negocio en concreto no se llevó a cabo con asiduidad.

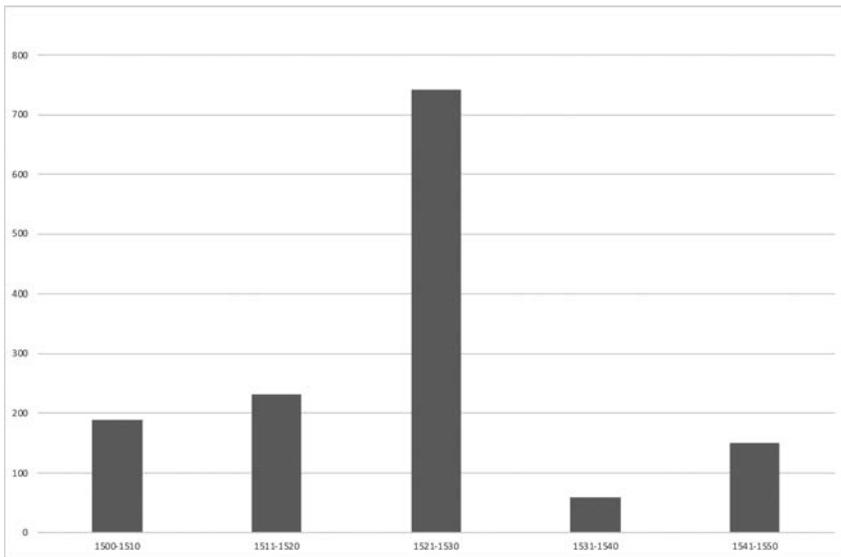


Fig. 1 – Total de documentos por década.

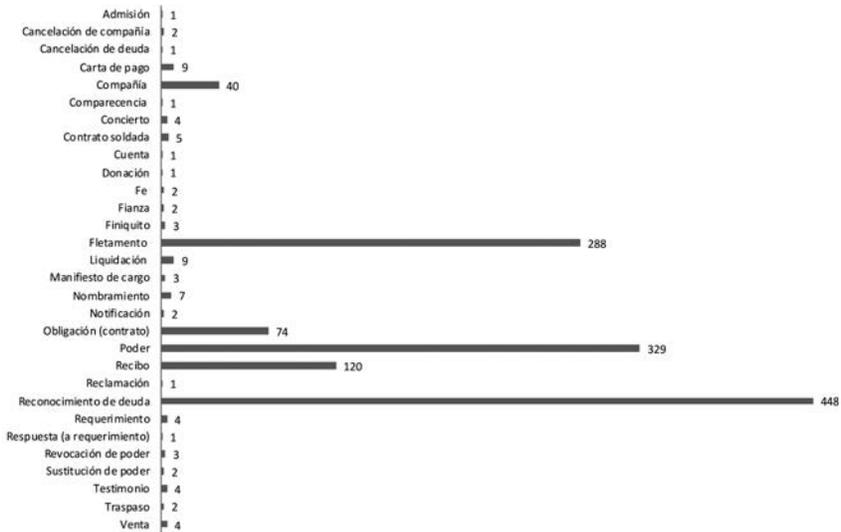


Fig. 2 – Tipos documentales.

Y es que siete de estos tipos documentales suman el 97% de los documentos analizados, mientras que los otros 23 apenas constituyen entre todos el 3% restante.

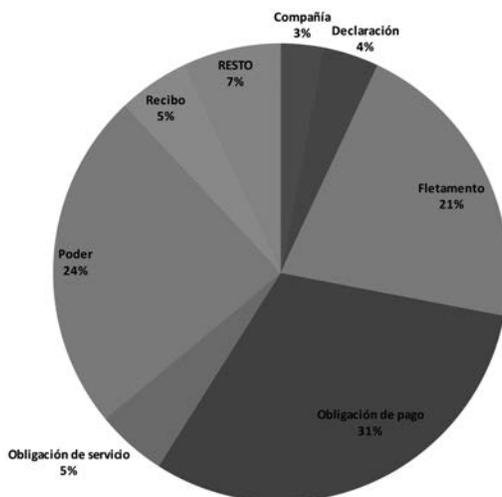


Fig. 3 – Porcentajes de tipos documentales.

