

---

## EL DESARROLLO DEL COMERCIO MEDIEVAL Y SU REPERCUSIÓN EN LAS TÉCNICAS MERCANTILES. EJEMPLOS CASTELLANOS<sup>1</sup>

Betsabé Caunedo del Potro<sup>2</sup>  
betsabe.caunedo@uam.es

Universidad Autónoma de Madrid

fecha de recepción: 06/03/2013  
fecha de aceptación: 16/05/2013

### Resumen

Después de presentar las condiciones generales que proyectaron la expansión plenomedieval nos detenemos en aquellas que hicieron posible el desarrollo del comercio. Se presentan ejemplos de técnicas mercantiles castellanas insistiendo en la formación como causa y razón del éxito profesional.

**Palabras clave:** Expansión plenomedieval; Desarrollo comercial; Ejemplos de técnicas mercantiles castellanas; Formación mercantil.

### Abstract

After presenting the general conditions which led to the expansion of the High Middle Ages, we narrow down on those which made possible the development of trade. Examples are given of Castilian merchant techniques, focusing in education and training as origin and reason of professional success.

**Keywords:** Expansion of the high middle ages; Development of trade; Examples of Castilian merchant techniques; Merchant education and training.

---

<sup>1</sup> Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación HAR 2012-7357 "El conocimiento científico y técnico en la Península Ibérica (siglos XIII-XVI). Producción, difusión y aplicaciones" subvencionado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

<sup>2</sup> Departamento de Hª Antigua, Medieval, Paleografía y Diplomática, Facultad de Filosofía y Letras, Ciudad Universitaria de Cantoblanco, Universidad Autónoma de Madrid, 28049 Madrid.

Este trabajo es resultado de estudios y reflexiones realizados con motivo de la invitación de la Universidad de León de evocar la contabilidad del Reino con la mirada retrospectiva de 1000 años atrás. Invitación que quiero agradecer muy especialmente ya que el entusiasmo, calor y palabras de aliento de sus organizadores hicieron que no me sintiese una intrusa dada mi condición de medievalista.

Debería comenzar con algunas precisiones terminológicas que nos permitan acotar la expresión quizá demasiado ambiciosa de "desarrollo del comercio medieval". Unas primeras precisiones serán geográficas y cronológicas. Debemos tener en cuenta que voy a referirme exclusivamente a la Europa cristiana, que en esos momentos era casi sinónimo de Europa occidental. Es evidente que el comercio cubría un radio de acción superior y que la actividad de los mercaderes occidentales se extendía a horizontes geográficos mucho más amplios, pero el mundo bizantino y el islámico y tierras aún más lejanas eran realidades diferentes en las que no podemos adentrarnos. Los contemplaremos exclusivamente como puntos de intercambio con los que inevitablemente los mercaderes occidentales entraron en contacto. Si las diferencias geográficas fueron importantes, no lo fueron menos las cronológicas. Afortunadamente para los medievalistas, La Edad Media es un período largo y muy rico en matices. Fijándonos exclusivamente en lo que denominamos Plena y Baja Edad Media, momento en el que la actividad comercial se desarrolla mayormente, encontramos diferencias importantísimas. El precursor del siglo XI no es el mismo mercader que el del siglo XIII ni el que ha superado las dificultades del siglo XIV y proyecta su dominio indiscutido sobre el siglo XV. El oficio mercantil experimentó importantes transformaciones a lo largo de estos siglos que le llevaron a su profesionalización y aceptación social. Es en esta profesionalización en la que vamos a fijarnos, ya que su aceptación social, que llegaría de la mano de la escolástica nos daría para otra sesión.

De la precariedad de los primeros mercaderes medievales occidentales a la solidez de las grandes firmas de los mercaderes banqueros italianos del siglo XV, las condiciones y los medios en que se desarrollaba la actividad comercial habían variado enormemente. Entre unos y otros mediaba, sí, el transcurso del tiempo, mediaba también lo que el profesor Hoover definió hace ya más de 50 años con enorme acierto como "revolución comercial". El propio Hoover, y más recientemente Spufford<sup>3</sup>, justificaron plenamente el uso del término "revolución". Con el mismo se referían a la profunda renovación en los modos, usos, técnicas y formas de entender y practicar los negocios que supusieron un verdadero hito en la historia económica, no sólo por el extraordinario auge que experimentaron las transacciones mercantiles, sino y sobre todo, por los acentuados y revolucionarios cambios experimentados, cambios que aparecen totalmente ligados a la expansión plenomedieval y a la sedentarización del mercader.

---

<sup>3</sup> DE ROOVER, Raymond (1942): "The Commercial Revolution of the Thirteen Century", en *Bulletin of the Business Historical Society*, XVI, 1942, 34-39 y DE ROOVER, Raymond (1965): "The Organization of Trade", en *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. III, 1965, Cambridge University Press, M.M. Postan. SPUFFORD, P. *Power and Profit. The merchant in Medieval Europe*, Londres, 2002, magnífica síntesis sobre la importancia del comercio internacional en la Edad Media.

El punto de partida en el siglo X fueron simples pero a la vez grandiosos: + hombres, + productos, + paz. Nos referimos al

- crecimiento demográfico
- crecimiento de la producción agraria
- y a una mayor estabilidad política

La conjunción de estos tres factores, apenas superado el apocalíptico año 1000, establecieron las condiciones idóneas y totalmente necesarias para el desarrollo del comercio. Al principio lentamente, después con mayor celeridad, la sociedad medieval contempló como el crecimiento de la población y del rendimiento agrario permitía poner en circulación un mayor número de productos. Primero fueron productos agrícolas, alimenticios, paños y telas... poco a poco se les añadieron productos exóticos: perfumes, especias, telas finas... Llegadas de tierras lejanas y que la reciente prosperidad occidental permitía adquirir.

Al incipiente crecimiento de la población se sumó pronto como fenómeno complementario la ampliación del terreno cultivado fruto de nuevas roturaciones. Éstas fueron en un primer momento empresas modestas. Apenas se arañaron los bordes de las áreas tradicionalmente explotadas ampliándose los cultivos sobre el bosque, monte bajo, marismas o pantanos. Pero el "lento pero ininterrumpido crecimiento del espacio agrícola", parafraseando a Fossier<sup>4</sup>, condujo a movimientos de colonización del espacio agrícola de mayor envergadura como pudieron ser el avance hacia un sur semidespoblado en la Península Ibérica, la desecación de los polders holandeses o la marcha germana hacia el otro lado del Elba. Una mejoría en el clima y unos avances tecnológicos que proporcionaron instrumentos de trabajo más eficaces, vinieron a sumarse a la mayor disponibilidad de hombres y así conseguir una importante expansión extensiva de los cultivos –la intensiva fue posterior– que generaron excedentes que poder comercializar ante un claro incremento de la demanda. Roturaciones y crecimiento de la población aparecen como fenómenos complementarios y dinamizadores de la actividad comercial. Ésta se vio también claramente impulsada por el sosiego alcanzado cuando sarracenos, magiares y normandos fueron absorbidos y o asimilados por aquellos países que habían recibido sus visitas, no precisamente de cortesía, y que empezaban a organizarse como entidades políticas más estables. Este primer crecimiento de la población y de la producción agraria se tradujo también en el desarrollo de múltiples y pequeños núcleos urbanos que conformaron una importante red urbana en Europa occidental, fruto y a la vez motor de la propia expansión económica que continuaba su curso.

