

# EL TRANSPORTE DE MONEDA EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVII: MECANISMOS Y COSTES

CARLOS ÁLVAREZ NOGAL  
*Universidad Carlos III de Madrid*<sup>a</sup>

## RESUMEN

Las monedas de plata eran un excelente instrumento de pago en la España del siglo XVII y también en el resto de Europa, pero, dado su elevado peso y valor, su uso y transporte tenía riesgos y costes. ¿Se puede hacer una estimación de los mismos? Hasta ahora sabemos lo que la Corona pagaba a los banqueros por realizar este servicio, pero ¿cuánto pagaban los banqueros? ¿Y los particulares? ¿Qué era más barato: utilizar letras de cambio o moneda en metálico? ¿Cómo funcionaba en España la exportación de metal precioso?

**Palabras clave:** costes de transporte, plata, moneda, banqueros, siglo XVII

## ABSTRACT

Silver coins were an excellent instrument of payment in the seventeenth century, but given its high weight and value, its use and transport involved high risks and costs. Is it possible to estimate those costs? So far, we know how much the Spanish Crown paid to its bankers for money transport, but how much did the bankers

---

<sup>a</sup> Departamento de Historia Económica e Instituciones. C/Madrid 126. 28903 Getafe, Madrid. (España). carlos.alvarez@uc3m.es

themselves pay? And how much did other economic agents pay? What was cheaper: the use of bills of exchange or that of coins? How did the export of precious metals work in Spain?

**Keywords:** transport costs, silver coins, bankers, seventeenth century

**JEL Classification:** N73, N23

## 1. INTRODUCCIÓN

El transporte de moneda está vinculado a la necesidad que tienen los agentes económicos de pagar con dinero la compra de una mercancía o servicio. El dinero, un instrumento de pago cuyo valor es reconocido por todos, es una excelente herramienta para facilitar los intercambios. Se eliminan los costes de transacción y así se facilita el comercio.

No todo el dinero tiene por qué ser moneda, y tampoco todas las monedas en el siglo XVII eran de oro o plata, pero las dificultades para generar confianza en las transacciones, propias de aquella época, explican que el sistema monetario fuese mayoritariamente bimetálico, y que esos metales fuesen preciosos. Su valor era internacional, lo que convertía a esas monedas en algo aún máspreciado.

El transporte de dinero, como el de cualquier otra mercancía, tenía costes; y dadas las características del periodo histórico que estudiamos, no eran despreciables. Además, su transporte tenía dos dificultades añadidas: su elevado peso y su gran valor. Ambos aspectos pudieron incentivar fuertemente a los agentes económicos a reducir su uso en las transacciones, y a sustituir el metal precioso por otros instrumentos de pago como, por ejemplo, la letra de cambio<sup>1</sup>.

El desarrollo de este tipo de instrumentos financieros y de las instituciones que hicieron posible su funcionamiento forma parte de la revolución financiera que muchos autores han considerado imprescindible para el desarrollo comercial europeo en la Edad Moderna<sup>2</sup>. Esa revolución estuvo basada en una serie de mecanismos capaces de generar, por un lado, confianza y reputación –reduciendo costes de transacción– y, por otro, eficiencia y competitividad –disminuyendo también el resto de costes asociados al crédito.

Hace décadas se discutió sobre el momento histórico en el que dejó de ser necesario realizar transferencias de metal precioso en metálico para sostener el comercio. Charles Wilson publicó un artículo en 1949 titulado «Treasure and Trade Balances» sugiriendo que la importancia que el mercantilismo daba al metal precioso se debía en gran parte a la necesidad que existía en aquel momento de efec-

---

<sup>1</sup> Neal (1990, p. 7).

<sup>2</sup> Van der Wee (1977), Denzel (2000).

tuar pagos con moneda, no sólo dentro de las propias fronteras sino, sobre todo, en el comercio internacional<sup>3</sup>. Por el contrario, otros autores como Heckscher y Sperling defendían que el metal precioso era ya cada vez menos necesario, gracias al desarrollo de un sistema de pagos internacional de carácter multilateral<sup>4</sup>. Dicho sistema se habría desarrollado fundamentalmente en Holanda e Inglaterra en la segunda mitad del siglo xvii, disminuyendo la necesidad de mantener relaciones exclusivamente bilaterales y pagos en metálico en caso de déficit.

A pesar de existir alternativas al pago en metálico, fue inevitable el uso de monedas y, por tanto, su transporte. En esos casos, los agentes económicos debían asumir sus costes: alto valor intrínseco cuando se trataba de metales preciosos, peso elevado, riesgo de ser robado, posibilidad de engaño en la calidad de las monedas, la necesidad de contarlas, custodiarlas, etc. En su estudio sobre la financiación militar en el siglo xvi, Thompson señala que «los servicios de los banqueros eran esenciales tanto para reducir los costes y riesgos del transporte de dinero en metálico, como para encargarse del cambio»<sup>5</sup>, pero ¿cuánto costaba transportar moneda? ¿Era realmente más barato usar una letra de cambio en lugar del dinero en metálico?

Ante la amplitud del tema, estas páginas se centran fundamentalmente en el transporte de la moneda de plata. A pesar de que la historiografía hace continuas referencias a la constante salida de metales preciosos de España<sup>6</sup>, especialmente a partir de 1552-60<sup>7</sup>, apenas existen estudios monográficos al respecto<sup>8</sup>. Tampoco los estudios específicos sobre el coste de transporte en la Península Ibérica se han ocupado de la moneda<sup>9</sup>.

Los dos destinos más importantes de los metales preciosos que salían de España eran Italia y los Países Bajos. A Flandes se podía acceder cruzando el Mediterráneo y los Alpes, o directamente a través del Atlántico por el Canal de la Mancha<sup>10</sup>. De las dos alternativas, la más frecuentada entre 1570 y 1640 fue la

<sup>3</sup> Wilson (1949, 1951 y 1962).

<sup>4</sup> Heckscher (1950), Sperling (1962). Todos estos trabajos centraron su análisis en la transferencia física del metal precioso como «instrumento de pago». Es, en este sentido, en el que se discute el momento en que apareció un sistema alternativo que hiciese innecesarias esas transferencias. Al mismo tiempo, todos ellos reconocen la existencia de movimientos de metal precioso como «mercancía», por su diferente estimación y valor entre unos lugares y otros.

<sup>5</sup> Thompson (1981), p. 118.

<sup>6</sup> Ladero (1987), Ruiz Martín (1990) y (1998, p. 23).

<sup>7</sup> Ruiz Martín (1974). A partir de entonces se autorizaron exportaciones parciales para financiar la Liga Santa y la armada que debía luchar en Lepanto.

<sup>8</sup> Regla (1954).

<sup>9</sup> Ringrose (1969, 1970a y 1970b), Hiltbold (1989), Bernardos (2003).

<sup>10</sup> Taylor (1972). Regla (1954, p. 190). Ya en el siglo xvi se enviaba dinero a los Países Bajos por el Cantábrico, ruta que alcanzó su mejor momento en 1557-1558, durante la guerra con Francia.

mediterránea, siguiendo la ruta Madrid-Barcelona-Génova<sup>11</sup>. Otro destino importante, pero aún poco estudiado, es el litoral norteafricano<sup>12</sup>.

En la Península, Madrid se fue convirtiendo desde finales del siglo XVI en el centro de distribución del dinero en metálico más importante de Castilla, mientras Barcelona adquirió cada vez mayor protagonismo como puerto de exportación de metal precioso a Italia, incluyendo parte del que llegaba de América en las flotas y galeones.

Este trabajo se propone dos objetivos. En primer lugar, explicar cuáles fueron los mecanismos utilizados por los banqueros para transportar el metal precioso a través de la Península Ibérica; y, en segundo lugar, realizar una primera estimación del coste de este tipo de transporte, comparándolo, en la medida de lo posible, con otras alternativas financieras.

La fuente documental utilizada para este trabajo son, fundamentalmente, los contratos de transporte conservados en el Archivo de Protocolos Notariales de Madrid. A Madrid llegaban monedas de plata desde distintos puntos de la Península, y allí los banqueros contrataron medios de transporte para exportarla o pagar en otros lugares.

## 2. ¿POR QUÉ SE EXPORTABA METAL PRECIOSO A EUROPA?

En primer lugar, porque la política europea de la Monarquía Hispánica exigió el pago de grandes sumas de dinero en distintos lugares de Europa. Castilla y sus colonias americanas contribuyeron especialmente a sufragar la política imperial de los Austrias. Los gastos del ejército y los favores políticos que exigía la diplomacia europea se pagaban con metal precioso.

Dado que, año tras año, la Corona gastaba fuera de Castilla más de lo que recaudaba, distintos banqueros, fundamentalmente genoveses, ofrecieron sus servicios para cubrir esas necesidades de crédito en el extranjero. A cambio, recibieron compensaciones en oro y plata en España. Sólo en contadas ocasiones, y de forma excepcional, la propia Real Hacienda se hizo cargo de realizar envíos de dinero en efectivo fuera de España<sup>13</sup>.

Además, el metal precioso estuvo siempre estrechamente vinculado al crédito. A corto plazo, un incremento en la demanda de crédito suponía de inmediato su encarecimiento. Al contrario, más oro y plata significaba abaratar ambos metales y, por lo tanto, manteniendo constante el riesgo, abaratar también el crédito. La Monarquía española aprendió esta lección a lo largo de los siglos XVI y XVII y, por

---

<sup>11</sup> Braudel (1980, vol. I, pp. 644-653).

<sup>12</sup> Martín Corrales (2000).

<sup>13</sup> Álvarez Nogal (1997, pp. 195-199 y 297-302).

esa razón, a pesar de las restricciones mercantilistas, abrió las puertas a la exportación de metales preciosos hacia otros territorios europeos donde ella necesitaba crédito.

Al margen de la propia estrategia de la Corona, los banqueros acumulaban efectivo en la Península Ibérica, mientras contraían obligaciones de pago en el resto de Europa, obligándoles a equilibrar sus saldos de vez en cuando y, por tanto, a exportar regularmente metales preciosos u otras mercancías con suficiente liquidez en el resto de Europa. La lana castellana es un buen ejemplo, dada su constante demanda por parte de la industria textil europea<sup>14</sup>.