Es realmente llamativo el volumen tan ingente de documentos relacionados con las personas que emprendían sus viajes para instalarse allí o enviaban a alguien para de esta forma extender y asegurar sus redes comerciales, y eso que no siempre se formalizaban las relaciones delante de un escribano público. A veces en meros escritos o albaales, carentes de la fe pública necesaria, se recogían muchos acuerdos entre mercaderes, que, lamentablemente, no se conservan, como tampoco se tiene la suerte de contar con otros instrumentos escritos que den cuenta de esta actividad comercial en forma de libros de administración o de memorias familiares. Hay constancia de su existencia, en especial los primeros, pues son frecuentemente mencionados en testamentos y codicilos de personas relacionadas con el comercio.

#### *Tipología de los documentos notariales empleados para el comercio*

Varios son los tipos documentales relacionados con el comercio con América que se encuentran en los protocolos notariales de Sevilla<sup>5</sup>. Uno específico para el transporte marítimo, otros con la actividad comercial y los más son aquellos muy comunes en la práctica notarial, como obligaciones de pago y cartas de poder.

<sup>5</sup>En este trabajo no se pretende realizar un estudio pormenorizado de la estructura diplomática de los tipos documentales que se mencionan.

Evidentemente, esta tipología es común al comercio con otras zonas, la mediterránea y la del Atlántico norte, pues de sobra es conocida y desde cronología muy anterior la importante relación con Génova, Pisa y Florencia, por una parte, y, con Flandes, por otra.

El contrato por excelencia para el transporte de mercancías por mar, y a veces también para personas, es el «fletamento»<sup>6</sup>. Ya en las Partidas – segunda mitad del siglo XIII – se incorporó un modelo de formulario para el traslado de mercancías de Sevilla a La Rochela<sup>7</sup>. En 1531, en las llamadas Notas breves del Relator se añadió cómo debía ser realizada una «carta de fletar navíos» para llevar mercaderías a Flandes. Los autores de formularios notariales de la segunda mitad del siglo XVI, como Gabriel de Monterroso y Alvarado<sup>8</sup>, Hernando Díaz de Valdepeñas<sup>9</sup>, Francisco González de Torneo<sup>10</sup>, Diego de Ribera<sup>11</sup> y Bartolomé Carvajal<sup>12</sup> lo incorporan, así como los del siglo XVII, entre los que destacan Pedro Melgarejo<sup>13</sup>, que incluye una escritura de fletamento parcial para las Indias, y por supuesto el sevillano Tomás de Palomares<sup>14</sup>. Tratadistas históricos de derecho como Hevia Bolaños<sup>15</sup>, especialistas en Historia del derecho como Martínez Gijón, que precisamente ha trabajado sobre el fletamento en el Derecho indiano<sup>16</sup>, e historiadores del comercio

<sup>6</sup> En 1996, Rojas Vaca publicó su tesis doctoral sobre el documento marítimo-mercantil en Cádiz durante la segunda mitad del siglo XVI y caracterizó diplomáticamente los apartados que definen el fletamento, a cuyo excelente estudio hay que remitirse: M<sup>a</sup> D. Rojas Vaca, *El documento marítimo-mercantil en Cádiz (1550-1600). Diplomática notarial*, Cádiz, 1996, p. 72-112.

<sup>7</sup> *Las Siete Partidas*, Partida III, t. 18, ley 77.

<sup>8</sup> G. de Monterroso y Alvarado, *Práctica civil y criminal y Instrucción de escrivanos*, Valladolid, por Francisco Fernández de Córdoba, 1563.

<sup>9</sup> H. Díaz de Valdepeñas, *Summa de notas copiosas...*, Toledo, a costa de Juan de Medina, mercader de libros, 1543.

<sup>10</sup> F. González de Torneo, *Práctica de escrivanos*, Alcalá, por Antonio Vázquez, impresor de la Universidad, 1640.

<sup>11</sup> D. de Ribera, *Escrituras y orden de partición...*, Granada, por Rene Rabut, 1563.

<sup>12</sup> B. de Carvajal, *Instrucción y memorial para escrivanos...*, Granada, en casa de Hugo de Mena, 1585.

