

SEVILLA, PUERTO Y PUERTA DE EUROPA: LA ACTIVIDAD DE UNA COMPAÑÍA COMERCIAL FLAMENCA EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI*

Sevilla, puerto y puerta de Europa: *The Activity of a Flemish Commercial Company in Seville during the Second Half of the Sixteenth Century*

Germán JIMÉNEZ MONTES

University of Groningen
Correo-e: g.jimenez.montes@rug.nl

RESUMEN: En este artículo se analiza la actividad de una compañía comercial flamenca en Sevilla durante los años de 1577 a 1582. A partir del estudio de los negocios (exportaciones, importaciones y letras de cambio) de esta firma, con base en Amberes y Brujas, se obtienen conclusiones del papel de los extranjeros en el dinámico ambiente mercantil de la Sevilla del siglo XVI, por un lado, y del incremento de los contactos comerciales y financieros de la ciudad hispalense con otras plazas europeas, como consecuencia precisamente del desarrollo de la Carrera de Indias, por otro.

Palabras clave: Compañías mercantiles; mercaderes extranjeros; comercio; Flandes; Sevilla.

ABSTRACT: This paper deals with the commercial activity of a Flemish company in Seville from 1577 to 1582, focusing on its exportations, importations, and bill of exchanges. The analyses of the business of this firm, which was based on Antwerp and Bruges, will shed light on two main

* Este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación «ForSEAdiscovery Project: Marie Curie Actions Programme PITN-2013-GA607545».

issues: on the one hand, the role of the foreign agents and communities in a changing city such as Seville during the 16th Century, and on the other, the increase of the mercantile and financial contacts between the Andalusian city and other European markets, as a consequence of the development of *la Carrera de Indias*.

Key words: Commercial Companies; Foreign Merchants; Trade; Flanders; Seville.

Sevilla se había convertido, ya antes de la llegada de Colón a América, en un foco de atracción financiera y mercantil en Europa debido a su privilegiada posición entre las rutas marítimas que conectaban el Atlántico y el Mediterráneo. Pero este atractivo se multiplicó a lo largo del Quinientos, cuando la ciudad del Guadalquivir se erigió en cabecera del comercio colonial hispánico y, por ende, en protagonista de la expansión económica europea. La Carrera de Indias transformó las condiciones de oferta y demanda de Sevilla y provocó un aumento exponencial del número de intercambios de mercancías y materias primas entre la Andalucía atlántica y otras regiones europeas. Entre estos territorios debemos destacar el de los Países Bajos que, igualmente, se vieron beneficiados por el impulso del comercio euroamericano y se constituyó como uno de los destinos más frecuentes de las exportaciones y reexportaciones hispalenses, desde los productos del campo andaluz hasta las mercancías llegadas de África y de América¹.

Amberes representaba en estos momentos el principal centro comercial y financiero de los Países Bajos y, en general, del norte de Europa; desde el *entrepôt* brabantino se redistribuían en el norte y centro de Europa los productos importados desde Andalucía y, del mismo modo, al sur de la Península Ibérica se reexportaban desde Amberes géneros procedentes de Alemania, del Báltico y de la fachada atlántica europea². Siguiendo esta dinámica, las mercancías extrapeninsulares se incorporaban a las flotas que salían de Sevilla con dirección a América,

1. Son varios los autores que han analizado estos intercambios; desde un punto de vista más local tomando Sevilla como referencia, tenemos por ejemplo las obras de OTTE, E.: *Sevilla, siglo XVI: materiales para su historia económica*. Sevilla, 2008, pp. 109-112 o GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *La Carrera de Indias: suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla, 1992, pp. 200-201, y desde otro punto de vista más general que analice las dinámicas de intercambios entre la Península Ibérica y los Países Bajos, cabe mencionarse el trabajo de THOMAS, W. y STOLS, E.: «La integración de Flandes en la Monarquía Hispánica», THOMAS, W. y STOLS, E. (Eds.): *Encuentros en Flandes: Relaciones e intercambios hispanoflamencos a inicios de la Edad Moderna*. Lovaina, 2000, pp. 1-73.