---

<sup>4</sup> No podemos detenernos en el fenómeno de la expansión agraria pero si recordar al historiador francés R. Fossier quien señala que éste se inició antes del año 1000 y que alcanzó su punto álgido entre 1100 y 1125 y 1250-1275 en la mayor parte del noroeste europeo. Algunos de sus títulos al respecto, FOSSIER, R. *Historia del campesinado en el Occidente Medieval (siglos XI-XIV)*, Barcelona, Crítica, 1985 y en colaboración con Jean Pierre POLY y André VAUCHEZ, *El despertar de Europa 950-1250*, Barcelona, Crítica, 2000.

Ahora bien, esta recuperación paulatina del comercio alimentado por los continuos excedentes agrarios se desarrollaría a escalas completamente diferentes: un comercio a larga distancia y un comercio a corta distancia. Este nivel posibilita los intercambios en los que intervenían buhoneros, tenderos, pequeños comerciantes... se reparte entre multitud de participantes y tiende a ser competitivo y transparente. El segundo nivel que supone la aparición del gran mercader, gran negociante de productos nacionales e internacionales, se disemina entre un número reducido de personas ya que se introduce como barrera de entrada el disponer de un capital importante. Éste permitiría lograr intercambios ventajosos que a su vez supusiesen el logro de pingües beneficios con los que seguir alimentando la actividad. Fue en este nivel restringido y minoritario donde vamos a encontrar las transformaciones más profundas, generadas en su mayor parte por la sedentarización del mercader que no se conseguirá hasta algún momento del siglo XIII tras un periodo de transición. Hasta entonces, el mercader viajaba con sus mercancías. Damasco, Beirut o Alejandría, puntos a los que llegaban las rutas caravaneras de Asia Central y de las escalas marítimas del Índico, empezaron a ser frecuentados por mercaderes italianos, quienes a través de la ruta de los Alpes y del curso del Rin enlazaron el comercio mediterráneo —que nunca había llegado a desaparecer— con las ciudades hanseáticas del Báltico. Se conectaban así los dos centros más importantes del continente: el norte y el centro de Italia con Flandes, norte de Francia y oeste de Alemania. Estos centros contaron además, desde finales del siglo XII (1190) con un centro de intercambio excepcional, las Ferias de Champagne, punto en el que el comercio itinerante alcanzaría su versión más brillante y que consideramos también como crucial en la transición hacia la sedentarización. Allí se constata por primera vez la presencia permanente de italianos y flamencos quienes comenzaron a realizar con cierta asiduidad operaciones de crédito y trasferencias de fondos, además de intercambios de mercancías. Y todo ello con el beneplácito de las autoridades públicas, los condes de Champagne, que desplegaron todo un conjunto de garantías legales sobre una actividad que consideraron beneficiosa<sup>5</sup>.

Poco a poco otros hombres se incorporaron a estos a estos mercados. Franceses, catalanes y castellanos se beneficiarían del mismo consiguiendo una importante ampliación de las rutas entonces transitadas cuando la apertura del estrecho de Gibraltar al comercio marítimo permitió bordear la Península Ibérica, cruzar el mar Cantábrico, tocar diversos puntos de la costa atlántica francesa para enlazar por mar los mismos mercados del norte de Europa, hasta entonces sólo accesibles por tierra. Un auténtico broche de oro pues se cerraba una ruta de comercio que completando la longitudinal del Mediterráneo, abría marcha en sentido trasversal para unir las costas del Mar del Norte

---

<sup>5</sup> CUÉLLAR, M<sup>o</sup>C. y PARRA, C. “Las ferias medievales, origen de documentos de comercio”, en *Ecrire, Traduire et représenter la fête*, REAL E.; JIMÉNEZ, D. y CORTIJO, A. (Eds.), Valencia, 2001, pp.103-117. La actividad comercial estaba asegurada al menos durante ocho meses, al celebrarse seis ferias de cinco semanas cada una en diferentes ciudades: Lagny, Bar-sur-Aube, Provins y Troyes. Se seguía un orden preestablecido y conocido de antemano. “privilegios legales” = guardias de feria, Los mercaderes solo podían ser detenidos y sus fardos decomisados por los guardias de feria. Las mercancías objeto de transacción giran en torno a las especies y frutos del mediodía, los pescados frescos y salados, las pieles, los paños finos, los vinos y sal. También tapices, telas de seda, metales labrados...

con las de África. Había sido posible gracias a los avances técnicos en los navíos e instrumentos de navegación que facilitaron la creación de un servicio de transporte de mercancías a larga distancia que empezó a funcionar como servicio complementario. La profesionalización del servicio de transporte daba un importante paso adelante, y casi a la vez, en la segunda mitad del siglo XIII, se consumaba la separación de funciones entre los comerciantes sedentarios, los agentes intermediarios y los transportistas. El gran mercader dirigía el negocio desde su ciudad, confiaba la comercialización de sus mercancías en sus agentes ubicados en plazas diferentes y se las hacía llegar a través de un cada vez más experimentado servicio de transporte.

El fuerte desarrollo del tráfico comercial dio también un impulso considerable a la banca ya que se desarrollaron operaciones financieras cada vez de mayor envergadura. No resultaba suficiente el trueque, las custodias de depósitos o el préstamo, ya que era totalmente necesario los movimientos de fondos de considerable importancia y las transferencias de dinero sin tener que llevarlo encima... y así, podemos esgrimir que el renacimiento comercial estimuló el desarrollo de la banca, a la vez que el propio auge de la circulación monetaria y el crédito comercial seguiría agilizando las transacciones.

El desafío lanzado por el aumento del tráfico y por el notable desarrollo del comercio fue extraordinario; extraordinaria sería también la respuesta, pues la sociedad medieval y los profesionales del comercio supieron desarrollar con pericia todo un conjunto de procedimientos y técnicas de las que servirse para poder desempeñar con éxito su actividad. Y así, se fueron produciendo cambios sustanciales en el modo de llevar los diferentes negocios. Cambios tan sustanciales que permitieron al historiador R. Hoover acuñar con éxito el término "revolución comercial" con el que nosotros empezábamos nuestra intervención.

Presentamos ahora algunas de esas nuevas técnicas deteniéndonos en ejemplos castellanos: formas de asociación. Compañías; organización de flotas/caravanas; concierto de seguros; teneduría y contabilidad; establecimiento de colonias.

## **1. Formas de asociación. Compañías**

A medida que el volumen comercial era mayor y que se multiplicaban y diversificaban las operaciones mercantiles resultaba inviable la figura del mercader aislado que se movía con sus mercancías a mayor o menor distancia. Fue sustituido por varias personas con funciones específicas y así fueron apareciendo y difundiéndose asociaciones de diferente tipo con fines comerciales y financieros. En principio fue la simple asociación de dos personas con interés compartido y para una operación concreta, *societas maris*. Después surgieron asociaciones más estables y duraderas de varios socios que ponían capital y otros que se responsabilizaban de los servicios, las *comendas*. Finalmente llegarían las

grandes compañías comerciales. Las primeras las italianas, modelo a seguir en diversos lugares<sup>6</sup>.

Las compañías se convirtieron en el instrumento fundamental de la gestión empresarial durante años. Las podemos definir como asociación voluntaria de mercaderes, que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de diferentes negocios, fundamentalmente mercantiles. Sus miembros –*compañeros*– aportaban diferentes cantidades –los *puestos*– para su constitución, esperando siempre, obtener de ese fondo común unos beneficios proporcionales a la cantidad aportada por cada uno. Aunque la obtención de beneficios era la finalidad fundamental, las compañías comerciales también persiguieron defender intereses comunes, proporcionar ventajas a sus asociados, y dividir pérdidas, ya que éstas, si las hubiere, también se habían de repartir entre los diferentes *compañeros* del mismo modo que el lucro, es decir, de modo proporcional a la cantidad invertida<sup>7</sup>.