<sup>13</sup> P. Melgarejo Manrique de Lara, *Compendio de contratos públicos*, Madrid, herederos de Gabriel de León, 1689.

<sup>14</sup> T. de Palomares, *Estilo nuevo de escrituras públicas*, Madrid, en la Imprenta Real, 1656. Vid. R. Rojas García, *De la práctica diaria a la teoría de los formularios notariales: comercio y mercado en la Sevilla del siglo XVI*, en O. Guyotjeannin, L. Morelle, S. P. Scalfati (ed.), *Les formulaires : compilations et circulation des modèles d'actes dans l'Europe médiévale et moderne. Actes du XIII<sup>e</sup> Congrès de la Commission Internationale de Diplomatie, Paris, 3-4 septembre 2012*, avec la collaboration de M. Bláhová, Praga, 2018, p. 221-236.

<sup>15</sup> J. de Hevia Bolaños, *Curia Philipica*, 2<sup>o</sup> tomo, Madrid, por la viuda de Alonso Martín, 1627.

<sup>16</sup> J. Martínez Gijón, *La práctica del fletamento de mercancías con las Indias*

y de la navegación se han acercado siempre a este tipo documental y han determinado las distintas variantes existentes.

Indicaba el historiador Otte, especialista en Sevilla y sus mercaderes, que estos documentos son de una diversidad extraordinaria<sup>17</sup> y a esta afirmación se puede añadir la de Rojas Vaca, que menciona que su praxis documental supera con creces la teoría<sup>18</sup>. Fue éste, sin duda, un eficaz tipo documental para el comercio americano tras la apertura de las nuevas rutas comerciales, y su importancia se hace patente al observar la frecuencia con que aparece representado en los protocolos notariales sevillanos, llegando a sumar el 21% del total de los documentos que se han analizado para este trabajo.

La carta de fletamento sevillana de la primera mitad del siglo XVI está redactada en forma subjetiva<sup>19</sup> y es de inicio invocativo, a pesar de que ya la mayoría de los documentos notariales habían perdido su invocación verbal, con la excepción de los relacionados con últimas voluntades y con el régimen matrimonial, junto con algún que otro contenido más. La incertidumbre de la travesía, en la que las inclemencias meteorológicas y las incidencias de encuentros inesperados justifican que a pesar de tratarse de un contrato comercial y de una cronología ya avanzada, se pusiese su contenido bajo el paraguas de la protección divina. Una notificación general da paso a la intitulación que recae en el fletante, lo identifica con los datos habituales de la documentación notarial, a los que se añade su condición de maestro de la nave, a veces también de dueño o señor de toda o parte de ella, así como el nombre del barco, que siempre hace referencia a nombres religiosos, como la *Trinidad*, *Santa M<sup>a</sup> de Guadalupe* o *Sancti Espiritu*.

Por lo general, se acuerda la carga de mercancías diversas, especificadas en el contrato, en el propio puerto de Sevilla, aunque a veces se trata de un único producto, como los vinos que se transportaban en pipas. Algunos, además, prevén una carga de mercancía durante el trayecto a América, algo frecuente cuando se trataba del comercio de esclavos, que eran cargados en Cabo Verde y llevados preferentemente a Santo Domingo<sup>20</sup>. El hecho de que

(siglo XVI), en *Historia. instituciones. Documentos*, 10, 1983, pp. 119-155; Id., *El fletamento en el Derecho indiano de la Recopilación de 1680*, en *Historia. Instituciones. Documentos*, 14, 1987, p. 51-74.

<sup>17</sup> E. Otte, *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*, edición e introducción A.-M. Bernal, A. Collantes de Terán, Sevilla, 1996, p. 126.

<sup>18</sup> M<sup>a</sup> D. Rojas Vaca, *El documento marítimo-mercantil...* cit., p. 75.

<sup>19</sup> El modelo que recoge Monterroso está redactado en forma objetiva, sin embargo en Sevilla el estilo tradicional perdura mucho tiempo y en el siglo XVII siguen siendo redactadas en forma subjetiva.