2. THOMAS, W. y STOLS, E.: «La integración... *op. cit.*», pp. 31-32.

a cambio de artículos americanos y andaluces. La urbe hispalense pasó a ser, en definitiva, el *entrepôt* más importante de la Monarquía Hispánica junto con Lisboa y Amberes, lo que explicará la continua llegada de extranjeros a la ciudad andaluza y la creciente participación de redes comerciales transnacionales, a pesar de las trabas impuestas a los foráneos, en la Carrera de Indias hasta el punto de que, como a veces se ha afirmado, llegaron a dominarla³.

Por todo ello, el análisis que ahora comienza sobre las relaciones mercantiles y financieras de Sevilla con los Países Bajos y, en especial con su capital económica, Amberes, resulta conveniente para entender cómo el desarrollo de la Carrera de Indias afectó al tráfico comercial entre Sevilla y el resto del continente europeo durante el siglo XVI. Este estudio tendrá como fuente principal un extenso pleito desarrollado en la Real Audiencia de Sevilla entre mercaderes flamencos, en el que se contienen numerosos documentos de distinta naturaleza que nos permiten reconstruir la realidad socioeconómica de una compañía flamenca que operó en Sevilla durante el reinado de Felipe II, en concreto en las décadas de 1570 y 1580⁴. Gracias a esta documentación se pueden identificar las principales dinámicas de un eje económico, el de Sevilla-Amberes, que resultó esencial para los impulsos iniciales de la expansión atlántica europea y que será analizado en el presente artículo.

1. UNA COMPAÑÍA FLAMENCA EN SEVILLA, 1577-1583

El complejo entramado de oferta-demanda generado en la ciudad andaluza durante el siglo XVI se sostuvo gracias a la participación de redes mercantiles transnacionales que estaban vertebradas por compañías comerciales de dos o tres socios⁵.

3. Esta idea está expuesta, por ejemplo, en VILA VILAR, E.: «Sevilla, capital de Europa», *Boletín de la Real academia Sevillana de Buenas Letras*, 37, 2009, pp. 57-74, pp. 58-59, CRESPO SOLANA, A.: «The Iberian Peninsula in the First Global Trade. Geostrategy and Mercantile Network Interests (xv to xviii centuries)», *Global Trade before Globalization (VIII-XVIII), Symposium*. Londres, 2006, p. 17 o, de nuevo, GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *op. cit.*

4. Archivo Histórico Provincial de Sevilla, Archivo de la Audiencia Territorial, XV, 1565-2, leg. 1.039. En adelante, Pleito.

5. Una explicación muy completa sobre la compañía mercantil de la Europa del siglo XVI la tenemos en LAPEYRE, H.: *Una familia de mercaderes, los Ruiz: contribución al estudio del comercio entre Francia y España en tiempos de Felipe II*. Valladolid, 2008. Asimismo, una aproximación más actualizada, sobre la actuación de este tipo de redes comerciales atlánticas entre América, los Países Bajos y la Península Ibérica la tenemos en EBERT, C.: *Between empires: Brazilian Sugar in the Early Atlantic Economy*. Leiden-Boston, 2008. Por otra parte, algunos autores han llegado a hablar de este auge de las compañías mercantiles de dos o tres socios como un proceso de democratización del comercio: BAETENS, R.: «El desarrollo social y económico de Flandes durante los siglos xv, xvi y principios del xvii», en THOMAS, W. y STOLS, E. (Eds.): *Encuentros en Flandes...*, *op. cit.*, p. 84, o CASADO ALONSO, H.: «Las colonias de mercaderes

Aunque el comercio indiano estaba oficialmente vedado a los extranjeros⁶, numerosas casas mercantiles europeas situaron a sus agentes en Sevilla para participar en la viva actividad comercial del sur de Europa, surtiendo a las flotas que iban hacia el *Nuevo Mundo* a cambio de ser surtidas las que llegaban, así como para posicionarse de la mejor manera posible a la hora de obtener y transmitir las noticias que llegaban sobre la flota y el mercado americano. Y es que, en la construcción del nuevo sistema de comercio global, era imprescindible conocer la situación de los mercados lejanos y, por su posición, Sevilla derivará en el centro informativo euroamericano por excelencia⁷.