Estas compañías mercantiles tuvieron frecuentemente un predominante carácter familiar, uniendo empresarialmente a miembros de una misma gran familia, práctica que no resultó difícil dada su frecuente endogamia. Se formaron así una serie arcaica de linajes al concertarse los matrimonios casi con exclusividad entre vástagos de mercaderes. Esta endogamia tenía una clara funcionalidad cara a la supervivencia del grupo y refuerzo de la autoridad. Parece determinada por razones concretas y de trascendencia para la “supervivencia” y unidad del grupo mercantil. Los intercambios matrimoniales que tienen lugar dentro del grupo tendían a establecer una amplia red de parientes entre las diferentes familias mercantiles y entre los miembros de las colonias de mercaderes en el extranjero, donde además resultó un medio eficaz para reforzar la identidad social del grupo y fomentó la aparición de una serie de pautas de conducta sociales y culturales. Fue un hecho evidente, que el grupo mercantil, posibilitó y reforzó con el parentesco, sistematizado o no, los lazos de cohesión entre las diferentes personas que lo componían.

Estas compañías mostraron un fuerte carácter personalista reflejado claramente en la titularidad de la misma, que tomaba el nombre de sus socios o de alguno de ellos, *el principal*, máxima autoridad, al ser generalmente quien aportaba un puesto superior<sup>8</sup> y muchas veces también el de más edad. La titularidad nominal era importante; iba a resultar determinante, pues en ese nombre se apoyaría el crédito, buen hacer y prestigio; presuponía un reconocimiento personal más allá del ámbito de la comunidad local. La identificación entre la compañía y el titular, *el principal*, fue tal, que no resultó

<sup>6</sup> Pudieron recibir nombres diferentes. Una rápida mirada sobre ellas, la encontramos en LEGOFF, J. *Mercaderes y Banqueros de la Edad Media*, Barcelona, 1991, pp.27-33.

<sup>7</sup> Algunos detalles sobre el funcionamiento de las compañías castellanas se pueden seguir en mi trabajo “Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media”, *Medievalismo*, 3, 1993,39-57. Y curiosas formas de asociación en el más reciente, “Otros datos sobre las compañías comerciales castellanas en la Baja Edad Media”, en *Castilla y el Mundo Feudal*. Homenaje a Julio Valdeón, Salamanca, 2009, vol. I, 625-38.

<sup>8</sup> Definiciones del tipo *...los principales de la compañía que tienen el puesto principal...* Ver mi trabajo, “Compañías mercantiles...”.

infrecuente la atribución a éste a título personal del valor de la hacienda a la que daba nombre<sup>9</sup>. Así mismo, sus vicisitudes personales –enfermedad, ausencia o retirada– repercutían muy directamente sobre la vida de la sociedad, porque la reputación, las cualidades personales de un mercader eran decisivas en el momento de pensar en la buena marcha del negocio. Una buena reputación y reconocimiento profesional eran garantía certera de un “buen beneficio”, llegando a considerarse una ventaja, un privilegio, o al menos un favor especialísimo el poder entrar a formar parte de la compañía. La eficacia de la empresa dependía pues, en gran parte, de la eficacia de su hombre principal, o por lo menos a él se asociaba.

Este fuerte personalismo convertía al principal, independientemente de algunas diferencias en la tipología de las sociedades, en figura esencial de la asociación. Sus funciones fueron muy amplias, y comprendían todo el conjunto de actividades que contribuían al gobierno y dirección de la firma, tanto si se trataba de seleccionar los objetivos y política como de adoptar las decisiones y las medidas operativas que permitiesen su consecución y logro. Por ello, esta función de dirección la debemos analizar ante todo en sus componentes de información y de decisión; también de control. Era necesario indagar sobre cualquier dato relativo a la compañía y su entorno con el fin de valorar y justificar posibles estrategias y seleccionar las operaciones a emprender. Y también era necesario asegurarse un seguimiento de las actividades emprendidas con la finalidad de controlar la eventual desviación entre previsiones y realizaciones y corregir, dado el caso, el curso de acciones emprendidas. Información, decisión y control se dibujan como funciones esenciales del principal y que resultaron necesarias e imprescindibles para el éxito gerencial, sobre todo si se le añadían los componentes de rapidez y celeridad. Así, la velocidad en disponer de información de todo tipo: política, económica o militar, en ejecutar decisiones y adoptar ciertas medidas de control, resultaban ya en aquellos días, evidentes e incuestionables para garantizar unos buenos o excelentes resultados en la firma comercial. Además esas funciones debían basarse en una muy sólida “formación profesional”, que combinando teoría y práctica, se pusiese al servicio de unas técnicas mercantiles cada vez más depuradas y que resultarían imprescindibles para triunfar en el intrincado universo de los negocios.

Los primeros ejemplos de compañías fueron italianos, pero pronto se constituyeron también en otros países. Por ejemplo, en Burgos, capital del comercio castellano, funcionaron a mediados del siglo XV, dos tipos de compañías con diferencias de organización y funcionamiento muy notables. En una la autoridad del principal era absoluta. Ningún socio podría contrariar ni entorpecer sus gestiones ni impedir sus efectos. Carecían de cualquier derecho a participar en la gestión social, e incluso el

---

<sup>9</sup> Ocurría incluso en firmas no tan prestigiosas o consolidadas como las grandes compañías italianas. Entre las castellanas encontramos diferentes ejemplos, es el caso de los mercaderes burgaleses Francisco de Orense y Pedro Orense de Covarrubias cuando realizaron en 1507 una primera estimación de sus fortunas mercantiles. Ver mi trabajo, “Acerca de la riqueza de los mercaderes burgaleses. Aproximación a su nivel de vida”, *En la España Medieval*, 16, p. 77.

derecho de información se le concedía de forma limitada, pues el principal les comunicaba sus beneficios personales, no los de los demás socios.

“ques uso e costumbre en esta çibdad entre los mercaderes tratantes della al tiempo antiguo a esta parte, de poner sus cuentas de puestos de hacienda de una de las dos maneras, es a saber, la una en que ay una persona principal a quien todos açetan por mayoral, e este tal tiene cargo de escrevir e recibir los puestos de cada uno e ninguno de los otros compañeros sabe el puesto del otro o a lo menos pocos e no todos porque esto no es publico a todos, e este tal lo asienta en un cuaderno aparte por mas secreto, e reparte los yntereses o perdidas e esto todo so su confianza. E ay otra manera que todos hazen un libro de caja e alli en el prinçipio ponen e asientan el puesto de cada uno e fenecido el tiempo de la quenta ponen sus yntereses o perdidas a cada uno, de manera que todo es notorio a los compañeros, e as lo ha visto usar e guardar de veynte a treynta años a esta parte...”

Este primer derecho de información suponía mayor transparencia. Se iniciaba con lo que podríamos denominar acta de constitución de la compañía, contrato con una serie de requisitos formales en el que debía constar:

- nombre de los socios, “compañeros”
- capital que aporta cada uno, “puesto”
- fecha de inicio de las operaciones
- duración prevista de la sociedad
- y condiciones propias de funcionamiento, aunque en ausencia de las mismas se recurría a unas normas de carácter general.