<sup>20</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos americanos. VI. Siglos XV y XVI*, Sevilla, 1986, n. 762.

un mismo maestre de nave acordase varias cartas de fletamento con personas diferentes pero al mismo destino, señala con claridad que se trataban de fletamentos parciales, los más frecuentes. Tal fue el caso de Ortuño de Trabudo, señor y maestre de la nao *La Florida* y vecino de Triana, que acordó con Pedro Sánchez, vecino de la collación de San Esteban de Sevilla, cargar en su nao diez toneladas de mercaderías, con Pedro Vaca, vecino de la collación de San Vicente de Sevilla, ocho toneladas de vino en pipas y con Diego de Ocaña, mercader y vecino de la collación de San Ildefonso de la misma ciudad, veinticinco toneladas de mercaderías para ser transportado todo al puerto de Santo Domingo<sup>21</sup>. O bien de los tres contratos que acordó Pedro Díaz, maestre de la nao *Santa María de Lequeitio* y vecino de la Carretería de Sevilla, para llevar al puerto de San Juan durante el mes de julio de 1529<sup>22</sup>. Caso diferente es el contrato en el que el maestre acuerda con un mercader fletar su navío con destino a Tierra Firme para que cargase en él todas las mercaderías que cupieren<sup>23</sup>. Muy claro se aprecia en el contrato de fletamento acordado en 1534 por el piloto, maestre y dueño de la tercera parte de la nao *Santa Cruz*, Fernando Galdín, y Juan de Urrutia, vecino de la collación de Santa María de Sevilla, para que éste cargase en ellas todas las mercancías que cupiesen de proa a popa y de pañol a pañol, además de nueve acémilas con destino al puerto de Nombre de Dios<sup>24</sup>. Son, los dos últimos, fletamentos totales.

Establecida la carta de fletamento, se podía emitir una «carta de pago» en la que el fletante señala que ha recibido el pago total o parcial de los fletes por la mercancía que transportaba en su nave<sup>25</sup>. Y también una carta de «recibo de la carga» que emite el maestre de la nave, como Gonzalo Fernández, maestre de la nao *Santa Catalina* y vecino de la villa de Palos, al declarar que había recibido las cuatro toneladas de mercancías que le había entregado el mercader Rodrigo Álvarez con destino a Nueva España<sup>26</sup>.

Muchos son los documentos, como se ha podido apreciar en los gráficos, que contienen declaraciones de la recepción de mercancías para su venta en Indias. Éstas pueden estar protagonizadas por mercaderes, por factores de las compañías comerciales, por los maestros de las naos o por simples marineros. En ellas se señala que han

<sup>21</sup> *Ibid.*, n. 840, 842 y 852.

<sup>22</sup> *Ibid.*, n. 873, 877 y 898.

<sup>23</sup> *Ibid.*, n. 1487.

<sup>24</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos americanos. V. Siglos XV y XVI*, Sevilla, 1937, n. 1485.

<sup>25</sup> *Id.* (coord.), *Catálogo de los fondos...* VI cit., n. 735.

<sup>26</sup> *Ibid.*, n. 775.

sido cargadas ya en los barcos y cuáles son sus puertos de destino, con la obligación expresa de ser vendidas en ellos y de rendir luego cuenta de su administración<sup>27</sup>. Cuando se trataba de carga de mercancías de diferente género se solía adjuntar una relación detallada, pero otras veces se trataba de la venta de unos bienes concretos, como el esclavo negro que Catalina Ortiz de Matienzo entregó en 1529 al mercader Martín Sánchez para que lo vendiera en la isla de San Juan o en el puerto de Santo Domingo<sup>28</sup>, o bien las 66 onzas de corales que el platero Rodrigo Benavente entregó al maestre de nao Pedro Sánchez<sup>29</sup>.