Ahora bien, al margen de las necesidades financieras de la Corona española y sus banqueros, existía una segunda razón que explica la exportación de metales preciosos. La plata era una mercancía muy demandada en los mercados internacionales y siempre hubo incentivos para llevarla desde los lugares donde era más abundante y barata (América), hacia aquellos donde era más escasa y cara (Oriente)<sup>15</sup>. España y el resto de Europa se contaron, por razones económicas, políticas e institucionales, entre los lugares de paso.

Como mercancía, el precio de la plata se regía por la ley de la oferta y la demanda. En la demanda influían diversos aspectos. En primer lugar, se trataba de la materia prima con la que se fabricaban muchas monedas<sup>16</sup>. Las cecas de toda Europa, especialmente de Italia, Países Bajos e Inglaterra, competían entre sí por el metal precioso para poder acuñar más monedas<sup>17</sup>. La plata era demandada para cumplir esa función no sólo en Europa, sino también en el resto del mundo. Además, la plata era una mercancía empleada para fabricar joyas, obras de arte<sup>18</sup>, o servía para atesorarla como inversión.

A esa demanda interna de Europa hay que añadirle la de Asia, donde la plata era la mercancía «europea» más demandada. Los centros comerciales europeos como Venecia, atraían metales preciosos porque su comercio con Oriente Medio era muy intenso.

Ya desde antes del descubrimiento de América, la plata se venía apreciando en Extremo Oriente, y este hecho influyó sobre el valor del metal precioso en Castilla e incentivó su exportación, al margen de las necesidades bélicas de la Corona española. Prueba de estas corrientes es que los mercados de plata fueron los primeros en experimentar una cierta integración a nivel internacional<sup>19</sup>.

<sup>14</sup> Ulloa (1977, p. 334) y Philips (1982). Muchos grandes financieros dominaron el comercio de lanas en el distrito Villena-Murcia, cuyo destino era Italia. Para este tema son imprescindibles los trabajos de García Sanz, especialmente García Sanz (2000, p. 499).

<sup>15</sup> Flynn (1978).

<sup>16</sup> Ruiz Martín (1970, pp. 55-56). Sobre todo en el siglo xvii, cuando el oro era más escaso.

<sup>17</sup> Challis (1975). En el siglo xvii Inglaterra volvió a presionar para atraer la plata española que iba a Flandes.

<sup>18</sup> Pieper (2000, pp. 426-429).

<sup>19</sup> Flynn y Giráldez (2004).

Además de su función monetaria, la utilidad o estimación también influía sobre su demanda y, por tanto, sobre su precio. Por ejemplo, al ser la plata un instrumento de pago, aquellas regiones en las que se realizaba mayor número de transacciones comerciales demandaban más metal precioso que aquellas otras donde la actividad comercial era menos intensa. Ahora bien, en esa mayor demanda también influía, pero en sentido inverso, la posibilidad de recurrir a otros instrumentos financieros. Sólo si las instituciones financieras estaban poco desarrolladas y los agentes económicos desconfiaban unos de otros se exigía permanentemente el uso de metal precioso para realizar cualquier pago.

La plata era, al mismo tiempo, instrumento de pago y mercancía, como las dos caras de una misma moneda. Los mercaderes de la época no fueron ajenos a esa doble dimensión del metal precioso. Transportaron plata de un lugar a otro para efectuar pagos a cambio de otras mercancías; la utilizaron para atender las obligaciones que contraían cuando solicitaban créditos en dinero; o simplemente la trasladaron de unos lugares a otros aprovechando su diferencia de precio, exactamente igual que hacían con muchos otros productos como la lana, el añil, el trigo o los textiles. Los grandes beneficios derivados de ese arbitraje incentivaron a muchos comerciantes europeos a situarse en la Península Ibérica con el objetivo de captar la mayor cantidad posible de metal precioso.

### 3. LOS BANQUEROS INTERNACIONALES CONTROLARON LOS TRANSPORTES DE PLATA

A diferencia de otros productos como la lana o los tintes, en Castilla existía un solo agente capaz de controlar una parte muy importante del metal precioso. Dicho agente era la Monarquía, y su sistema fiscal era su principal instrumento<sup>20</sup>.

La forma más rápida que tenía un mercader para acceder al metal precioso era entrar en negociaciones con la Real Hacienda. Hay que tener en cuenta que el mercantilismo, el marco legal e intelectual de la época, era radicalmente contrario al movimiento libre de metales preciosos entre distintos territorios. Sólo una conexión directa con el poder político podía permitir no sólo acceder a las fuentes del principal proveedor de plata, sino eludir los obstáculos institucionales que tenía su exportación.

Los comerciantes europeos podían comprar en Castilla cualquier materia prima o mercancía, pero adquirir metales preciosos tratando con la Corona les exigía contar con una infraestructura en la Península Ibérica que les permitiese percibir consignaciones en toda España y, por otra parte, disponer de otra red en Europa para ofrecer los servicios que necesitaba la Corona. No todos los comerciantes dispo-

---

<sup>20</sup> De la misma manera que los mercaderes de plata controlaron las minas y los mineros en Perú, los banqueros del rey controlaron a la Corona española para hacerse con la mayor cantidad posible de metal precioso. Deustua (1994, pp. 6-10).

nían de esas infraestructuras y, por eso, los protagonistas del transporte de dinero suelen coincidir con los grandes banqueros del Rey.

Además del dinero que recibían de la Monarquía, los banqueros también captaban sumas procedentes de inversiones en censos, juros, herencias y deudas, que otros extranjeros tenían en España, y de las cuales querían disfrutar en sus lugares de residencia. Los corresponsales de los grandes banqueros en las distintas ciudades castellanas enviaban regularmente a Madrid parte del dinero que cobraban en esas rentas.

Madrid se convirtió así en centro redistribuidor de gran parte del metal precioso que circulaba por la Península Ibérica, incluso de una parte muy importante del metal precioso americano que llegaba para el Rey, que se dirigía primero de Sevilla a Madrid, antes de salir hacia Italia o Flandes.

Una vez en Génova o Amberes, se decidía el mejor lugar para vender el metal, buscando el mejor precio. Después, su valor, y no ya el dinero en metálico, se giraba hacia los lugares donde hubiese que cancelar alguna deuda. Por ejemplo, un banquero genovés podía obtener un buen precio vendiendo la plata en Venecia, dada la fuerte demanda de plata que tenía esta ciudad para poder comerciar con Oriente. El valor de esa venta podía después cederse por medio de una letra de cambio a un comerciante de Amberes, interesado en adquirir mercancías orientales en la propia Venecia. De forma que el banquero genovés recibía de inmediato monedas en Amberes, precisamente en uno de los lugares donde más pagos necesitaba atender la Monarquía española, y donde el banquero genovés estaba deseando tener dinero al contado para prestárselo. Ni el banquero necesitaba enviarlo en metálico desde Génova para prestar al Rey, ni el comerciante flamenco tenía que enviar el suyo desde Flandes a Venecia para comprar las mercancías.

Mucho antes de lo que Wilson, Heckscher y Sterling habían sostenido, Europa disfrutó de un sistema multilateral de pagos, cuyo funcionamiento no estuvo sólo vinculado al desarrollo comercial de Inglaterra y Holanda a partir la segunda mitad del siglo xvii, sino al activo comercio entre el norte de Italia y los Países Bajos, y a las crecientes necesidades financieras de los estados modernos, ya desde el final de la Edad Media. El desarrollo de este sistema multilateral de pagos que permitiría no sólo suministrar instrumentos alternativos al comercio, sino sostener complejas operaciones de crédito internacional, dependía de un pequeño grupo de banqueros de distintas nacionalidades, entre los que destacaron especialmente los genoveses.

#### 4. MECANISMOS DE TRANSPORTE EN LA PENÍNSULA IBÉRICA

En el transporte de dinero en metálico intervenían muchas variables, y todas ellas influían a la hora de establecer su coste. Por esta razón, antes de hacer cual-

quier estimación resulta importante explicitar la mecánica del transporte y los agentes que intervinieron en él.

Los medios para transportar el metal precioso a través de la Península no fueron muy diferentes a los utilizados en América –Perú, México y Panamá– para enviar el metal desde las minas a los puertos de embarque<sup>21</sup>. Sin embargo, en el caso de España la organización fue diferente, porque una parte importante de la exportación no estuvo sólo en manos de comerciantes, sino de banqueros; y, además, no estuvo acompañada de una importación simultánea de mercancías en el sentido inverso.

El elemento más importante de este tipo de transporte no eran los carros, ni las mulas, ni las personas que las conducían, sino la información. Ésta era básica para reducir al mínimo los costes y el riesgo. Se necesitaba información sobre las personas a contratar, su reputación, los medios de transporte, los materiales necesarios, el momento adecuado, las posibles amenazas, etc. Y toda esa información se obtenía a través de agentes con los que se trabajaba habitualmente, y entre los que destaca, especialmente, el comisario.

#### 4.1. El comisario

A diferencia de otros servicios financieros, era relativamente fácil controlar el trabajo de un agente encargado del transporte del metal precioso. Se sabía cuánto dinero se le confiaba y se podía comprobar fácilmente si lo había entregado. Las rutas, los mecanismos y los plazos estaban estipulados de antemano; no había que negociar los.

La mayor dificultad consistía en coordinar a todas las personas que debían intervenir en un transporte para llevarlo a cabo de forma rápida y segura. El responsable de dicha coordinación era el comisario o conductor, un profesional especializado en este tipo de transportes, al que se exigía buena reputación y experiencia<sup>22</sup>. Era una figura similar a la de los maestros de plata que traían el metal precioso a España desde América en las flotas y galeones<sup>23</sup>. Los banqueros de Madrid solían contratar siempre a los mismos comisarios, y éstos trabajaban habitualmente para los mismos banqueros, pero en ningún caso había exclusividad por ambas partes.

---

<sup>21</sup> Deustua (1994), Sempat (1979), Bakewell (1988), Tandeter (1992).

<sup>22</sup> AHPNM. Protocolo 7306, f. 2. Obligación, 29/5/1635. El comisario aparece algunas veces entre las personas de confianza del banquero. Por ejemplo, como testigo en muchos de los documentos notariales, tales como poderes y obligaciones que firmaban los hombres de negocios cada día. AHPNM. Protocolo 1381. Carta de pago, 7/1616. El comisario también se encargaba del cobro de rentas en distintos lugares de la Península Ibérica.