La figura del socio no debe confundirse con la de un tercer elemento de las compañías burgalesas, que podríamos denominar “inversionistas”, pues hubo firmas que recibieron aportaciones de capital de terceros, sin que ello supusiese su participación en la empresa. Era un modo más de incrementar capital, a la vez que permitía que un número más elevado de personas participaran en los beneficios de las grandes empresas. Así, cantidades entregadas en concepto de dote, herencias de menores o simples ahorros de diferentes sectores de la población, proporcionaron a las compañías burgalesas liquidez, mientras que sus propietarios esperaban que el interés con que se retribuían estas aportaciones incrementase el capital inicial, o por lo menos, no lo menguase.

Estas empresas tuvieron un período de vida determinado: tres, cuatro o cinco años. Transcurrido ese tiempo se realizaba su liquidación. En ese momento se repartían beneficios, pues aunque se realizasen cuentas con anterioridad –una vez al año generalmente– no se podían retirar fondos, ni siquiera los intereses del capital invertido, hasta la disolución de la firma. Solamente condiciones muy excepcionales lo permitieron. Siempre era una cantidad fijada en el momento de la constitución, que oscilaba entre un 5 % y un 10% y que se condicionaba a la cuantía de la inversión inicial y a la necesidad esgrimida. En ese momento, los libros de la compañía salían del arca cerrada con múltiples cerraduras para dar “cuenta y razón”.



Para cumplir su objetivo fundamental y facilitar sus operaciones comerciales, las compañías abrieron “factorías” en aquellas plazas que resultaban cruciales para sus negocios. Al frente de las mismas, se instalaba a un factor, mandatario, apoderado que realiza en nombre de las firmas múltiples funciones pues administra, contrata, representa legalmente... En sus funciones, cualidades y grados no nos podemos detener, pero sí quiero resaltar aquí un detalle muy significativo que revela claramente la eficacia de los métodos y prácticas gerenciales de los mercaderes bajomedievales. Me refiero a la práctica de los incentivos, estímulos creados por la empresa para aumentar la productividad, palabra que en este caso y época podemos utilizar como sinónimo de eficacia. El medio más utilizado fue el de admitir una cantidad determinada de dinero del factor en el fondo de la compañía, asignándole por esa cantidad una participación en los beneficios o pérdidas, fijada de antemano y que giraba en torno al 5%<sup>10</sup>.

## 2. Organización de flotas

Una vez especializado el servicio de transporte, cada país con fachada marítima se apresuró a poner al servicio de la actividad mercantil toda su desigual potencia marinera, organizada primero en el tiempo y con mayor eficacia, ya que el mar fue el medio preferido durante todo el período medieval para mover mercancías. Conocemos bastante bien la castellana. Los hombres del Cantábrico: vizcaínos, guipuzcoanos, vecinos de las Cuatro villas, Galicia y Asturias acudían a Burgos para contratar sus servicios. Nazario González nos lo narra presentándonos un clarificador texto de la época<sup>11</sup>, en el que también se nos ofrecen detalles sobre el carácter estacional de la navegación, sobre las características técnicas de las embarcaciones, sobre su capacidad... poniéndonos claramente de manifiesto cómo la embarcación considerada ideal para la Ruta del Canal era la nao de 100-200 toneles. Ésta ofrecía una serie de ventajas sobre las de carga superior: mayor rapidez en la carga y descarga, disminución del tiempo de escala en cada puerto del recorrido, mayor facilidad en la defensa y en la contratación de seguros.

Desde esos instantes, se iniciaba un complejo y laborioso proceso en el que las mercancías eran objeto de diversos requerimientos que asegurasen su transporte<sup>12</sup>. Éstos estuvieron bien reglamentados por ordenanzas y disposiciones legislativas<sup>13</sup> y también sancionadas por el uso y costumbre.

En los puertos de embarque: Bilbao, Santander, Laredo, Portugalete... las mercancías eran embarcadas bajo la atenta mirada del “despachador” –comisario o diputado–

---

<sup>10</sup> Una rentabilidad del 20–25% no era considerada excepcional, CAUNEDO DEL POTRO, B. “Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media”, *Medievalismo* 3, 1993, p. 53.

<sup>11</sup> GONZÁLEZ, N. *Burgos, ciudad marginal de Castilla. Estudio de geografía urbana*, Burgos, 1958, p. 140

<sup>12</sup> CAUNEDO DEL POTRO, B. y SÁNCHEZ MARTÍN, M. “Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo, en *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 704-716.

<sup>13</sup> CORONAS GONZÁLEZ, M. “La jurisdicción mercantil de los Consulados del Mar en el Antiguo Régimen”, en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, 1995, pp. 251-279.

elegido por los mercaderes entre hombres de sus propias filas. Estos agentes supervisaban todo el proceso antes del embarque de la mercancía, siguiendo las instrucciones recibidas primero de los mercaderes y en los últimos años (1994) –cuando los monarcas Isabel y Fernando institucionalizaron la Universidad de Mercaderes de Burgos transformándola en Consulado– en el propio Consulado<sup>14</sup>. En primer lugar comprobaba las condiciones de la embarcación, convenidas con el maestre, recogidas en un contrato y que contemplaban tanto aspectos técnicos –galafe y breado– como abastecimiento de tripulación, vituallas, artillería... tratando restablecer las condiciones óptimas para el desarrollo del viaje. En segundo lugar, supervisaba las labores de estiba o colocación de la carga en los lugares convenientes, evitando tanto los “lugares vedados” como la sobrecarga del buque o “demasia”. También que la mercancía se encontrase correctamente empaquetada y documentada para satisfacer los requerimientos y normas al uso. Y por último, una vez hechas todas las comprobaciones por el despachador, éste procedía a dar la salida a la flota. Las prioridades comerciales que podían imperar en la actuación de este comisario nombrado por los mercaderes quizá no coincidiesen con los intereses de carácter más técnico considerados por el maestre, piloto... pero prevalecían.

Una vez abandonado el puerto, la mercancía seguía cautelosamente custodiada durante la travesía. El maestre o un representante del mercader, si lo hubiese, eran los responsables de la misma. Él tenía la última palabra con respecto a la “echazón”, medida extrema para salvar la embarcación, la carga y la vida de todos los tripulantes. Dirigía la operación estableciendo las prioridades a seguir. Mandará arrojar los efectos, siguiendo un orden lógico: en primer lugar los objetos más pesados y de menos valor, los que estuvieren en cubierta y pudieran dificultar las maniobras del barco. Y en último lugar, *in extremis*, el cargamento.

Una vez que ha llegado a puerto, las mercancías pasan a ser responsabilidad de los “reçibidores” agentes de los mercaderes consignatarios, encargados de la supervisión y realización de las diferentes operaciones de recepción, carga, descarga y entrega de las mercancías antes de que éstas emprendiesen su último trayecto y llegasen a sus destinatarios finales: los productores. En el caso de la lana, materia prima predominante, aunque no exclusiva, se veía sometida a una última manipulación: el peso, controlado por la autoridad consular. De nuevo, una minuciosa reglamentación verificaba cada uno de los pasos a seguir buscando la brevedad, el orden, la eficacia... Prueba de este rigor normativo son las ordenanzas de 1539, elaboradas en Ayuntamiento de Diputados de la Nación de Castilla y que sancionan, una vez más aspectos casi nimios de todo este proceso<sup>15</sup>. Junto a los recibidores hemos encontrado a estibadores, descargadores, charruelos, pesadores, surtidores de sacas, remendones, fruteros, criados... Todo un mundo, un universo profesional que gira y se desenvuelve en torno a la organización de

---

<sup>14</sup> BASAS FERNÁNDEZ, M. *El Consulado de Burgos en el siglo XVI*, Madrid, 1963, donde, además, de la institución consular, estudia las ordenanzas y la comentada figura del *despachador*.