A pesar de las teóricas restricciones, es bien conocida la temprana incursión de agentes extranjeros en el comercio indiano de manera ilegal; o mejor dicho, de manera indirecta, es decir, a través de tratos con mercaderes castellanos que sí participaban a través de las vías oficiales de la Carrera de Indias: la Casa de Contratación y el Consulado de Indias. Con el tiempo, sin embargo, se fueron abriendo cauces legales suficientes para permitir que los foráneos comerciaran de forma oficial y directa⁸. Lo que resulta evidente es que aquellos con recursos

castellanos en Europa, (siglos XV y XVI)», CASADO ALONSO, H. (Ed.): *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*. Burgos, 1995, pp. 15-56, p. 54.

6. LORENZO SANZ, E.: *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Valladolid, 1986, tomo 1, p. 50. Pues, desde sus inicios, fue un derecho exclusivo para los mercaderes de Castilla, Navarra, Aragón, Valencia, Cataluña y las islas de Mallorca y Menorca; apartando incluso a súbditos de la corona más allá de los Pirineos como muestra el propio testamento de Isabel la Católica en el que se hallan resoluciones que buscan imposibilitar la participación de Felipe el Hermoso y sus flamencos. Encontramos interesantes reflexiones sobre esta cuestión en BUSTOS RODRÍGUEZ, M.: «La problemática acerca de los comerciantes de la Carrera de Indias», en CRESPO SOLANA, A. (Ed.): *Comunicaciones transnacionales. Colonias de Mercaderes extranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*. Madrid, 2010, pp. 29-45, p. 42.

7. LORENZO SANZ, E.: *op. cit.*, p. 19. Un análisis más detenido sobre la cuestión lo encontramos en REDONDO, A.: «Sevilla, centro de “relaciones de sucesos” en torno a 1600: fiebre noticiera y narrativa», en RUIZ PÉREZ, P. y WAGNER, K. (Coords.): *La cultura en Andalucía: vida, memoria y escritura en torno a 1600: II Coloquio Internacional La Cultura en Andalucía*. Estepa, 2001, pp. 143-184.

8. De nuevo, las obras de LORENZO SANZ, E.: *op. cit.*, pp. 43-44 y BUSTOS RODRÍGUEZ, M.: «La problemática acerca de los comerciantes de la Carrera de Indias», p. 43 resultan clarificadoras en ese sentido y de ellas podemos obtener una breve perspectiva sobre las medidas aplicadas por los Habsburgo. Un ejemplo concreto de una compañía de flamencos –formada por Pedro Arnao, Roberto van Hasten y Juan del Águila– comerciando por los cauces oficiales de la Carrera de Indias lo tenemos en: «La comunidad flamenca en Sevilla durante el reinado de Felipe II y su papel en las redes mercantiles antuerpienses», en *Comercio y cultura en la Edad Moderna. Actas de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*. Sevilla, Universidad de Sevilla, 2015. Tanto esta comunicación como el presente artículo forman parte de una misma investigación que realicé en el marco del Trabajo Fin de Máster que defendí en la Universidad de Sevilla en septiembre de 2014.

económicos suficientes y con los contactos adecuados pudieron emprender este tipo de negocios sin demasiada oposición. Tiene lugar, por tanto, lo que podemos denominar una progresiva *elitización*: solo comerciaron legalmente aquellos que podían permitírselo. Se puede concluir, además, que los comerciantes extranjeros no encontraron por lo general muchas dificultades para participar en la Carrera de Indias, por lo que se deduce de las escasas naturalizaciones en comparación con el alto número de extranjeros⁹. En este punto es interesante recurrir a la reflexión que hace Tamar Herzog sobre la necesidad de romper con la dicotomía entre extranjero y natural:

Mientras hoy en día tendemos a pensar que estas categorías son excluyentes y opuestas ('o uno es español, o uno es extranjero'), es evidente que durante la época moderna se trataba más bien de un *continuum* que permitía la existencia de personas totalmente naturales y totalmente extranjeras (como pasa actualmente) pero que admitía también una tercera categoría que incluía a una amplia gama de situaciones intermedias¹⁰.