<sup>23</sup> Álvarez Nogal (2000).

El trabajo del comisario comenzaba cuando, delante de él y de un notario, se contaba el dinero y se empaquetaba en talegos, normalmente uno o dos días antes de iniciar el viaje. Los talegos iban dentro de unas cajas de madera, que lucían la insignia de las Armas Reales cuando se trataba de exportaciones relacionadas con los asientos de la Corona. Todas las cajas tenían siempre un valor estándar: 20.000 reales, con independencia del tipo de moneda<sup>24</sup>. El peso máximo por mula era una carga de 13 arrobas, es decir, dos cajas con un total de 40.000 reales<sup>25</sup>.

Cuando el comisario recibía el dinero, otorgaba una carta de pago ante el notario como justificante. En ese documento se declaraba el total recibido, el tipo de monedas y su destino<sup>26</sup>. Además, se especificaba la cantidad que había recibido el comisario por los portes y su salario<sup>27</sup>. El comisario se comprometía a seguir las instrucciones que el organizador del viaje le entregase, aunque éstas no solían incluirse entre los documentos notariales. También tenía que llevar una cuenta de todos los gastos y presentársela al banquero al término del viaje.

Había dos motivos para especificar tanto. Por un lado, garantizar que la suma entregada fuese la misma que la recibida, pues, dada la diversidad de monedas y la diferencia de valor que existía entre ellas, había margen para el fraude. Hay que tener en cuenta que las monedas tenían un valor oficial que no siempre coincidía con el que le otorgaba el mercado, y esa diferencia entre los dos valores era aprovechada a veces para especular con el más ventajoso. Otra razón para especificar tanto era la necesidad de describir la carga ante un posible extravío, robo o intento de evadir capital.

El comisario, además de hacerse responsable de todo el dinero que recibía, se encargaba de contratar todos los medios materiales y humanos del transporte: los arrieros, el número de carros o mulas necesarios, días de viaje, las condiciones del mismo y su coste.

En Madrid confluían carreteros de diversos puntos de la Península –Alicante, Valencia, Cádiz, Sevilla, etc.–, y todos ellos parecen haber participado en el

<sup>24</sup> Es decir, si las monedas eran «reales de a ocho», tendríamos una caja de 2.500 monedas, y si eran «reales de a cuatro», habría el doble. De esa forma, el peso de las cajas era aproximadamente el mismo, facilitando el transporte. Los 20.000 reales por caja era un valor aproximado, porque, si sobraban monedas, se repartían entre las demás cajas. Hay que tener en cuenta que cada caja valía 8 reales, ocupaba espacio y suponía mayor trabajo.

<sup>25</sup> AHPNM. Protocolo 5387, f. 221. Obligación, 8/6/1646. En un envío de lana en 1581 desde Soria a Bilbao se llevaron 11 arrobas de lana por carga. Diago (2000, p. 489).

<sup>26</sup> Con frecuencia se hacía alusión a la existencia o no de monedas acuñadas en Segovia. AHPNM. Protocolo 4518, f. 573. Escritura de recibo, 13/06/1634. Por ejemplo, un traslado de Madrid a Barcelona de 53 cajas, valorado en 37.950.562 mrs., se componía de 929 doblones de oro contados a 28,5 reales cada uno; 30 barras de plata cuyo valor, certificado por la propia Casa de la Contratación, suponía el equivalente a 279.716 reales y 21 mrs. de plata, y 820.000 reales de plata en reales de plata doble, especificando que entre ellos no había ninguno de molino acuñado en Segovia.

<sup>27</sup> AHPNM. Protocolo, 5371, f. 16. Obligación de conducta, 31/8/1635.

transporte del metal precioso hacia los puertos de embarque<sup>28</sup>. Su contratación se hacía en el mercado, aprovechando la gran oferta de medios de transporte que tenía la capital.

La responsabilidad del comisario terminaba cuando entregaba la carga en destino y recibía una carta de pago ante notario, que debía entregar en Madrid como justificante. Al igual que en otros negocios como, por ejemplo, los cobros de diversa índole, su contrato incluía una cláusula que le hacía responsable de cualquier extravío, más sus intereses<sup>29</sup>. También se solía establecer una penalización si, por culpa del comisario, se llegaba tarde al puerto de embarque. Muchas veces los navíos que debían embarcar el dinero atendían otros compromisos, y no solían esperar. El hecho de que el dinero no estuviese el día previsto en el puerto de embarque podía suponer un retraso de semanas hasta encontrar otra embarcación y, por tanto, la imposibilidad de cancelar una deuda a tiempo, con el consiguiente aumento de los intereses.

Para evitar retrasos que pudiesen afectarle, el comisario solía a su vez negociar penalizaciones con los arrieros. Así, en un envío a La Coruña los dueños de las mulas se comprometieron a pagar cuatro reales por cada animal y día de retraso<sup>30</sup>. De igual forma, si no aparecían el día de salida, el comisario podía contratar a otros a cualquier precio, haciéndose responsables los arrieros que hubiesen incumplido su contrato. Lo mismo ocurría si el retraso era por culpa del comisario: los dueños de las mulas le exigían una compensación<sup>31</sup>.

Un mismo comisario podía llevar dinero de distintos banqueros de Madrid, y entregarlo en destino a personas distintas, aunque, como miembro de una red vinculada a un banquero, normalmente era este último quien autorizaba esos transportes colectivos. Al ser pocos los puertos por donde podía salir el dinero fuera de la Península Ibérica, muchos banqueros se organizaban para hacer juntos un transporte y reducir los costes fijos o, al menos, aumentar su seguridad. Además, no todos los agentes económicos tenían la misma capacidad para organizar este tipo de operaciones. Uno de los muchos ejemplos al respecto es el viaje que reali-

---

<sup>28</sup> AHPNM. Protocolo 5392, f. 282 y 350. Por ejemplo, en dos viajes de Madrid a Denia en julio y agosto de 1650, a cargo del mismo comisario, se contrataron arrieros de cuatro lugares distintos: Socuéllamos, Yecla, Alicante y Elche.

<sup>29</sup> Al que había que sumar el coste de localizarle y exigirle el pago de cualquier cantidad en su contra. Ese coste añadido oscilaba entre los 500 y 700 mrs. al día, con un recorrido máximo de 8 leguas.

<sup>30</sup> AHPNM. Protocolo 5665, f. 239.

<sup>31</sup> AHPNM. Protocolo 5392, f. 350. Obligación, 31/7/1650. En un contrato acordado en 1650, esa compensación llegaba a los 20 reales al día por cada carro detenido, pagados con el tipo de moneda corriente del lugar en el que estuviesen detenidos. Esa misma suma se aplicaba a los retrasos en la salida de Madrid desde el día que se estipulaba en el contrato, normalmente firmado dos o tres días antes de iniciar la operación. En otro contrato de ese mismo año, la penalización se estableció en 100 reales de vellón al día por tener desocupadas las mulas y carretas.

zó a Barcelona el comisario Alonso de Carrión en diciembre de 1627. El transporte constaba de 400.000 reales de Antonio de Negro, 80.000 de Bartolomé Villa y 100.000 de Juan Núñez Saravia<sup>32</sup>. Tres meses antes, este mismo comisario se había encargado de llevar 3.140.000 reales por cuenta de Bartolomé Spinola, para quien trabajaba habitualmente, y Antonio María Bucarelli.

#### 4.2. Los permisos: cédulas, pasaportes y licencias de saca

La transferencia de metales preciosos fuera de Castilla estaba prohibida, salvo que la Corona la autorizase expresamente. Para ello, los consejos que ordenaban la transferencia en metálico, normalmente los de Hacienda o Guerra, otorgaban a los banqueros licencias personales y con fecha de caducidad<sup>33</sup>.

Las licencias de exportación de metal precioso se concedían a los banqueros del Rey para que pudiesen cumplir con los «asientos» y «factorías» de dinero. Los pasaportes consistían en una orden dirigida a la autoridad pertinente en cada uno de los territorios por los que atravesaba el metal precioso, para que permitiesen su transporte sin realizar incautaciones o retenciones. Sin esos pasaportes, el dinero estaba expuesto a ser embargado, pues cualquier autoridad podía disponer, aunque fuese temporalmente, de cualquier mercancía que circulase por el territorio de su jurisdicción.

Así, por ejemplo, en 1626, cuando Bartolomé Spinola se encargó del transporte de 81.088.949 mrs. a Barcelona, su comisario llevaba una carta dirigida a don Bernardo de Loja, Lugarteniente y Capitán General de Aragón, y otra para los diputados y Junta del Servicio de dicho Reino, refrendada por el Protonotario, Jerónimo de Villanueva. En esos documentos, el Rey permitía el envío de 800.000 ducados en oro o plata a Italia<sup>34</sup>. También se adjuntaba una carta para el duque de Feria, Capitán General de Cataluña, y para los diputados de dicho territorio, con el mismo objetivo. Si el envío se hacía a través de Valencia, se solía librar una cédula para el Capitán General del Reino, y otra para los venerables diputados de la Generalitat<sup>35</sup>. Los mismos pasaportes se exigían cuando se atravesaba Milán<sup>36</sup>.

El banquero utilizaba un poder notarial para ceder el uso de estos privilegios al comisario encargado del transporte. La cesión podía ser por la totalidad de la

<sup>32</sup> AHPNM. Protocolo 4512, f. 248-330. Como se puede observar, también en esto los portugueses colaboraban con los genoveses para realizar transferencias y cumplir con sus asientos.

<sup>33</sup> AHPNM. Protocolo 4512, f. 169. Escritura de obligación, 20/07/1627.

<sup>34</sup> AHPNM. Protocolo 4515, f. 257.

<sup>35</sup> AHPNM. Protocolo 1365. Escritura, 5/4/1601.

<sup>36</sup> AHPNM. Protocolo 4509, f. 287. Poder, 16/09/1622. Por ejemplo, en 1622, Bartolomé Spinola extendió un poder a la compañía «Juan Lucas y Gregorio Spinola» para que pudiesen usar un pasaporte que estaba a su nombre para pasar por Milán hacia Flandes con 100.000.000 mrs. en reales de plata doble, escudos o doblones de oro.

licencia, o sólo para una parte, dependiendo de la cuantía del envío. Siempre existía la tentación de incluir, entre las mulas de un convoy con los papeles en regla, objetos no permitidos o una suma mayor que la permitida. Por esa razón, el contrato firmado con el comisario especificaba con detalle el tipo de carga que iba respaldada por los permisos especiales que llevaba éste. Si en las aduanas de Castilla, donde era obligatorio registrar la carga, se llevaba a cabo un registro y se descubría alguna irregularidad<sup>37</sup>, el banquero de Madrid podía eludir su responsabilidad, la cual recaía sobre el comisario.