<sup>15</sup> CAUNEDO DEL POTRO, B. y SÁNCHEZ MARTÍN, M. “Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo, en *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 715.

as flotas. Detrás y velando por ese buen funcionamiento de los productos, volvemos a encontrar a los mercaderes. Sus mercancías son custodiadas, guardadas, revisadas una y otra vez, tratadas con auténtico mimo. Nada se deja al azar, a la suerte; cualquier operación, por mínima que sea, está escrupulosamente regulada. También de ella depende la "buena marcha del negocio".

### 3. Concierto de seguros

La navegación y el comercio siempre entrañaron un riesgo. El intento de aminorarlo, de evitar que un accidente o desgracia significase la ruina, dominó desde el principio la actividad del gran comercio. Diferentes medidas como el sistema de partes –propiedad de un navío compartido por varios socios que aportan capital para su construcción y equipamiento y esperan un beneficio de la actividad de la nave en relación al capital invertido– o los convoys armados que acompañaban a las flotillas y caravanas comerciales, pueden interpretarse como un intento desesperado de evitar que el accidente fortuito o intencionado quebrantase haciendas. No era suficiente. El sistema de partes podía satisfacer, garantizar la embarcación, nunca la carga, y la eficacia de las flotillas se cuestionaba continuamente ya que las naves se dispersaban con facilidad pues no todas aprovechaban el viento de igual forma, y además los capitanes apartaban sus barcos de la flota una vez que se alejaban de la costa. Preferían navegar en solitario suponía mayor velocidad.

Se recurrió a otros métodos generalizándose los seguros marítimos, que tuvieron hasta la segunda mitad del siglo XV el carácter de contratos privados. Éstos inspiraron los "modelos de pólizas" que adquirieron oficialidad en el siglo XVI cuando Burgos se convirtió en capital de seguros, desplazando en parte a las creadoras ciudades italianas.

El historiador Coronas González hace referencia a una declaración de póliza de seguros hecha por el Consulado de Burgos el 26 de enero de 1514. El hallazgo de este documento le permitió adelantar en el tiempo la oficialidad de los seguros, porque aunque no se trate de una ordenanza como tal, sí es una auténtica póliza que alude además a que se inspira en el "uso y costumbre", por lo que Coronas aduce que existía en Burgos un modelo de póliza anterior a 1514<sup>16</sup>. Sus puntos culminarían en la ordenanza general de 1538, broche de oro de una especial jurisdicción mercantil reconocida ya en *Las Partidas* cuando nos mencionan unos "judgadores", hombres buenos del lugar, conocedores de los "fechos del mar" que solían ser elegidos por los navegantes en pleito para resolver sus contiendas. Contiendas que no serían tan numerosas todavía como para propiciar su institucionalización, aunque su especificidad material las excluyese de la competencia jurisdiccional ordinaria (municipal o regia). Estos "judgadores" se inspiraron también en una jurisdicción previa: Roles d`Oléron, pequeña colección de usos judiciales del mar que en apenas 24 artículos pretendía dar respuesta a los principales problemas del comercio naval: armamento de la nave, rescate, flete, orden de a bordo, echazón, anclaje, soldada y mantenimiento de la marinería, actuación del

---

<sup>16</sup> Sobre este modelo de póliza, puede verse el trabajo de CORONAS GONZÁLEZ, S. *Derecho mercantil castellano. Dos estudios históricos*, León, 1974.

lemán, pilotaje... suscitados por el tráfico generalizado entre las diversas regiones ribereñas del Atlántico europeo<sup>17</sup>.

Hasta que el momento de la oficialidad llegó, se concertaron seguros marítimos con el carácter de contratos privados. Un buen número de los castellanos han sido estudiados por Hilario Casado, permitiéndole ofrecer una serie de conclusiones<sup>18</sup>. Un mercader actuaba como asegurador de los fletes de aquellos que quisieran acudir a sus servicios. En los casos en que la suma de dinero a asegurar fuese muy elevada, tomaba sólo una parte del riesgo. En los contratos figuraba: nombre(s) de los asegurados, datos sobre la embarcación, maestros, trayecto, carga, cantidad asegurada y su premio, así como el régimen de pagos de esos premios o precios del seguro. Estos precios, como es lógico, estuvieron sometidos a las leyes del mercado. Casado nos ofrece como valor medio ponderado un 8% del valor del producto, cifra más baja que la que habían aportado otros autores, 15-20% para el comercio anglocastellano y 12% para el tráfico en el Golfo de Vizcaya<sup>19</sup>, lo que suponía que resultasen fácilmente asequibles para los mercaderes contratantes. Sus precios dependieron sobre todo de dos condiciones: las peculiaridades de la carga y el itinerario. El vino, trigo y fruta, por su carácter perecedero y por la fragilidad de su transporte, eran las mercancías que más encarecían los premios. La ruta, más o menos peligrosa y la duración de los trayectos añadían detalles claves a la hora de encarecer los mismos.

Los seguros marítimos así concebidos proliferaron permitiendo a los mercaderes castellanos negociar con mercancías propias o ajenas. Proliferaron porque además de ayudar a resolver una posible situación de quiebra, resultaron altamente rentables, un negocio lucrativo más a poder emprender. Sólo hacía falta que el asegurador conociese los mecanismos jurídicos y económicos de su funcionamiento, estuviera bien informado de las condiciones del mercado, de los peligros del trayecto, que se moviera con soltura entre las familias de la oligarquía mercantil, manejara bien el sistema de las ferias de pago, tuviese capital para invertir y arriesgar y poseyese prestigio dentro de su posible clientela. En una palabra, que se tratase de un profesional eficaz.

#### 4. Medios de pago, teneduría y contabilidad

Medios de pago. Unos medios de pago adecuados resultaron imprescindibles para estos mercaderes. Aquí debemos insistir no tanto en la mayor fluidez en la circulación

---

<sup>17</sup> También CORONAS GONZÁLEZ, S. analiza la tradición de los Roles d`Oléron en "La jurisdicción mercantil de los consulados del Mar en el Antiguo Régimen", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, 1995, p. 252.

<sup>18</sup> CASADO ALONSO, H. "Comercio internacional y seguros marítimos en Burgos en la época de los Reyes Católicos", en *Congreso Internacional Bartolomeu Dias e a sus época*, Porto, 1989, pp. 585 – 608.

<sup>19</sup> Entre un 15-20% eran los valores medios ofrecidos por Wendy R. CHILDS, *Anglo-Castilian Trade in the Middle Ages*, Manchester, 1978, pág. 195, mientras que un 12% los fijaba yo misma para todo el ámbito del Golfo de Vizcaya en, *Mercaderes castellanos en el golfo de Vizcaya*, Madrid, 1983, p. 139.

monetaria, que se observó claramente desde el siglo XII, sino en el incremento de los medios de pago no monetarios que suponían, además, formas de crédito que escapaban a los peligros de la usura.