En ocasiones, lo que se declaraba era la recepción de cierta cantidad de dinero para la compra de productos con destino a su venta en América. Hay muchos ejemplos de ello, como el reconocimiento de Juan Esteban, cómitre y vecino de la collación de San Vicente de Sevilla, de haber recibido 34.203 maravedíes de Juan de Jerez, mercader y vecino de la collación del Salvador de esta misma ciudad, para que con otra cantidad igual puesta por el otorgante se comprase mercancías para cargarlas en la nao *Santa María de Regla*, del maestre Diego Ramírez, y en la nao *Clemencia*, del maestre Juan Sánchez de Sarrasti, y enviarlas a Santo Domingo<sup>30</sup>. Estos acuerdos llevan a la figura de la «comenda mercantil marítima», bien caracterizada por Martínez Gijón y Rojas Vaca, en la que una persona – el comendante – entrega a otra – el comendatario – un capital, en dinero o en especie, para que lo negocie en un lugar diferente a la celebración del contrato, siendo necesario el desplazamiento por mar del segundo, siendo los beneficios repartidos entre ambos en la proporción que ambas partes acordaren<sup>31</sup>. Así por ejemplo, en 1530 un vecino de Sevilla, que pone de capital 900 ducados, y otro de Cáceres, que sólo pone 500, se ponen de acuerdo para vender mercancías en Nueva España la venta siendo responsabilidad del segundo<sup>32</sup>. Como señala Rojas Vaca, a cuyo estudio nos remitimos, la disposición se articula en tres capítulos esenciales: la manifestación del recibo de la mercancía, la promesa de gestión en el tráfico mercantil y la obligación de rendir cuentas, en la que se indica la retribución de cada una de las partes implicadas<sup>33</sup>.

<sup>27</sup> *Ibid.*, n. 750.

<sup>28</sup> *Ibid.*, n. 715.

<sup>29</sup> *Ibid.*, n. 913.

<sup>30</sup> *Ibid.*, n. 935.

<sup>31</sup> M<sup>a</sup> D. Rojas Vaca, *El documento marítimo-mercantil...* cit., p. 130-135.

<sup>32</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos...* VI cit., n. 1508.

<sup>33</sup> M<sup>a</sup> D. Rojas Vaca, *El documento marítimo-mercantil...* cit., p. 131-134.

Otro tipo documental perfectamente caracterizado es la constitución de una «compañía», es decir, el acuerdo de varias personas para la venta de determinados productos en las Indias, en general o en un lugar determinado, como acordaron Francisco de Lizana y Francisco de Molina, ambos mercaderes sevillanos, en 1529 para el comercio en Nueva España<sup>34</sup>. Representan un 3% de la documentación registrada y es un tipo documental directamente relacionado con la práctica comercial, sin embargo hay que tener en cuenta que no siempre se acudía a un contrato público, sino que bastaba un escrito privado o un pacto verbal<sup>35</sup>. Es, según Palenzuela Domínguez, la forma más corriente de llevar el comercio internacional, prefiriendo, como muestran los documentos, una asociación con parientes y si no, con los de su misma procedencia, como ocurría entre los italianos y los mercaderes burgaleses<sup>36</sup>. Relacionados con la constitución de las compañías se puede mencionar otros tipos documentales, como las «escrituras de traspaso de participación en compañía»<sup>37</sup>, «de ampliación de número de miembros» o bien de «cancelación», como el finiquito que en 1529 acordaron Antonio de Vargas y Francisco de Gallegos, mercaderes y vecinos de Sevilla, de la compañía que habían establecido para comerciar en Puerto Rico casi cinco años antes, en 1524<sup>38</sup>.

Ante la aparición de conflictos en su administración, era frecuente el «nombramiento de árbitros» para que dirimiesen sus desacuerdos sin tener que recurrir a la justicia, como se hacía en otros ámbitos en Castilla y que aquí se revela como una práctica relativamente frecuente entre este sector de la población, como hizo Alvar Díaz, mercader y vecino de la collación de Santa Cruz de Sevilla, en 1529<sup>39</sup>, o Diego López Caro, trapero, y Francisco Ruiz, mercader, los dos vecinos de Sevilla, que nombraron a Alonso de Illescas y a Diego Pérez de Carvajal, trapero, para que dirimiesen los debates y diferencias entre ellos por la venta de una caja de mercaderías que el primero había enviado al segundo a la isla de San Juan para su venta<sup>40</sup>.

Siendo habitual el que en los documentos se añadiese una cláusula de obligación específica en la que se nombraba a un fiador que asegurase, generalmente de manera mancomunada, el cumplimiento de las obligaciones contraídas, a veces esto se plasma además

<sup>34</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos...* VI cit., n. 773.

<sup>35</sup> E. Otte, *Sevilla y sus mercaderes...* cit., p. 181.