Aunque las licencias de saca se concedían de forma nominal a los banqueros, podían cederse y ser utilizadas por otros. De hecho, existía todo un mercado de este tipo de instrumentos. Juan Nicolás Spinola cedió a Agustín Spinola y Nicolás de Negro, en Valladolid, una licencia de saca de 25.720.000 mrs. a cambio de un 1,5 por cien de su valor<sup>38</sup>. Las licencias subían de precio cuando había restricciones para exportar el metal precioso. Por ejemplo, la prohibición temporal de 1590 situó el precio de las licencias entre el 2,25 y el 2,5 por cien<sup>39</sup>.

#### 4.3. Las rutas

El banquero que organizaba el transporte en Madrid solía elegir el puerto de embarque en función del destino final del metal precioso y de su seguridad. La inmensa mayoría de las transferencias de las que tenemos información, realizadas entre 1601 y 1675, siguieron la ruta del Mediterráneo en dirección a Génova.

La duración de un viaje de ida y vuelta desde Madrid a cualquier puerto de la Península Ibérica, siempre y cuando el comisario no tuviera que embarcarse con el dinero, no solía durar más de 15 días<sup>40</sup>. Barcelona los exigía, pero a Cartagena bastaba con diez, mientras que los viajes a San Sebastián o Pamplona solían hacerse en trece.

Los puertos habituales de embarque del Mediterráneo fueron Barcelona y Cartagena, especialmente la primera hasta 1640<sup>41</sup>, pero al estallar la guerra en Cataluña, además de Cartagena, se optó también por Denia o Valencia.

---

<sup>37</sup> Sacar metal precioso de Castilla exigía registrar la suma en la aduana, presentando las oportunas licencias de saca. El viaje a Barcelona obligaba a detenerse en la aduana de Arcos y en Zaragoza, pero si el destino era Cartagena, entonces se registraba en Murcia.

<sup>38</sup> AHPNM. Protocolo 1365. Escritura, 11/9/1601.

<sup>39</sup> Vázquez de Prada (1984, p. 262). La Real Hacienda pagó una indemnización del 2,5 por cien a quienes les hubiesen caducado sus licencias a causa de esa prohibición.

<sup>40</sup> En los contratos entre el banquero y el comisario, éste se obligaba a regresar de inmediato para entregar los justificantes (cartas de pago) de la entrega del dinero en el puerto o embarcaciones convenidas.

<sup>41</sup> Ruiz Martín (1999). Según este autor, desde Barcelona salió el dinero que pagó las guerras de Felipe II. La documentación consultada en este trabajo lo confirma también para Felipe IV hasta 1640.

Cuando el destino no era Génova, sino Amberes, la carga se realizaba en Cádiz, si se disponía allí o en Sevilla de metal precioso americano, o bien desde Madrid se enviaba dinero a los puertos del norte de España. Entre ellos destacan La Coruña, por ser la sede habitual de la armada del Mar Océano, y San Sebastián. A esta última ciudad y a Pamplona se solía enviar dinero para pagar a los soldados de los presidios fronterizos.

Los caminos por los que debía circularse estaban ya establecidos, y eran los mismos que habitualmente utilizaban los transportistas para llevar otras mercancías. Se dependía mucho de las infraestructuras viarias, de las posadas y de las aduanas en las que era obligatorio registrar la carga.

El trayecto se decidía también en función de la urgencia y de la disponibilidad de embarcaciones en los puertos. Por ejemplo, enviar a Barcelona metales preciosos sin saber si había galeras disponibles podía inmovilizar el dinero en la ciudad durante un tiempo en el que no sólo no rendía nada, sino que, además, había que pagar por su custodia.

Una vez en el puerto de embarque, había dos posibilidades. El comisario entregaba el dinero a un agente del hombre de negocios en dicha ciudad, regresando de inmediato a Madrid para rendir cuentas, o bien él mismo se embarcaba con el dinero. Esto último era frecuente en el caso de que el destino fuese Génova.

El comisario podía terminar su viaje en el puerto por varias razones: el banquero de Madrid esperaba reunir una suma aún mayor antes de embarcarla; no había barcos en ese momento para cargar el metal precioso y se prefería dejarlo bajo la custodia de alguien de la propia ciudad, ya que la posada en la que se alojaba el comisario podía no ser el lugar más conveniente, o, simplemente, que las galeras y sus patronos eran de confianza y no se requería que el comisario viajase con el dinero.

## 5. UNA ESTIMACIÓN DEL COSTE DE TRANSPORTE DE PLATA EN LA PENÍNSULA IBÉRICA

El estudio del coste del transporte de plata tiene tres objetivos. En primer lugar, medir el coste de oportunidad que tenía para la Real Hacienda efectuar pagos al contado, es decir, disponer de una referencia real sobre el coste de usar moneda en lugar de otro instrumento financiero alternativo como, por ejemplo, la letra de cambio. En segundo lugar, poder estimar la oportunidad de emprender operaciones de arbitraje, en función de los diferentes precios del metal precioso en distintos lugares de Europa, gracias a lo cual podremos evaluar con mayor precisión hasta qué punto existió integración en este mercado. Y, en tercer lugar, ofrecer nuevos datos sobre los costes de transporte en la Península Ibérica para el siglo xvii.

Además, el estudio del transporte de dinero en metálico también nos permite conocer mejor la estrategia y organización de los banqueros internacionales a la hora de ofrecer crédito y realizar inversiones en distintos lugares de Europa.

El hecho de que desde América fluyesen caudalosos ríos de plata que atravesaban España y Europa para desembocar en Asia no nos puede hacer olvidar que el transporte de metal precioso, dentro y fuera de la Península Ibérica, era una actividad costosa y llena de riesgos. A lo largo de los siglos *xvi* y *xvii* diversas compañías demostraron su habilidad para realizar este tipo de transferencias a precios competitivos, ofreciendo sus servicios tanto a la Corona como a los particulares. El negocio de estas empresas consistió en hacer rentable una actividad que para el resto, incluida la propia Real Hacienda, podía resultar muy complicada.

El coste del transporte entre Sevilla y Madrid se pagaba en vellón, al no tener que salir de Castilla, y lo mismo ocurría con los viajes a San Sebastián, La Coruña o Murcia. Sin embargo, los viajes a Barcelona, Zaragoza o Valencia había que pagarlos con plata, y en ocasiones con plata doble, ya que el vellón no circulaba en esos territorios<sup>42</sup>.

Para realizar este trabajo hemos construido una base de datos con 190 referencias de transporte de moneda entre distintos puntos de la Península y en distintas fechas. Madrid es el lugar de origen en la inmensa mayoría de los casos debido a que la fuente consultada es el archivo de protocolos de esa ciudad. La serie temporal de esas referencias va desde 1601 a 1675, aunque no disponemos del mismo número de casos para todos los años. También hay que advertir que se trata de documentación relacionada con banqueros, por lo que predominan los transportes dirigidos a la exportación.

No siempre la fuente especifica el tipo de metal que es objeto de transporte. Hay casos de transporte de oro, plata y vellón. En el caso del oro son doblones de a dos escudos. La plata se transporta mayoritariamente en reales, pero en alguna ocasión encontramos también envíos de barras sin acuñar.

La muestra recoge el transporte de un total de 3.286.593.029 mrs., aproximadamente unos 8.760.000 ducados, equivalentes más o menos al gasto anual de la Monarquía a principios del siglo *xvii*. De esa cantidad, un 10,8 por cien corresponde a barras de plata sin acuñar, un 0,8 a monedas de oro, un 9,4 por cien a monedas de vellón, y el 79 restante son reales de plata acuñados. De estos últimos, el 75 por cien eran reales de «plata doble», es decir, reales de a ocho y de a cuatro, y sólo el 4 por cien eran reales sencillos (véase Gráfico 1).

Estas cifras no suponen una muestra de las monedas que circulaban por Castilla, dado que la muestra recoge preferentemente transportes destinados a la exportación, pero sí pone de manifiesto la importancia que tenía la moneda de «plata

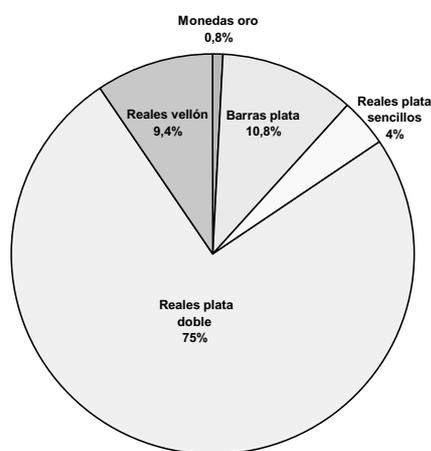
---

<sup>42</sup> Cuando la Real Hacienda empezó a tener dificultades para conseguir metal precioso, se podía dividir el coste, mitad en vellón y mitad en plata, ya que parte del trayecto se realizaba en Castilla. Por ejemplo, en 1650, en un envío a Denia (Valencia), los arrieros pidieron 8 reales por arroba, la mitad en vellón pagado en Madrid y el resto en plata al entrar en el Reino de Valencia. AHPNM. Protocolo 5392, f. 350. Obligación 31/7/1650.

doble» y, por tanto, explica los problemas para acuñar moneda sencilla en las cecas castellanas<sup>43</sup>. Los reales de plata doble supusieron el 95 por cien de toda la moneda de plata transportada.

**GRÁFICO 1**

**ESTIMACIÓN DE METALES Y MONEDAS TRANSPORTADAS  
POR BANQUEROS EN ESPAÑA, 1601-1675**



Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

**5.1. Las variables que determinaban el precio del transporte en la Península Ibérica**

A la hora de calcular el coste, podemos dividir el transporte en tres partes: primero, el coste hasta el puerto de embarque; después, la comisión cobrada, en el caso de requerir sus servicios, por el intermediario que custodiaba el dinero en el puerto de embarque y, en tercer lugar, los gastos relacionados con el transporte marítimo.