A finales del siglo XV se utilizaban frecuentemente:

1. La letra de cambio, lanzada al mundo de los negocios por los italianos a finales del siglo XIII, fue rápidamente adaptada por diferentes países con proyección mercantil. Se flexibilizó con operaciones de endoso, lo que permitía negociar y renegociar letras en las diferentes ferias y plazas, práctica que llegó a su apogeo en Castilla a finales del siglo XV y a lo largo del XVI, cuando ya los mercaderes burgaleses habían adaptado las técnicas mercantiles de origen italiano y le habían sumado las de origen flamenco que también habían sabido rápidamente asimilar. Desde mediados, finales del siglo XV, a las tradicionales ferias de mercancías se sumó en determinadas plazas (Medina del Campo, Medina de Rioseco y Villalón), el sistema de las ferias generales<sup>20</sup>. Además de contratar mercancías fue posible en las mismas establecer un sistema de pagos diferidos y cambios internacionales, lo que las convirtió en el centro fundamental de negocios del reino. Allí se giraban letras provenientes de diferentes plazas, se centralizaban pagos, se zanjaban deudas, se rendían cuentas, se abonaban primas de seguros... Sus operaciones claves fueron las dinerarias. Además, el método y calendario de pagos se entroncó con el sistema de ferias de Brabante, cuyas principales ferias fueron las de Amberes. Los pagos en Castilla tenían su correspondencia en las ferias europeas de Lyon y Amberes.

2. Los primeros billetes de obligación o títulos de crédito, bajo la forma de cheques primitivos o de documentos de deuda pública como censos y juros, que se negociaban como si fuesen moneda. Los juros eran títulos de deuda pública e interés fijo emitidos por la Corona para satisfacer sus perentorias necesidades económicas, mientras los censos eran empréstitos, préstamos a particulares. Los juros se emitían de varias formas: perpetuos, sin amortización; perpetuos y al quitar; al quitar, amortizables de común acuerdo entre la Corona y el poseedor; de por vida si se trataba de una renta vitalicia o por dos vidas, si constituían una renta durante la vida de un primero y un segundo poseedor.

El tipo de interés variaba de forma notable según cuáles fuesen las fórmulas de emisión y las condiciones del mercado, mayor o menor abundancia de fondos públicos. Cuando se hablaba de comprar o vender un juro o un censo, se quería significar que se adquiría la

---

<sup>20</sup> LADERO QUESADA, M.A. *Las ferias de Castilla, siglos XII a XV*, Madrid, 1994, pág. 97. Nos advierte sobre el significado de este término. No mercado o centro regulador de todo el comercio de Castilla, sino feria de pagos, a la que se referían los vencimientos de contratos y obligaciones concertados en otras partes o en anteriores reuniones en la misma Medina. Por ejemplo, la feria de mayo de Medina del Campo –eran dos las grandes temporadas feriales en Medina: mayo y octubre– abría su período de pago el 15 de julio, negociándose cédulas y letras de cambio para la flamenca de septiembre, cuyos pagos tenían lugar el 10 de Noviembre. Ello supuso su inserción en un gran sistema de pagos “internacional” por el que circulaban las principales transacciones de dinero que hacían los mercaderes internacionales.

renta o interés anual que el título proporcionaba, siendo su principal el precio que se pagaba por esa renta. Así un juro valía 10.000/14.000 o 20.000 mrs.<sup>21</sup>.

3. También circulaba lo que podríamos llamar “dinero de libro”, giros de cuenta a cuenta y otras formas de compensación que utilizaban como vía los libros de los mercaderes banqueros y que nos conduce al complejo mundo de la teneduría y contabilidad; contabilidad que en ese momento, como repetidamente han puesto de manifiesto Hernández Esteve y Rodríguez González en sus diferentes obras, estaba destinada exclusivamente a recoger la marcha de las operaciones comerciales, y no a reflejar en modo alguno la situación patrimonial del dueño de los negocios.

## 5. Contabilidad

El sistema de contabilidad utilizado se basaba en la existencia de dos libros fundamentales: diario y mayor, llamados en Castilla manual y libro de caja respectivamente, pudiendo también llevarse otros libros auxiliares. La clave de todo el sistema estaba constituido por el manual, libro registro general, que recogía día a día todas las operaciones realizadas, De él se trasladaban las anotaciones al libro mayor. Pero yo no voy a hablarles de estos aspectos puesto que ustedes son mucho más expertos que yo en los mismos, pero si quisiera hacer algunos comentarios sobre el cálculo mercantil, ya que la complejidad del sistema había determinado el desarrollo del cálculo mercantil, unido entonces a la incipiente problemática contable. “Ser entendido en cuentas”, constituía uno de los principales atributos del mercader<sup>22</sup>. Atributo que requería un aprendizaje, en el que desempeñaron un papel importante, además de la práctica diaria, la difusión, desde finales del siglo XIV, de diversos manuales de aritmética que claramente suponían una sistematización del aprendizaje. De nuevo, claramente destacaron los italianos que casi alcanzan la cifra de 300<sup>23</sup>, desde que Fibonacci lanzase en 1212 su *Liber Abacci*, escrito todavía en latín.

El primer ejemplo que conocemos escrito en lengua castellana podemos fecharlo a finales del siglo XIV (+- 1393). Se trata de un completo tratado de aritmética, inserto en la tradición arábigo – judaica peninsular, de clara orientación práctica<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> Ladero Quesada, M.A. “Crédito y comercio de dinero en la Castilla Medieval”, *Acta Historica et Archaeologica Medievalia*, 11-12 (1990), 145- 159. **Juros Vitalicios**: se cancelaban sin amortización, habitualmente al cabo de dos vidas, por lo que su interés era superior (12,5 y 14,3%). **Juros Perpetuos**: se trata de una renta vitalicia a favor del tenedor del “bono”. **Juros al Quitar**: se descontaba el interés al inicio y luego se esperaba la amortización por el valor nominal.

<sup>22</sup> Caunedo del Potro, B. “Negocios laneros. Iniciación de una carrera comercial”, *Actas de las I jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 638-48.

<sup>23</sup> Van Egmond.

<sup>24</sup> En colaboración con el profesor Córdoba de la Llave he realizado una edición y estudio del mismo: Caunedo del Potro, B. y Córdoba de la Llave, *El arte del algarismo. Un libro castellano de aritmética mercantil y de ensayo de moneda del siglo XIV*, Valladolid, 2000.

Se inicia este primer texto con una loa al Creador Supremo y a la disciplina, una de las siete artes liberales y base de todo conocimiento, para después presentarnos las operaciones aritméticas básicas, que el autor denomina “espeçias” y que describe con detalle y exactitud. Comienza con la presentación de las “letras del algarismo”, para nosotros números, 1,2,3,4,5,6,7,8,9,0 y el valor que pueden adquirir según el lugar que ocupen. Explica a continuación las siete reglas fundamentales: 1ª sumar, 2ª menguar, 3ª multiplicar, 4ª partir, operación a la que el autor del tratado da un valor excepcional “la qual espeçia es mas noble y la mas sutil e mas provechosa al arte del algarismo que non las otras espeçias...”, 5ª proporciones, 6ª regla de tres, 7ª operaciones con fracciones, deteniéndose en cada una de ellas a mostrar cómo se realizan las diferentes operaciones paso a paso y cómo se pueden comprobar que los resultados son correctos.

Tras la descripción teórica y detallada de estas reglas, presenta una amplia colección de supuestos prácticos o problemas, en cuya resolución aplica claramente las reglas expuestas y en los que comprobamos una clara proyección comercial que justificarían que pudiésemos hablar de cálculo mercantil.