<sup>36</sup> N. Palenzuela Domínguez, *Los mercaderes burgaleses en Sevilla a fines de la Edad Media*, Sevilla, 2003 (*Universidad de Sevilla. Historia y Geografía*, 89), p. 53.

<sup>37</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos...* VI cit., n. 166.

<sup>38</sup> *Ibid.*, n. 843.

<sup>39</sup> *Ibid.*, n. 743.

<sup>40</sup> *Ibid.*, n. 843.

en una escritura notarial diferente de «nombramiento de fiador», como hizo Ortuño de Trabudo, señor de la nao Santa Ana y vecino de Triana, que se constituyó en fiador del maestre del navío para asegurar a Pedro de Vaca la venta de cinco pipas de vino blanco en las Indias que iban cargadas en la nao<sup>41</sup>.

El capítulo de las obligaciones es numeroso y variado. Representan el 5% del total y muestran un espectro variado de situaciones, que tienen como nexo común el compromiso del otorgante a cumplir las obligaciones que había contraído. Entre ellas se puede señalar la «obligación de vender mercancías» al mejor precio, como el compromiso que contrajo Francisco de Molina, mercader y vecino de la collación de Santa María de Sevilla, con Alonso de Jaén, mercader y vecino de la de Santa Cruz, de vender al mejor precio, una caja y dos fardos de mercancías en Nueva España que eran propiedad de Alonso de Jaén y estaban cargados en la nao Santa María de Lequeitio, del maestre Pedro Díaz<sup>42</sup>. Este compromiso podía extenderse a la recogida de la mercancía en un punto determinado y a embarcarlas después, como le ocurrió al mercader García Martínez que se tenía que desplazar a Utrera para recoger diez quintales de pasas de uva mollar y embarcarlos en el navío del maestre Juan Manuel, que marchaba a Nueva España para venderlos allí<sup>43</sup>.

Además de la obligación de realizar un servicio, lo que más predomina en la documentación analizada es la obligación de devolver un préstamo. Son los denominados «reconocimientos de deudas». Su frecuencia es tal que llegan a sumar un 35%, es decir, más una tercera parte del total, siendo sin duda el más abundante. La situación más común es aquella en la que los maestros de las naves reconocen que deben dinero a otras personas que se lo habían prestado para atender el despacho de las mercancías que transportaban en sus barcos. Muchas de estas obligaciones de pago eran en realidad operaciones de crédito<sup>44</sup>. Se trata de «préstamos marítimos» o préstamos a la gruesa, también analizados por Rojas Vaca en el estudio señalado<sup>45</sup>, que se relacionan con los elevados costes del transporte por mar y los grandes riesgos a los que estaban expuestos. Estos préstamos, importante instrumento de crédito, se hacen sobre las naves y sobre las mercancías, como ya distinguieron

<sup>41</sup> *Ibid.*, n. 924. R. Rojas García, *De la práctica diaria...* cit., p. 228-229.

<sup>42</sup> *Ibid.*, n. 959.

<sup>43</sup> *Ibid.*, n. 963.

<sup>44</sup> E. Otte, *Sevilla y sus mercaderes...* cit., p. 176.

<sup>45</sup> M<sup>a</sup> D. Rojas Vaca, *El documento marítimo-mercantil...* cit., p. 119-130. Por su parte, R. Rojas García, en *De la práctica diaria...* cit., p. 226, se refiere a esta tipología documental como «Deuda de riesgo u obligación a riesgo de nao», que es la denominación que frecuentemente recibían en los mismos protocolos.

Melgarejo y Palomares en sus respectivos tratados<sup>46</sup>, y las cantidades prestadas sólo se devolvían si la embarcación llegaba a su destino. Precisa E. Otte que la importancia que tuvo Sevilla como centro internacional explica la frecuencia de estos préstamos marítimos<sup>47</sup>. La presencia de cambiadores y banqueros financiando el abastecimiento de las naves que partían rumbo a Indias es muy frecuente<sup>48</sup>. Tienen la misma formulación que los reconocimientos de deuda, pero se añaden los riesgos marítimos y, por lo general, el reembolso de la deuda se hacía en el puerto de destino o bien a la vuelta y en un plazo determinado tras su arribada, de uno a treinta días<sup>49</sup>.