El coste en la Península Ibérica incluía el salario del comisario, el coste de los arrieros y sus medios de transporte, los guardias que protegían el envío, y el coste de los materiales con que se empaquetaba el dinero<sup>44</sup>. Todos ellos determinaban

<sup>43</sup> Álvarez Nogal (2003).

<sup>44</sup> En la escritura de obligación, el comisario hace referencia al coste del transporte como «porte, costas y gastos y otros derechos del viaje y ocupación de mi persona», y se incluían tanto los gastos de ida como de vuelta.

un coste por caja que se fijaba en el contrato que el comisario y el banquero firmaban antes de iniciar el viaje. Lógicamente, ese precio era mayor si el comisario se embarcaba con el dinero hasta Génova. Si el dinero se entregaba en el puerto a un agente que se encargaba de custodiarlo hasta su definitiva embarcación, el banquero de Madrid asumía los gastos de esta encomienda, cuya negociación y pago no eran competencia del comisario. Por último, los gastos del transporte marítimo incluían el flete, las gratificaciones a la máxima autoridad de la embarcación, ya fuese el general de la escuadra o el capitán del navío, y el seguro. En estas páginas, dadas las restricciones de espacio, sólo analizaremos los gastos del transporte en la Península Ibérica, es decir, el primero de ellos.

#### 5.1.1. El salario del comisario

Al comisario se le pagaba por adelantado, en el momento de iniciar el viaje, para que no fuese necesario utilizar la suma que se transportaba<sup>45</sup>. El salario del comisario se fijaba en función de los días que estuviese ocupado, desde que partía hasta que regresaba a Madrid, incluyendo el tiempo necesario para contar y empaquetar el dinero. En los casos estudiados a lo largo de casi 50 años, su salario se situó casi siempre entre los 500 y 700 mrs. al día, entre 14,7 y 20,6 reales<sup>46</sup>. En casos excepcionales se pagaron dos ducados de plata al día (22 reales)<sup>47</sup>.

Sorprende comparar el salario de un comisario contratado por un banquero con los que pagaba la Real Hacienda por realizar el mismo trabajo. Por ejemplo,

---

<sup>45</sup> Sólo en casos excepcionales se pagaba al comisario durante el trayecto o al terminar su trabajo. Esto solía ocurrir cuando el comisario tenía que encargarse de cobrar en distintos lugares el dinero que transportaba.

<sup>46</sup> Un peón albañil, la escala más baja de la construcción en Madrid, ganaba a mediados del siglo XVII unos 2 reales al día, es decir, siete veces menos. El salario del comisario era el que habitualmente se exigía en las obligaciones de pago, en el caso de tener que contratar a una persona que se desplazase a cobrar una deuda. Por ejemplo, las diligencias de Octavio Centurión contra el receptor de Sevilla para que pagase cierta suma le supusieron contratar a una persona por 400 mrs. al día. AHPNM. Protocolo 5516, f. 454. En 1635 envió a Joseph Pérez Martel, abogado de los reales consejos, a tomar la residencia de ese año al licenciado Cristóbal Girón, alcalde mayor, y a los demás oficiales de la villa de Monesterio. Esa gestión le costó a Octavio Centurión 60.000 mrs. por 60 días. AHPNM. Protocolo 7306, f. 4. 29/05/1635. También los hubo más económicos: Octavio pagó 8 reales al día (272 mrs.) a uno que cobró en su nombre deudas, libranzas, réditos de juro, etc. AHPNM. Protocolo 7306, f. 6. 26/11/1638. El comisario que viajó a Murcia durante 17 días para cobrar una deuda allí, cobró 12 reales al día. AHPNM. Protocolo 5457, f. 73. Escritura, 14/1/1623.

<sup>47</sup> Esta suma fue pagada por Octavio Centurión por un transporte de plata y vellón en 1635, y por Bartolomé Spinola en 1628. En este caso, el comisario debía cobrar una suma de vellón en Burgos y llevarla después a Santander, para pagar a los soldados de la ciudad. AHPNM. Protocolo 4513, f. 384, 10/6/1628.

Francisco de Ugarte cobró 1.000 mrs. (29,4 reales) a los oficiales reales por un transporte entre Madrid y Sevilla en 1626<sup>48</sup>.

### 5.1.2. Los arrieros o carreteros

Los transportistas suponían el mayor gasto de un convoy. Su contratación dependía del comisario, y se hacía por medio de un contrato ante notario en el que se especificaba lo que debía pagárseles, cómo y cuándo<sup>49</sup>, así como todos los servicios que debían prestar<sup>50</sup>. Era raro que un banquero negociase directamente con ellos<sup>51</sup>. En los transportes en los que intervenían muchos arrieros o carreteros solía intervenir un corredor de carruajes. Es el caso de un transporte de 220 cajas, en el que intervinieron siete carreteros de distintos lugares, y entre 60 y 70 mulas<sup>52</sup>. Lo mismo ocurrió con un transporte ofrecido por siete arrieros, utilizando 96 machos, en el cual el corredor era, además, fiador de los arrieros<sup>53</sup>.

## CUADRO 1

### CARGA MÁXIMA DE MONEDA POR ANIMAL

Peso	Kg. <sup>1</sup>	Cajas	Reales	Peso moneda plata <sup>2</sup>
13 arrobas	149,5	2	40.000 reales	139,2 kg.

<sup>1</sup> Cada arroba pesaba 11,5 kg.

<sup>2</sup> La ley oficial del real castellano era de 11 dineros y 4 granos (93,05 por cien) y su talla oficial de 66 monedas el marco (3,48 gramos por moneda). A este valor hay que sumarle el peso de la madera de las cajas y demás materiales de embalaje.

<sup>48</sup> AGS, CJH, 623. Billeto, 15/04/1626. La protección consistió en cinco guardas que cobraron 400 mrs. al día cada uno.

<sup>49</sup> Solían ser contratados con cláusula de mancomunidad, es decir, todos y cada uno eran responsables del viaje. En caso de que alguno de sus compañeros fallase, el resto estaba obligado a cumplir su parte.

<sup>50</sup> AHPNM. Protocolo 4512, f. 171. Escritura de obligación, 20/07/1627. En el caso de perderse un animal o de que no pudiese continuar el camino, se comprometían a sustituirlo de inmediato.

<sup>51</sup> AHPNM. Protocolo 5516, f. 313 y 321. Carta de pago, 1/06/1635. Octavio Centurión negoció personalmente con los arrieros, y después entregó al comisario el dinero que debía pagarles.

<sup>52</sup> AHPNM. Protocolo 3713, f. 434. Obligación, 17/9/1647.

<sup>53</sup> AHPNM. Protocolo 5358, f. 140v. Obligación, 8/3/1622. Los arrieros eran de Madrid, Requena, Fregeneda y Garganta la Olla.

Así como el comisario era una persona de confianza del banquero y sus nombres se repiten en los contratos de transporte, los arrieros no tenían ninguna relación estable ni con el banquero ni con el comisario. Se contrataba a quien estuviese en condiciones de prestar ese servicio, sin exigirle necesariamente que fuese un profesional<sup>54</sup>. Esta práctica permitía ajustar mucho más su precio al haber más competencia, sin olvidar que la seguridad del envío era un aspecto fundamental.

A diferencia de los comisarios, los arrieros estipulaban sus precios por peso, en concreto, en reales por arroba. En el contrato se especificaban las cajas que recibían, comprometiéndose a entregarlas por peso para evitar perder tiempo contando monedas. A veces no se habla de cajas, sino simplemente de cargas, cuyo peso máximo por animal era de 13 arrobas.

## CUADRO 2

### COSTE EN REALES POR ARROBA EN FUNCIÓN DEL TRAYECTO

Trayecto	Menor	Año	Mayor	Año
Madrid-Alicante			6	1648
Madrid-Barcelona	11	1634	14	1635
Madrid-Cádiz			13	1634
Madrid-Cartagena	6	1616	8	1614
Madrid-Denia			8	1650
Madrid-La Coruña <sup>1</sup>			16	1637
Madrid-Pamplona			9,5	1635
Madrid-San Sebastián	7	1622	10	1628
Madrid-Valencia	9,25	1647	11	1646
Valladolid-Alicante			14	1602

<sup>1</sup> Se concertó con varios vecinos de Hinojosa el transporte a La Coruña de aproximadamente unas 70 cargas de moneda y barras de plata. Se les pagó la mitad antes de salir de Madrid, y el resto en destino, una vez entregada la mercancía. AHPNM. Protocolo 5665, f. 239. Poder, 21/03/1637. Por cada día de retraso en salir el comisario les pagaría 4 reales por mulo, y se concertó que en Rioseco pudieran detenerse y «olgar dos días».

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

<sup>54</sup> AHPNM. Protocolo 5358, f. 100. Obligación, 22/2/1622. Por ejemplo, en una ocasión los arrieros que ofrecieron mulas para un transporte de moneda de su Majestad, fueron «Diego Rodríguez, obligado de la nieve del Palacio Real, Francisco de Hermosilla, cabritero, y Pedro de Guzmán, arriero, vecinos de Madrid».

Por desgracia, entre la documentación consultada no suelen ser frecuentes los contratos entre comisarios y arrieros, por lo cual son escasas las referencias directas de precios por peso. Aún así, existen datos puntuales para algunos años. El Cuadro 2 recoge, a modo de ejemplo, los valores máximos y mínimos encontrados, y los años en que se contrató el transporte. Resulta clara la relación del precio con la distancia.

El precio más común en los transportes a Barcelona durante la época que estudiamos estuvo entre los 11 y 13 reales por arroba. Para algunos destinos sólo existe una referencia, pero para otros, como es el caso de San Sebastián, hay distintos precios incluso para un mismo año. Por ejemplo, en 1622 los arrieros cobraron 7 reales la arroba por un envío que pesó aproximadamente 351 arrobas<sup>55</sup>. En otro envío de 263.606 reales de plata al pagador de la gente de guerra de esa misma ciudad en 1628, se pagaron 8,5 reales por arroba en vellón, lo que suponía 112 reales de vellón por caja –sin tener en cuenta otros gastos–, y ese mismo año, en otro de 330.885 reales, los arrieros cobraron 10 reales por arroba<sup>56</sup>. Años después, en 1635 el precio fue de 9 reales la arroba<sup>57</sup>.