De estas mismas fechas, finales del siglo XIV, otros pequeños manuscritos desarrollan también problemas de cálculo mercantil o plantean de forma monográfica algunas operaciones como las fracciones<sup>25</sup>. Y tras estos primeros ejemplos, tenemos que esperar casi 100 años para encontrarnos con una nueva oleada de manuales de aritmética en castellano, cuya fecha de impresión rebasa ya la frontera de 1500. Los conocimientos que llegado ese momento se fijaron por escrito eran fruto de una experiencia acumulada. Claramente sus principios se venían utilizando como ellos mismos dicen “muchos años atrás”, “es uso e costumbre usado e guardado de diez, veynte, treynta años a esta parte e mas tiempo...”.

También en los primeros años del siglo XV, en 1522, aparecería el primer texto conocido en que se estudian los libros de cuenta de cuenta de modo específico, aunque desde la óptica jurídica más que contable. Se trata del *Tratado de cuentas del lic. Del Castillo*, presentado en su día por Esteban Hernández Esteban<sup>26</sup>.

Con el esfuerzo de todos los interesados, la técnica se depuró y el sistema de contabilidad por partida doble se impuso totalmente en nuestro territorio, hasta el punto que España fue el primer país que contó con unas normas legales, 1549 y 1552, que prescribían específicamente el uso obligatorio de la partida doble a todos los mercaderes y banqueros residentes en los reinos de Castilla<sup>27</sup>. Esta normativa de 1549 y 1552, que excede los límites cronológicos de la obra, nos permite, sin embargo, evocar los antecedentes medievales de las mismas, ya que podemos considerar el Código de las

---

<sup>25</sup> Una presentación de los mismos en mi trabajo “La aritmética mercantil castellana y su contribución a la historia del comercio medieval”, *Medievalismo, Revista de la Sociedad Española de Estudios Medievales*, 21, 2011, pp. 11-29.

<sup>26</sup> Hernández Esteve, E. *Contribución al estudio de la historiografía contable en España*, Madrid, 1981, pag. 37. Se custodia en la Biblioteca Nacional (R. 13707).

<sup>27</sup> Hernández Esteve, E. *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real hacienda de Castilla (1592)*, Madrid, 1986, p. 16.

Siete Partidas, promulgado por Alfonso X el sabio en 1265, un claro antecedente de las mismas. Algunos de sus títulos hacen referencia a los libros de cuentas, capacidad probatoria de los mismos y a la misión de los contadores nombrados por los jueces para entender en pleitos de esa índole, aspectos referidos y recogidos por Hernández Esteve<sup>28</sup>.

Un paso más en esa evolución legislativa lo dieron los Reyes Católicos en 1491, al publicar el Cuaderno de Alcabalas, con el evidente fin de reglamentar todos los aspectos relativos a este impuesto sobre las ventas. La ley 110 del Cuaderno cobra para nosotros una importancia extraordinaria, ya que constituye la primera disposición que conocemos en España que ordena la obligatoriedad de los mercaderes de llevar libros de cuentas y exhibirlos ante la autoridad competente. Su finalidad era fiscal, asegurar el control de las operaciones mercantiles sujetas a tributación; no tenía que ver con la “gestión empresarial”. La ley trata de evitar que tenderos y mercaderes defrauden al arrendador, ocultando operaciones<sup>29</sup>.

## 6. Establecimiento de Colonias

El ambiente en el que se desarrollaba el gran comercio, suponía que algunos mercaderes se estableciesen temporalmente en diferentes plazas europeas. Allí emprendían diferentes negocios, buscaban clientes para sus productos, concertaban fletes de retorno e investigaban, diríamos hoy, nuevos mercados atentos a nuevas expectativas y posibilidades... por lo que necesitaron unas instituciones que les proporcionasen una amplia cobertura comercial. Y las crearon, fueron las colonias y los consulados. Pero necesitaban algo más. Sus estancias en el extranjero suponían períodos más o menos largos alejados de su tierra, de su pequeño y conocido mundo. Aunque se concibiese como una etapa transitoria, el aislamiento, tristeza, añoranza de seres y lugares queridos podía asaltarles y entorpecer la buena marcha de sus negocios, por lo que, de algún modo, los mercaderes se esforzaron por crear en esas plazas unos ámbitos de solidaridad que les proporcionasen un ambiente más cálido y acogedor en el que se desenvolverían con mayor soltura.

---

<sup>28</sup> Hernández Esteve, E. “Legislación castellana de la Baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes”, *Hacienda Pública Española*, 95 (1985), pp. 197-221. Hace también referencia a la ley 110 del Cuaderno de Alcabalas promulgado por los Reyes Católicos.

<sup>29</sup> Una idea general de lo que supusieron los cuadernos de alcabalas pueden seguirse en los trabajos de Salvador de Moxó y Miguel Ángel Ladero que abrieron camino. MOXÓ y ORTIZ DE VILLAJOS, Salvador “Los cuadernos de alcabalas. Orígenes de la legislación tributaria castellana”, *Anuario de Historia del Derecho Español*, 39, 1969, pp. 317-450 y LADERO QUESADA, Miguel Ángel, *La Hacienda Real de Castilla en el siglo XV*, La Laguna, 1973. También podemos citar para ilustrar las alcabalas en el reinado de Isabel y Fernando el trabajo de CARRETERO ZAMORA, Juan M. *Hacienda y Negocio financiero en tiempos de Isabel la Católica*. El libro de hacienda de 1503, Madrid, Complutense, 2003, que recoge una amplia bibliografía y que puede justificar que no la reflejemos en este trabajo alargándolo inútilmente.



A estos importantes objetivos: cobertura comercial y marcos de solidaridad responden el establecimiento de colonias y consulados. Este sistema proporcionó a las diferentes compañías posibilidades de minimización de costes de transacción, de aprovechamiento de economías de escala y alcance y de ahorros de costes<sup>30</sup>. Buscarían fundamentalmente una cobertura comercial, porque no los creemos conscientes, sabedores al estilo de los grandes expertos actuales en productividad y condiciones laborales, de que un satisfactorio estado anímico influiría en la buena marcha del negocio, y por lo tanto de sus beneficios, pero lo cierto es que con los marcos de las colonias lo consiguieron, por lo menos, se favoreció.

Este sistema de colonias y naciones no fue creado por los castellanos. Tuvo su origen, como otras muchas prácticas mercantiles, en ciudades italianas y alemanas. Pero los mercaderes castellanos supieron adaptarlos con enorme éxito. Ello se vio acompañado por su gran capacidad de adaptación, lo que favoreció su casi completa integración.

Aunque someramente, hemos visto que eran muy diversas las técnicas que debía conocer un buen mercader si realmente deseaba tener éxito en los negocios y convertirse en un profesional eficaz. Eficacia que no era fruto del azar o la audacia, sino del tesón, la perseverancia y del buen hacer... Comerciar con éxito exigía una serie de conocimientos que debían aunarse en la mente del mercader para poder llevar a cabo y con fortuna la operación. El "arte" del comercio exigía una preparación específica que debía abarcar múltiples campos y facetas, y que debía conducir al joven aprendiz por mundos tan dispares que le arrastraban desde el buen conocimiento de las mercancías con las que iba a trabajar hasta ciertos conocimientos náuticos, pasando por el intrincado mundo de las técnicas administrativas contractuales –tenía que saber expedir un recibo, una obligación, una carta de pago, una letra de cambio, un contrato de flete, una procuración, una póliza de seguro– primando, quizá, los conocimientos contables. De ahí la importancia de la aritmética en su formación, que debía ser, sin embargo, mucho más amplia. Un bagaje geográfico y lingüístico –que no hemos mencionado– le permitiría un mejor conocimiento del mundo en el que va a actuar: recursos de los países, instituciones, poderes... Los Manuales de la *Práctica de la Mercatura* le facilitarían su labor. Pero no todo dependía de estos compendios, ya que un buen profesional también debía poseer la capacidad de sintetizar de forma crítica las informaciones políticas, militares y económicas provenientes de lugares diversos y fuentes heterogéneas.