Aunqu hay referencias a su existencia, los «seguros marítimos» no suelen aparecer entre la documentación notarial, ya que, según Bernal, estos se establecían generalmente de manera privada, sin acudir al notario<sup>50</sup>.

Asimismo, antes de iniciar la travesía, el maestro de la nao realiza un contrato dirigido a los jueces oficiales de la Casa de la Contratación en el que se obliga a cumplir las condiciones del viaje y en especial a llevar las mercancías a los puertos indicados, como los de las islas de Puerto Rico, de La Española y Cuba o Nueva España<sup>51</sup>. En algún caso, además, se indica la parada en escalas intermedias, como en la isla de Cabo Verde para la carga de esclavos<sup>52</sup>. En este tipo documental es común la actuación mancomunada de otros otorgantes, especialmente los mercaderes o bien otras personas relacionadas las mercancías transportadas, que responden de la legítima actuación del maestro.

Otro tipo documental relacionado con el comercio es la «compraventa» de mercancías por parte de los mercaderes para su posterior venta en otras plazas y obtener ganancias con la operación. Su relación con el comercio queda muy claro cuando se acuerda que la entrega de la mercancía se hiciera a bordo de una nao y el pago del precio fijado es muy largo, como teniendo en cuenta el tiempo de la travesía y su posterior venta.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 120, notas 579 y 580.

<sup>47</sup> E. Otte, *Los instrumentos financieros*, en E. Aznar Vallejo, A. Collantes de Terán (coord.), *Andalucía 1492: razones de un protagonismo*, Sevilla, 1992, p. 181.

<sup>48</sup> A. Collantes de Terán Sánchez, *Los mercaderes*, en *ibid.*, p. 192.

<sup>49</sup> E. Otte, *Los instrumentos...cit.*, p. 183.

<sup>50</sup> A. M. Bernal Rodríguez, *Sobre los seguros marítimos en la Carrera de Indias, siglo XVI. Actas del V Centenario del Consulado de Burgos, 1494-1994*, I, Burgos, 1995, p. 508.

<sup>51</sup> Como refuerzo de este tipo documental pueden hallarse también las denominadas fianzas a la Casa de la Contratación, mencionadas en R. Rojas García, *De la práctica diaria... cit.*, p. 228.

<sup>52</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos... VI cit.*, n. 805.

La complejidad de los negocios comerciales, las grandes sumas de dinero que se movían en ellos, y sobre todo la insalvable distancia que en ocasiones separaba a los distintos participantes de la actividad comercial, hacían imprescindible el recurso a los apoderados o representantes, que actuasen en nombre del otorgante. Esto tiene por consecuencia una enorme presencia de «cartas de poder específico», que constituyen el 24% del total<sup>53</sup>. La casuística es extraordinariamente variada. Sobresalen aquellas en las que una persona es designada para recibir las mercancías y encargarse de cualquier asunto relacionado con el crédito del poderdante. Esta recepción de mercancías podía hacerse allende los mares o bien afectaba a las que procedían de allá y llegaban a Sevilla o para ambas posibilidades, como el otorgamiento de poder que hizo Gonzalo Fernández, mercader y vecino de la collación del Salvador de Sevilla, a favor de Francisco Fernández, mercader y vecino de la collación de San Isidoro<sup>54</sup>.

Ya E. Otte señalaba que los genoveses estantes en Sevilla gestionaban sus asuntos en otros centros comerciales haciendo uso de estas cartas de poder y en el caso de los comerciantes burgaleses también ocurría lo mismo<sup>55</sup>. El recurso a personas de confianza y a familiares es constatable, así como a personas de un mismo origen, al igual que ocurría con la constitución de las compañías<sup>56</sup>. Estos poderes nos llevan inmediatamente a pensar en los factores o representantes de los grandes mercaderes, que tuvieron un papel de gran importancia en el comercio en general y en el internacional, en particular.