La comparación de estos precios con los de otras mercancías exige un estudio específico, pero se puede avanzar que, para algunos como la ropa, no encontramos diferencias. El precio medio de 13 reales por arroba en el caso de la plata a Barcelona es el mismo que se cobraba, por ejemplo, en el transporte de uniformes para el ejército<sup>58</sup>, o en el de ropa de particulares<sup>59</sup>. Sin embargo, difiere de otros, como la lana o el transporte de cereales, seguramente porque en ellos intervenían carretas en lugar de mulas. En cualquier caso, es necesario recabar más datos que permitan una comparación más ajustada.

### 5.1.3. Los guardas y los materiales de transporte

El resto de gastos correspondía a los guardas que era necesario contratar para custodiar la carga, y a los materiales del transporte: talegos, esteras, madera para las cajas, luces para el camino, etc.

En un viaje que hizo Jerónimo de Mijancas en 1628 se detallan los gastos del transporte. El coste de los arrieros, a 10 reales la arroba, supuso más del 67 por

<sup>55</sup> AHPNM. Protocolo 5358, f. 100. Obligación, 22/2/1622.

<sup>56</sup> AHPNM. Protocolo 4513, f. 178 y 266.

<sup>57</sup> AHPNM. Protocolo 5516, f. 313. Obligación, 26/9/1635.

<sup>58</sup> AHPNM. Protocolo 5479, f. 203. Carta de pago, 27/07/1634. Octavio Centurión envió 100 vestidos de paño de Madrid a Cádiz en julio de 1634, con un peso total de 51 arrobas y 20 libras. El comisario fue Pedro Sánchez Escobedo, que habitualmente trabajaba como comisario de transportes de plata.

<sup>59</sup> AHPNM. Protocolo 5358, f. 98. Obligación, 22/02/1622. Eran cuatro machos de carga contratados por Cesar Carolo para llevar 48 arrobas de ropa desde Madrid a Barcelona.

## CUADRO 3

GASTOS POR EL TRANSPORTE DE DINERO DE MADRID  
A SAN SEBASTIÁN

Tipo de gasto	reales	%
Talegos	354	4
Esteras para liar el vellón	148	1,7
Cajas para la plata (8 reales/caja)	128	1,5
Salarios de los dos guardas	504	6
Traslado y luces para el camino y otras cosas	350	4,1
Salario del comisario <sup>1</sup>	1.276	15,2
Arrieros a 10 reales la arroba	5.665	67,3
<b>Total</b>	<b>8.425</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Por contar el dinero, ida y vuelta, a 500 mrs. el día.

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Protocolo 4513, f. 266.

cien del total del envío (véase Cuadro 3), mientras que el comisario representó un 15 por cien, cobrando cinco veces más al día que los guardias.

## 5.2. El precio por caja

Los contratos entre el banquero y el comisario estipulaban un precio por caja en el que estaban incluidos todos los gastos, incluido el porte por arroba que cobraban los arrieros. Este precio dependía del trayecto, pero también de otras variables más difíciles de estimar.

Por ejemplo, el precio por caja podía llegar a diferir para un mismo comisario y para un mismo trayecto y año. Esas diferencias podían deberse a la forma de organizar el viaje, el tipo de guardas contratados o la cantidad y calidad de los materiales empleados para empaquetar el dinero. Todo ello repercutía en el precio final por caja. Por ejemplo, en septiembre de 1623 el comisario Gabriel de la Maza se encargó de llevar distintas sumas de Madrid a Barcelona, embarcándose con ellas hasta Génova. Las nueve cajas con 185.657 reales que llevaba para Juan Jacome Centurión se cobraron a 133 reales, las cuatro cajas de Pablo Agustín Spinola y Condan Domenico a 162 reales, y la de Adam Centurión a 130 reales. En este caso, ¿quizá el precio se estableció no sólo en función de los gastos, sino de quienes eran los clientes?

Algunas veces el transporte se iniciaba en Sevilla y, una vez en Madrid, el metal precioso continuaba hasta Barcelona, pero no siempre se especifica por separado el coste de cada trayecto. Disponemos de algunos datos que se recogen a modo de ejemplo en el Cuadro 4. Si estimamos de Sevilla a Madrid un porte de 10 reales por arroba<sup>60</sup>, los cálculos de reales por arroba resultan acordes con el porcentaje que representaban los arrieros en el conjunto de gastos del Cuadro 3.

#### CUADRO 4

##### ESTIMACIÓN DEL COSTE SEVILLA-MADRID Y SEVILLA-MADRID-BARCELONA-GÉNOVA

Año	cajas	R/c Sevilla- Madrid	R/c Madrid- Génova	Total	% sobre el valor de la carga Sevilla-Madrid	R/a Sevilla- Madrid <sup>1</sup>	R/a Madrid- Génova	R/a Total
1614	10	84,5			0,42			
1622	21			220				33,84
1623	17			220				35,13
1630	15	115	144	259	0,57			39,84
1630	134	88,7	144	232,7	0,44	13,6	19,8	33,45
1633	31	113			0,56	17,5		
1634	3	96,35			0,48	14,8		
1634	52	115,4			0,57	17,7		

<sup>1</sup> En el cálculo de los reales por arroba se incluyen todos los gastos y no sólo el porte de los arrieros. Hay que tenerlo en cuenta antes de comparar estas cifras con las que demandaban los comisarios en sus contratos (reales por caja).

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

R/c = reales por caja. R/a = reales por arroba.

El viaje más frecuente entre la documentación consultada fue el de Madrid a Génova a través de Barcelona. Muchas veces no se distingue con claridad entre las dos etapas, ya que casi todo el metal precioso que llegaba a ese puerto se embarcaba, y el coste más importante era siempre el de la Península Ibérica. Sólo en una ocasión se especifica que, desde Barcelona a Génova, se pagaban ocho reales más por caja<sup>61</sup>.

<sup>60</sup> AHPNM Protocolo 5358, f. 70, Obligación, 15/2/1622. En los transportes de ropa contratados por particulares de Madrid a Sevilla solían cobrarse ocho reales por arroba en 1622.

<sup>61</sup> AHPNM. Protocolo 5787, f. 44. Poder, 03/03/1626. Se trata de un envío de Ricardo Petriocholi a Juan Lucas y Gregorio Spinola. El coste de Madrid a Barcelona es de 132 reales por caja.

## CUADRO 5

ESTIMACIÓN DEL COSTE MEDIO ANUAL  
EN EL TRAYECTO MADRID-BARCELONA-GÉNOVA\*

Año	Reales/caja	Año	Reales/caja	Año	Reales/caja
1614	112,50	1626	135,00	1631	140,00
1616	132,35	1627	137,55	1633	142,50
1617	183,34	1628	133,00	1634	156,10
1622	138,33	1630	143,20	1635	142,50
1623	133,20				

\* El coste medio se ha calculado sumando el coste de cada transporte dividiéndolo por el número de casos observados para ese mismo año. En algunos casos tenemos más de diez casos para un mismo año, pero en otros solamente hay una referencia, como ocurre en 1614 y 1617.

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

El precio de Madrid a Barcelona osciló entre los 112 y los 184 reales por caja, tal y como se muestra en el Cuadro 5 desde 1614 a 1635. Los datos de 1614 y 1617 resultan excepcionales, y pueden deberse a algún problema puntual esos años. La tendencia se sitúa en torno a los 130-145 reales, con un ligero incremento en términos nominales a lo largo del tiempo.

### 5.3. El coste en relación con el valor de la carga

Cuando la Real Hacienda se hacía cargo por sí misma del transporte de metal precioso, por ejemplo entre Sevilla y Madrid, con el fin de dotar de liquidez a la Tesorería General el coste se calculaba casi siempre como porcentaje del valor de la carga. La Casa de la Contratación, a instancias del Consejo de Hacienda, se encargó de este tipo de transferencias, sobre todo a partir de la década de 1630, cuando, cada vez con más frecuencia, el tesoro americano se entregaba a los banqueros en Madrid<sup>62</sup>.

Así, por ejemplo, en un envío desde la Casa de la Contratación a la Corte efectuado en 1676 se pagó a los conductores un 1 por cien del valor de la plata y un 0,5 por cien del oro. Aparte, se les pagaron 4 reales por el registro y el papel sellado que utilizaron para certificar ante notario toda las gestiones del transporte<sup>63</sup>. Si tenemos en cuenta los costes sobre el valor de la carga del Cuadro 4, la Real Hacienda estaría pagando casi el doble de lo que pagaban los banqueros por el

<sup>62</sup> Álvarez Nogal (1997, pp. 86-92).

<sup>63</sup> AGI, Contaduría 3. Copia de testimonio dado en la Casa de la Contratación a las partidas que se enviaron en este año al Consejo de Indias, 19/05/1676.

mismo trayecto. Es posible que el encarecimiento del transporte con los años explique parte de la diferencia, pero no parece suficiente para hacerlo completamente.

En el envío que Tomás Mañara hizo a Madrid de 80.000 reales de plata en metálico por orden de Octavio Centurión, procedentes del cobro de diversas rentas en Sevilla, su coste fue de 15.912 mrs. de vellón, incluyéndose «porte, licencia, talegos y otros gastos», es decir, un 0,43 por cien del valor de lo transportado<sup>64</sup>.

Ese precio podía triplicarse cuando se trataba de particulares. Por ejemplo, a D. Tomás de Salazar, caballero de Santiago, le llegaron desde Panamá 500 pesos a su nombre en 1692. Después de pagar el indulto estipulado aquel año por la Real Hacienda en la Casa de Contratación, un 12 por cien, Pedro de Ampuero, su agente en Sevilla, le remitió el resto a Madrid a través de Juan Pintado y Bernabé Soraluze, conductores de plata. Por el transporte de 440 pesos, le cobraron cinco pesos por su salario, y dos pesos y tres reales por los gastos de la conducción, es decir un 1,67 por cien sobre el valor finalmente entregado<sup>65</sup>.