Esa preparación "técnica" podría adornarse: elegancia, distinción, saber estar... cualidades que otros grupos poseían por nacimiento y que el mercader debía adquirir, porque siempre acompañarían a un buen profesional, a un profesional eficaz. Estos valores novedosos ya los percibieron los mismos mercaderes medievales y entre algunos de ellos fue generalizándose la idea de que los profesionales que tenían comportamientos socialmente responsables mejoraban sus resultados. De ahí su

---

<sup>30</sup> Casado Alonso, H. "Las colonias de mercaderes castellanos en Europa, siglos XV y XVI", en *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, 1995, pp. 15-56.

importancia que se iría incrementando con el paso del tiempo<sup>31</sup>, pero ya en la Edad Media resultó notorio que sólo tendrían éxito quienes fuesen competentes, evolucionasen y adquiriesen mayores conocimientos. Además, en el contexto cambiante del siglo XV europeo, el comportamiento y la actitud individual empezó a jugar un papel concluyente en el éxito profesional.

## Referencias

- Basas Fernández, M. (1963). *El consulado de Burgos en el siglo XVI*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Historia Moderna.
- Carretero Zamora, J.M. (2003). *Hacienda y negocio financiero en tiempos de Isabel la Católica. El libro de Hacienda de 1503*. Madrid: Complutense.
- Caunedo del Potro, B. (1993). Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media. *Medievalismo*, 3, 39-57.
- Caunedo del Potro, B. (1993). Acerca de la riqueza de los mercaderes burgaleses. Aproximación a su nivel de vida. *España Medieval*, 97-118.
- Caunedo del Potro, B. (1995). Negocios laneros. Iniciación de una carrera comercial. *Actas de las Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*. León: Fundación Hullera Vasco-Leonesa, 638-48.
- Caunedo del Potro, B. (2003). Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El "tratado" del licenciado Diego del Castillo. *Historia, Instituciones y Documentos*, 30, 145-58.
- Caunedo del Potro, B. (2009). Otros datos sobre las compañías comerciales castellanas a fines de la Edad Media. En, *Castilla y el mundo feudal*. Homenaje a Julio Valdeón, Valladolid: Junta de Castilla y León y Universidad de Valladolid.
- Caunedo del Potro, B. (2011). La aritmética mercantil castellana y su contribución a la historia del comercio medieval. *Medievalismo, Revista de la Sociedad Española de Estudios Medievales*, 21, 11-29.
- Caunedo del Potro, B. (2011). Algunos aspectos de los Manuales de *Mercaduria*. El valor del aprendizaje. La pereza es la llave de la pobreza. *Anuario de Estudios Medievales*, 41(2), 803-17.

---

<sup>31</sup> A principios del siglo XVIII se publican títulos como "Educación y urbanidad del comerciante moderno" mostrando el grado de especialización que se había alcanzado. Sus valores los practican hoy algunas grandes firmas internacionales. Así lo recoge Julia Varela en su comentario a la obra de Erasmo, *De civilitate forum puerilium* en la edición bilingüe de la misma que hace Agustín García Calvo, pag. 103. Diferentes aspectos en mi trabajo, "Algunos aspectos de los Manuales de *Mercaduria*. El valor del aprendizaje. La pereza es llave de la pobreza, *Anuario de Estudios Medievales*, 41,2, 2011, 803-17.

- Caunedo del Potro, B. y Sánchez Martín, M. (1995). Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo. *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*. León: Fundación Hullera Vasco-Leonesa, 704-716.
- Caunedo del Potro, B. y Córdoba de la Llave, R. (2000). *El arte del algarismo. Un libro castellano de aritmética mercantil y de ensayo de moneda del siglo XIV*. Salamanca: Junta de Castilla y León.
- Casado Alonso, H. (1989). Comercio internacional y seguros marítimos en Burgos en la época de los Reyes Católicos. *Congreso Internacional Bartolomeu Dias e a sua época*. Porto, Universidade do Porto. Comissão Nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 585-608.
- Casado Alonso, H. (1995). Las colonias de mercaderes castellanos en Europa, siglos XV y XVI. En *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*. Burgos: Excma. Diputación Provincial de Burgos.
- Childs, W.R. (1978). *Anglo-Castilian trade in the middle ages*. Manchester: University Press.
- Coronas González, S.M. (1974). *Derecho mercantil castellano. Dos estudios históricos*. León: Colegio Universitario.
- Coronas González, S.M. (1995). La jurisdicción mercantil de los consulados del mar en el antiguo régimen. En *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*. Burgos: Diputación Provincial de Burgos.
- Cuéllar, M.C. y Parra, C. (2001). Las ferias medievales, origen de documentos de comercio (pp.103-117). En *Ecrire, traduire et représenter la fête*, E. Real, D. Jiménez, D. Pujante y A. Cortijo (Eds.). Valencia: Universitat de València.
- De Roover, R. (1942). The commercial revolution of the thirteen century. *Bulletin of the Business Historical Society*, XVI, 34-39.
- De Roover, R. (1965). The organization of trade. In *The Cambridge economic history of Europe* (vol. III, pp. 42-118). Cambridge: University Press.
- De Rotterdam, E. *De civiltate morum puerilium* (ed. bilingüe de Agustín García Calvo, 2006). Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- Fossier, R. (1985). *Historia del campesinado en el occidente medieval (siglos XI-XIV)*. Barcelona: Crítica.
- Fossier, R., Poly, J.P. y Vauchez, A. (2000). *El despertar de Europa 950-1250*. Barcelona: Crítica.
- González, N. (1958). *Burgos, ciudad marginal de Castilla. Estudio de geografía urbana*. Burgos: Ayuntamiento de Burgos.
- Hernández Esteve, E. (1981). Contribución al estudio de la historiografía contable en España. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, X(34), 11-30.
- Hernández Esteve, E. (1985). Legislación castellana de la Baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes. *Hacienda Pública Española*, 95, 197-221.

- Hernández Esteve, E. (1986). Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592). Madrid: Banco de España, Servicio de Estudios.
- Ladero Quesada, M.A. (1973). *La Hacienda Real de Castilla en el siglo XV*. La Laguna: Universidad de la Laguna.
- Ladero Quesada, M.A. (1990). Crédito y comercio de dinero en la Castilla medieval. *Acta Historica et Archaeologica Medievalia*, 11-12, 145-159.
- Ladero Quesada, M.A. (1994). *Las ferias de Castilla, siglos XII a XV*. Madrid: Comité Español de Ciencias Históricas.
- Legoff, J. (1991). *Mercaderes y banqueros en la Edad Media*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Moxó y Ortiz de Villajos, S. (1969). Los cuadernos de alcabalas. Orígenes de la legislación tributaria castellana. *Anuario de Historia del Derecho Español*, 39, 317-450.
- Spufford, P. (2002). *Power and profit. The merchant in Medieval Europe*. Londres: Thames & Hudson.
- Van Egmond, W. (1980). *Practical mathematics in the Italian Renaissance: a catalog of Italian abacus manuscripts and printed books to 1600*. Firenze: Istituto e Museo di Storia della Scienza.