La documentación muestra que este común tipo documental también era utilizado para comprar mercancías, como el trigo que adquirirían y molían en Sevilla, para venderlas en las Indias, pudiendo ser del propio otorgante o bien de una tercera persona; para cobrar fletes o ajustar los precios de los fletes; para cobrar deudas; para solicitar la entrega de las mercancías que iban en un barco y entregarlas a unas terceras personas que estaban en una plaza determinada; para solicitar la entrega del producto de la venta de las mercancías; para reclamar el dinero de la venta de las mercancías en casos determinados, como pudiera ser ante un fallecimiento<sup>57</sup>; para

<sup>53</sup> Vid. R. Rojas García, *De la práctica diaria...* cit., p. 227-228.

<sup>54</sup> *Ibid.*, n. 922.

<sup>55</sup> E. Otte, *Sevilla y sus mercaderes...* cit., p. 182. N. Palenzuela Domínguez, *Los mercaderes burgaleses...* cit., p. 66.

<sup>56</sup> *Ibidem*.

<sup>57</sup> Ante la muerte de Constantín de León en las Indias, en 1529 Francisco Moner, mercader y vecino de Cádiz, otorgó poder a tres personas para que solicitasen a Francisco López, barbero y estante en las Indias, y a los herederos de Constantín de León la entrega del producto de la venta de unas mercancías

concertar una compañía, como hiciera el mercader sevillano Antón Viejo que facultó a su hermano, también mercader, pero estante en Santo Domingo, para que concertase una compañía comercial con el mercader Antonio de Soria que iba de camino a las Indias<sup>58</sup>; o para obtener licencia real para poder enviar un navío cargado de mercaderías<sup>59</sup>.

En «testimonios notariales» que relatan la existencia de naufragios o el abordaje de enemigos a la Corona también se puede encontrar información relativa al comercio o a su resultado, pues se detalla con minuciosidad el dinero y las mercancías que se transportaban en esos barcos y, normalmente, se habían perdido<sup>60</sup>, así como a quiénes pertenecían. A estos instrumentos públicos se acudía también para aclarar la existencia y propiedad de una mercancía de la que había ciertas dudas, como sucedió en 1497 cuando Francisco de Madrid y Bartolomé Díaz declararon que en el Alcázar había cuatro pipas y un tonel llenos de ovillos y madejas de algodón hilados que se trajeron de las Indias para su venta<sup>61</sup>.

Por otra parte, en «testamentos» de mercaderes y de otras personas relacionadas con el comercio es posible encontrar datos de interés de esta actividad, en especial en la obligada relación de deudas que tenían contraídas, como se puede apreciar en el testamento de Fernando de Carrión, un mercader de la ciudad de Burgos que estaba en Sevilla, y entre otras cosas ordena el cobro de 17 pesos de oro por el importe nueve pipas de vinagrones que había enviado a Cuba<sup>62</sup>.

### Conclusión

De este acercamiento a la documentación relacionada con el comercio con Indias y de su innegable dependencia del documento con fe pública se puede concluir, en primer lugar, la existencia de un desbordante número de fuentes primarias para su conocimiento y la indispensabilidad de los protocolos notariales sevillanos para la determinación del comercio, de sus rutas y de sus protagonistas. Junto a ellos, las especiales condiciones legislativas y el control de

que les había entregado (J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón [coord.], *Catálogo de los Fondos...* cit. VI, n. 758).

<sup>58</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos...* V cit., n. 993.

<sup>59</sup> Id. (coord.), *Catálogo de los fondos...* VI cit., n. 1298.

<sup>60</sup> *Ibid.*, n. 964.

<sup>61</sup> *Ibid.*, n. 15.

<sup>62</sup> J. Hernández Díaz, A. Muro Orejón (coord.), *Catálogo de los fondos...* V cit., n. 132.

la Monarquía estipulan que las fuentes relacionadas con la Casa de la Contratación sean a su vez necesarias para la comprensión del comercio. En segundo lugar, estas fuentes permiten determinar la variedad del origen geográfico y estratificación social de las personas que participaron en este sistema comercial permitiendo la realización de estudios de carácter socioeconómico, de flujos de capital y de relaciones internacionales. Y, por último, es de resaltar la amplia variedad tipológica de estas fuentes notariales relacionadas con la actividad mercantil.

M<sup>a</sup> Luisa DOMÍNGUEZ-GUERRERO  
Université de Séville

Pilar OSTOS-SALCEDO  
Université de Séville