Esos porcentajes son similares a los que se estaban cobrando por el transporte de vellón. En algunas de las transferencias estudiadas entre 1632 y 1640, el coste supuso un maravedí por cada 160-200 transportados, es decir, entre el 0,50 y el 0,62 por cien del valor transportado<sup>66</sup>. Esa cifra es la mitad de otro envío realizado por Octavio Centurión desde Madrid a Sevilla, por un importe total de 106.000 reales de vellón. Se hicieron seis viajes entre el 15 de septiembre de 1634 y el 2 de febrero de 1635, utilizando siempre el mismo arriero, que llevó sumas de entre 8.000 y 23.000 reales de vellón en cada viaje. El coste fue de 2,5 reales por arroba, es decir un 1,25 por cien del valor transportado<sup>67</sup>.

Podemos compararlo con un envío de plata que realizó Octavio Centurión por esas mismas fechas a San Sebastián, en el que pagó nueve reales por arroba. Ahora bien, en el caso de la plata cada arroba llevaba 3.077 reales aproximadamente, lo que supuso un coste final del 0,3 por cien del valor transportado, incluido también el salario del comisario<sup>68</sup>.

La fuente más utilizada hasta ahora para estimar el coste de transporte de moneda la han proporcionado las cláusulas de los asientos firmados por la Corona con sus banqueros. En esos contratos se reconocían porcentajes del 2 al 5 por cien sobre el valor cobrado, en concepto de gastos de traer la moneda a

<sup>64</sup> AHPNM. Protocolo 5479, f. 225. Cuentas, 21/6/1634. Teniendo en cuenta un 25 por cien de premio en la reducción del vellón a plata.

<sup>65</sup> AHPNM. Protocolo 8417, f. 72. Carta de pago, 18/5/1692.

<sup>66</sup> AHPNM. Protocolo 4527, 15/05/1640. Cuenta de la cobranza de los juros que se han cobrado por poder de Juan Esteban Doria de Génova, desde el 12 de enero de 1632 hasta el 15 de mayo de 1640.

<sup>67</sup> AHPNM. Protocolo 5516, f. 399. Cuentas de Octavio Centurión, 2/1635.

<sup>68</sup> AHPNM. Protocolo 5516, f. 313. Carta de pago, 26/09/1635.

Madrid<sup>69</sup>, pero la compensación creció con el tiempo a medida que el vellón generaba más problemas en el sistema monetario<sup>70</sup>. En el asiento que firmó Juan Díaz de la Mora con el Consejo de Hacienda el 15 de junio de 1639, se comprometió a entregar 40.950 ducados de plata en la Tesorería General de Madrid y en casa del banquero Lelio Imbrea, y se le compensó con un 2,5 por cien por el transporte de moneda<sup>71</sup>. En torno a 1620, por gastos de conducción se solía conceder un 2 por cien, tanto en vellón como en plata, pero con los años se incrementó el porcentaje.

Sin embargo, tal y como hemos comprobado, el transporte más caro, ya fuese en vellón o en plata, incluso en una distancia considerable como la de Sevilla a Madrid, no suponía nunca más del 1,7 por cien del valor de la carga. Es cierto que a esa cifra, en ocasiones, había que añadirle otros gastos de gestión, pero, en cualquier caso, las compensaciones en los contratos de asiento parecen sobrealoradas y muestran una ganancia extra para los banqueros.

Ahora bien, la Corona no era la única que pagaba este tipo de compensaciones y a ese precio. Esos porcentajes también eran habituales entre los particulares, cuando contrataban servicios financieros que incluían gestiones de transporte. Por ejemplo, en una liquidación de cuentas en 1648 se da por bueno un 2 por cien para compensar el transporte de dinero que sería necesario realizar a la hora de cobrar diversas sumas<sup>72</sup>. Cuando, en 1641, Joseph Strata, hijo de Carlos Strata, se hizo cargo de la liquidación de los negocios de su tío Lelio Imbrea, otro importante banquero genovés de Felipe IV, encargó a Juan Estaban Imbrea el cobro de diversas sumas que su tío tenía pendientes antes de morir, y le compensó con un 4 por cien por los gastos de transporte<sup>73</sup>.

---

<sup>69</sup> AHPNM. Protocolo 4525, f. 610. Escritura de obligación, 15/07/1639. En los asientos de galeras sólo se compensaba el transporte de lo cobrado en vellón, que en 1639 era del 3,5 por cien.

<sup>70</sup> AGS, CJH 795. Consulta 1/1/1639. En 1639 los banqueros pidieron un 5 por cien, pero el Consejo de Hacienda sólo les concedió un 3,5 y, además, exclusivamente sobre lo que cobrasen en vellón. *Vid.* López Belinchón (2001, p. 1041, nota 88). En un asiento de 1639 por el que se comprometieron a entregar 400.000 ducados de plata a cambio de igual cantidad en vellón más el correspondiente premio, un grupo de portugueses solicitó un 5 por cien de conducción.

<sup>71</sup> AHPNM. Protocolo 6844, f. 137 y 170. 2/3/1640. Juan Díaz de la Mora residía en Madrid.

<sup>72</sup> AHPNM. Protocolo 6518, f. 1078. Carta de pago, 1/12/1648.

<sup>73</sup> AHPNM. Protocolo 6845, f. 390, 1641. AHPNM. Protocolo 6845, f. 262. Concierto, 9/8/1641. Parece ser que Joseph no tenía experiencia para realizar estas gestiones por sí mismo, por lo que solicitó ayuda a Juan Estaban para enviar el dinero a Italia. En el contrato se especificaba que debía hacerse «por donde otros hombres de negocios lo envían», así como asegurar el dinero, cuyo coste asumiría Joseph al precio que tuviesen otros seguros sobre galeras en Madrid, más los portes, puertos, fletes, etc. Joseph se comprometió a entregar licencia de saca, o en su defecto «pagar un 2 por cien en plata en esta Corte como lo hace su Majestad».

## CUADRO 6

## COSTES COMO PORCENTAJE DEL VALOR TRANSPORTADO EN METÁLICO

	Real Hacienda	Banqueros	Particulares	Real Hacienda en asientos
<b>Plata</b>	1%	0,3-0,6%	1,6-4%	2%
<b>Vellón</b>		1,2%	2-4%	2-5%

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

El Cuadro 6 pone de manifiesto la gran ventaja que suponía para la Real Hacienda contratar a banqueros genoveses como factores, en lugar de negociar asientos. En concreto, el ahorro que suponía para la Corona contar con los servicios del Factor General<sup>74</sup>. Los costes de sus operaciones, incluidos los transportes de moneda, corrían a cargo de la Real Hacienda, pero a precios mucho más competitivos.

#### 5.4. El coste de las letras de cambio

El uso de otros instrumentos de pago, como la letra de cambio, con un transporte teóricamente más económico por ser papel, no parece haber sido competitivo con respecto al pago en metálico, al menos en la Península Ibérica<sup>75</sup>.

En la década de los años cincuenta del siglo xvii, Bernardo de Valdés, uno de los factores reales en Sevilla, se encargó de poner en Madrid varias sumas, cobrando por este servicio un premio del 1,5 por cien sobre el valor de la transferencia<sup>76</sup>. En los envíos que hizo Tomás Mañara, el correspondiente de Octavio Centurión en Sevilla, por sumas cobradas en distintos lugares de Andalucía, y enviadas después a Madrid en 1634 y 1635, el premio de las letras fue siempre y, en todos los casos, del 1 por cien<sup>77</sup>. Hay que tener en cuenta que los correspondientes de los hombres de negocios en esa época solían cobrar entre un 0,33 y un 0,66 por cien de encomienda en cualquier operación en que interviniesen, y que una letra de cambio exigía, al menos, la coordinación de dos agentes.

<sup>74</sup> Álvarez Nogal (1999).

<sup>75</sup> El coste del transporte de la moneda en metálico se denomina siempre «porte», pero en las transferencias de dinero con letras se llama «premio».

<sup>76</sup> AGS, CJH, 1008. Billeto, 4/11/1653.

<sup>77</sup> AHPNM. Protocolo 5516, f. 399. Cuentas de Tomás Mañara, 2/1635. Se envían al menos 30 letras.

En otra ocasión, la Real Hacienda utilizó el endoso de letras para remitir dinero a Madrid, pagando un 4 por cien en concepto de «conducción de moneda»<sup>78</sup>. La urgencia del dinero justificaba para los oficiales reales el pago de ese precio, ya que la letra suponía una disposición casi inmediata. En ese caso, no sólo se pagaba el transporte, sino la liquidez inmediata, pero dado que el traslado de moneda desde Madrid a cualquier punto de la Península no suponía nunca más de 15 días, el crédito no parece justificar completamente ese precio. Tal vez los elevados costes de transacción y negociación de un envío urgente en metálico, o la falta de elasticidad a corto plazo de la oferta de letras, justifiquen mejor ese elevado premio.

Al margen de necesidades urgentes, si consideramos que los precios del papel para envíos de dinero se movían entre el 1 y el 1,5 por cien, y los comparamos con los datos del Cuadro 4 que muestran un coste de transporte de Madrid a Sevilla en torno al 0,5 por cien, comprobamos, por sorprendente que parezca, que el papel, a pesar de ser mucho más ligero, no era tan económico, por lo menos para la Real Hacienda y en la Península Ibérica<sup>79</sup>. Nos faltan datos para estimar el coste para los particulares, pero si a la Real Hacienda le salía más caro a pesar de trabajar habitualmente con banqueros y a su mayor poder para negociar con ellos, es muy probable que el coste para un particular fuese también en este caso mucho más elevado.

La paradoja de que el papel fuese más caro que el metal tiene su explicación. Debemos considerar que la moneda de oro y plata tenía un valor intrínseco reconocido por todos, por lo que el coste de usarla se reducía fundamentalmente a su peso y custodia; por el contrario, la letra de cambio, o cualquier otro instrumento de pago equivalente, tenía un valor básicamente fiduciario, lo cual exigía reputación y capital humano, y ambas cosas también había que pagarlas. Las dificultades tecnológicas de la época para «transportar» información sobre personas o bienes, y la dificultad para generar confianza en todo tipo de transacciones, eran factores que encarecían un instrumento que hoy, intuitivamente, nos parece a primera vista mucho más barato.

## 6. CONCLUSIONES

En este trabajo se describen los mecanismos utilizados para transportar moneda en la Península Ibérica, especialmente plata, durante el siglo xvii. Conocer bien los entresijos del transporte resulta esencial para entender cómo se establecía el

---

<sup>78</sup> AGS, CJH, 1053. Billeto, 21/12/1654. Se le dio la posibilidad de librárselos en el arca o descontárselos de la cantidad que debía entregar.

<sup>79</sup> Actualmente trabajamos en un estudio similar que nos permita calcular el coste del transporte al extranjero.

precio de este servicio. Este trabajo también presenta una primera aproximación al coste de ese tipo de transporte, comparando los resultados con las cláusulas de los asientos de dinero que firmaba la Corona. También se compara el coste de enviar dinero en metálico con el que tenía transferir dinero utilizando letras.

Se constata que Barcelona fue un puerto esencial en la exportación del metal precioso que se dirigía a Génova, aunque a partir de 1640 cobraron mayor importancia otras ciudades como Valencia, Cádiz, San Sebastián y La Coruña. En cualquier caso, el Mediterráneo y Génova siguieron siendo la ruta y el destino preferentes.

No todos los comerciantes, ni siquiera la propia Real Hacienda, estuvieron en condiciones de llevar a cabo ese tipo de transferencias con regularidad. La exportación de plata como mercancía era un negocio de gran complejidad logística, en el que había que conjugar información, conexiones políticas, infraestructura y agentes especializados. Es decir, medios técnicos y humanos muy cualificados, en un contexto internacional con fronteras políticas y fuertes restricciones legales.

La capacidad para gestionar con acierto todos estos elementos no era fácil de encontrar y, por eso, un pequeño grupo de grandes banqueros, precisamente aquellos que negociaban el crédito de Corona española, controló una parte muy importante de las exportaciones de metal precioso, y lo hicieron de forma sistemática y a precios competitivos. De hecho, ése había sido uno de los grandes incentivos que les había llevado a instalarse y trabajar en la Península Ibérica.

De su presencia se benefició en primer lugar la propia Real Hacienda. Ésta pagaba casi el doble de lo que pagaba un banquero por encargarse de realizar un transporte de moneda por sí misma, pero, aún así, éste resultaba hasta tres veces más económico que contratar este servicio en un asiento de dinero. La solución fue contratar a algunos banqueros genoveses como factores. Entre otros servicios, se encargaron del transporte del dinero de la Corona, ahorrándole más de seis veces lo que pedía cualquier banquero por esa gestión.

Aunque pueda parecer sorprendente, los datos demuestran que transferir dinero en la Península Ibérica utilizando letras de cambio era más caro que hacerlo en metálico. Lo importante para entender esta paradoja no es fijarse en el soporte del dinero, papel frente al metal, sino en el coste que tenía dotar de credibilidad a dichos medios de pago. La plata no necesitaba presentación, ni siquiera hacía falta la efigie del monarca estampada en ella, pero la reputación de una firma en un papel podía ser muy cara.

Por último, los datos recogidos para esta investigación muestran un encarecimiento del transporte en términos nominales con el paso del tiempo, pero generan dudas sobre el factor que lo explica. El precio de los arrieros no parece tener la misma tendencia alcista a lo largo del periodo. Esto sugiere muchas preguntas sobre el desarrollo de los servicios de transporte en Castilla a lo largo del siglo XVII, para las cuales es necesaria más investigación.

## FUENTES

ARCHIVO GENERAL DE INDIAS (AGI)

ARCHIVO GENERAL DE SIMANCAS (AGS)

– CONSEJO Y JUNTAS DE HACIENDA (CJH)

ARCHIVO HISTÓRICO DE PROTOCOLOS NOTARIALES DE MADRID (AHPNM)

– Protocolos 1365, 1379, 1381, 3713, 4258, 4504, 4505, 4509, 4511, 4512, 4513, 4515, 4516, 4518, 4525, 4527, 4528, 4529, 4579, 5358, 5371, 5387, 5392, 5452, 5453, 5456, 5457, 5458, 5467, 5472, 5473, 5477, 5479, 5480, 5516, 5665, 5787, 6518, 8774

## BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ NOGAL, C. (1997): *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*. Valladolid.

— (1999): «El Factor General del rey y las finanzas de la Monarquía Hispánica». *Revista de Historia Económica* 17 (3), pp. 507-539.

— (2000): «Los maestros de plata durante el reinado de Felipe IV. Nombramientos y beneficios», en A. Gutiérrez Escudero (coord.), *Ciencia, Economía y Política en Hispanoamérica Colonial*. Sevilla, pp. 139-159.

— (2003): «Spanish Monarchy's Monetary Problems in the Seventeenth Century: Small Change and Foreign Credit». Madrid: Universidad Carlos III de Madrid. Working paper 03-09 (5).

BAKEWELL, P. (1984): *Miners of the Red Mountain: Indian Labor in Potosí, 1545-1650*. Albuquerque.

BRAUDEL, F. (1980): *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Madrid.

BERNARDOS SANZ, J. U. (2003): *Trigo castellano y abasto madrileño*. Salamanca.

CHALLIS, C. E. (1975): «Spanish Bullion and Monetary Inflation in England in the Late Sixteenth Century». *Journal of European Economic History* 4 (2), pp. 381-392.

DEUSTUA, J. (1994): «Routes, Roads, and Silver Trade in Cerro de Pasco, 1820-1860: The Internal Market in Nineteenth-Century Peru». *Hispanic American Historical Review* 74 (1), pp. 1-31.

DIAGO HERNANDO, M. (2000): «Los hombres de negocios en la ciudad de Soria durante el siglo XVI». *Hispania*, LX/2 (205), pp. 479-514.

FLYNN, D. O. (1978): «A New Perspective on the Spanish Price Revolution: The Monetary Approach to the Balance of Payments», *Explorations in Economic History* 15 (4), pp. 338-406.

FLYNN, D. O. y GIRÁLDEZ, A. (2004): «Path Dependence, Time Lags and the Birth of Globalization: A Critique of O'Rourke and Williamson». *European Review of Economic History* 8 (1), pp. 81-109.

GARCÍA SANZ, A. (2000): «Crédito, comercio y exportación de lana merina», en Bernal, A.M. (ed.), *Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*. Madrid, pp. 495-509.

HECKSCHER, E. (1950): «Multilateralism, Baltic Trade and the Mercantilists». *Economic History Review* 3 (2), pp. 219-228.

- HILTPOLD, P. (1989): «The Price, Production and Transportation of Grain in Early Modern Castile». *Agricultural History* 63, pp. 73-91.
- LADERO QUESADA, M. A. (1987): «El Banco de Valencia, los genoveses y la saca de moneda de oro castellana». *Anuario de Estudios Medievales* 17, pp. 571-594.
- LÓPEZ BELINCHÓN, B. J. (2001): «Sacar la sustancia al reino». Comercio, contrabando y conversos portugueses, 1621-1640». *Hispania* LXI/3 (209), pp. 1017-1050.
- LUCA, G. DE (1995): *Commercio del denaro e crescita economica a Milano tra XVI e XVII*. Milán.
- MARTÍN CORRALES, E. (2000): «La «saca» de plata Americana desde España hacia el Mediterráneo musulmán, 1492-1830», en Bernal, A.M. (ed.), *Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*. Madrid, pp. 471-485.
- NEAL, L. (1990): *The Rise of Financial Capitalism. International Capital Markets in the Age of Reason*. Cambridge.
- PHILIPS, C. R. (1982): «The Spanish Gold Trade, 1500-1780», *Journal of Economic History* 42, pp. 775-795.
- PIEPER, R. (2000): «Consideraciones acerca del uso de los metales preciosos americanos en la Europa de los Austrias», en Bernal, A.M. (ed.), *Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*. Madrid, pp. 425-438.
- REGLÁ CAMPISTOL, J. (1954): «Los envíos de metales preciosos de España e Italia a través de la Corona de Aragón durante los Austrias y sus relaciones con el bandolerismo pirenaico». *Estudios de Historia Moderna* 4, pp. 189-203.
- (1968): «El bandolerismo en la Cataluña del Barroco». *Anuario de Historia Económica y Social* 1, pp. 281-294.
- RINGROSE, D. (1969): «The Government and the Carters in Spain, 1476-1700». *Economic History Review* 22, pp. 45-57.
- (1970): *Transportation and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850*. Durham.
- (1970): «Carting in the Hispanic World: An Example of Divergent Development». *Hispanic American Historical Review* 50, pp. 30-51.
- RUIZ MARTÍN, F. (1970): «La banca en España hasta 1782», en *El Banco de España. Una historia económica*. Madrid, pp. 1-196.
- (1974): «Las finanzas de la Monarquía Hispánica y la Liga Santa», en *Il Mediterraneo nella seconda metà del .500 alla luce di Lepanto*. Florencia, vol. I, pp. 325-370.
- (1990): *Los destinos de la plata americana. Siglos XVI y XVII*. Madrid.
- (1999): «La dispersión de oro y plata por Europa a través del puerto de Barcelona», en *Felipe II y el Mediterráneo*. Madrid, vol I, pp. 23-32.
- SEMPAT ASSADOURIAN, C. (1979): «La producción de la mercancía dinero en la formación del Mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI», en E. Florescano (ed.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, 1500-1975*. México, pp. 223-92.
- SPERLING, J. (1962): «The International Payments Mechanism in the Seventeenth and Eighteenth Centuries». *Economic History Review* 14 (3), pp. 446-468.
- TANDETER, E. (1992): *Coacción y mercado: la minería de la plata en el Potosí colonial, 1692-1826*. Cuzco.
- TAYLOR, H. (1972): «Trade, neutrality and the English Road, 1630-1648». *Economic History Review*, 25 (2), pp. 236-260.

- THOMPSON, I. A. A. (1981): *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*. Barcelona.
- ULLOA, M. (1977): *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*. Madrid.
- VAN DER WEE, H. (1977): «Monetary, Credit and Banking Systems», en E. E. Rich y C. Wilson. (eds), *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 5. Cambridge, pp. 290-392.
- VÁZQUEZ DE PRADA, V. (1984): «Gli uomini d'affari e i loro rapporti con la Corona spagnola nelle Fiandra (1567-1597)», en A. de Maddalena y H. Kellenbenz (eds.), *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*. Bolonia, pp. 243-275.
- WILSON, C. (1949): «Treasure and Trade Balances: The Mercantilist Problem». *Economic History Review* 2 (2), pp. 152-161.
- (1951): «Treasure and Trade Balances: Further Evidence». *Economic History Review* 4 (2), pp. 231-242.
- (1962): «International Payments: An Interim Comment». *Economic History Review* 15 (2), pp. 364-369.