Esto se traduce en cierta permisividad que, hasta hace poco, había sido muy poco tenida en cuenta por parte de los historiadores; «el ser natural o extranjero, en fin, no era una situación abstracta, sino una observación concreta que se hacía cuando era necesaria»¹¹. Desde luego, la participación foránea en el comercio indiano debió de ser una situación conflictiva porque minaba las ventajas de los españoles y de ahí que, seguramente, se mostrara especial atención a esta condición en la Carrera de Indias; un recelo que seguro se relajaba en el caso de los grandes mercaderes extranjeros que, con sus inversiones, llegaban a favorecer a quienes les rodeaban, incluido por supuesto a los castellanos. De todas formas es un hecho que, a pesar de esa subjetiva permisividad, tanto la intervención oficial como la extraoficial en la Carrera de Indias fueron frecuentemente objetos de las críticas de los mercaderes locales y de intelectuales que veían en los extranjeros una amenaza: «mercadeando los de fuera, ni hay riqueza durable en el Reino, ni buenas costumbres antiguas, de los cuales daños y males son testigos de vista España, Sevilla e Indias», denunciará Fray Tomás de Mercado¹².

9. Vila Vilar señala que «las no muy frecuentes naturalizaciones en estos años, en relación con la numerosa población extranjera, indican la permisividad general con los extranjeros». VILA VILAR, E.: *op. cit.*, p. 63.

10. HERZOG, T.: «Naturales y extranjeros: sobre la construcción de categorías en el mundo hispánico», *Cuadernos de Historia Moderna*, 10, 2011, pp. 21-31, p. 26.

11. HERZOG, T.: *op. cit.*, p. 23.

12. MERCADO, Tomás de: *Suma de Tratos y Contratos*, Sevilla, 1587, libro II, capítulo VI, folios 31r-31v.

La notable importancia de los extranjeros en el comercio indiano y, en particular, en el comercio sevillano nos habla de la extraordinaria vitalidad mercantil y financiera de Sevilla. Para el mercado sevillano en tiempos de la Carrera de Indias, García-Baquero avisaba de que «un capítulo sobre las mercancías es, sin duda, una promesa abrumadora en el estado actual de nuestros conocimientos sobre el tráfico colonial», sin embargo, también animaba a no desistir en el empeño y a crear, a pesar de los datos fraccionarios disponibles, «un cuadro de información suficiente» para conocer mejor la realidad del mercado sevillano. Para ello resulta imprescindible ir completando poco a poco los insuficientes datos cuantitativos sobre volúmenes y valores exportados e importados desde Sevilla y cotejarlos con las fuentes de tipo cualitativo que, en muchos casos, dejan al descubierto la naturaleza de las inversiones y los verdaderos intereses de los mercaderes que operaron en la Sevilla del Quinientos¹³. Este es el espíritu que reina en el análisis que ahora se inicia sobre las cuentas de esta compañía flamenca que operó en Sevilla en los años de 1577-1583.

1.1. *Las cuentas de la compañía de Brujas con su agente en Sevilla*

Tras tres años participando en negocios con América desde Sevilla –de 1565 a 1568–, se disolvió la compañía compuesta por Pedro Arnao, Roberto van Hasten –mercaderes flamencos y vecinos de Amberes– y Juan de Águila, mercader flamenco y residente en Sevilla¹⁴. No llegamos a conocer las razones de esta ruptura –quizás fuese la falta de apoyo ante sucesivos problemas judiciales¹⁵– pero sí sabemos que Juan del Águila, tras no renovar sus relaciones con Pedro Arnao y Roberto van Hasten, continuó operando en Sevilla como agente de otra compañía flamenca, esta vez con base en Brujas, compuesta por Enrique Anseman y Giraldo van Bolden. Al contrario que con Arnao y Van Hasten, no tenemos constancia de cómo se formalizó la fundación de esta segunda sociedad, pero sí documentamos, gracias a los varios interrogatorios que se suceden en el pleito, que Enrique Anseman y Giraldo van Bolden fueron compañeros para hacer tratos en España, al menos,

13. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *La Carrera de Indias: suma de la contratación y océano de negocios*, pp. 197-198.

14. Compañía definida por Otte como «la más grande de la historia económica de Sevilla». OTTE, E.: *op. cit.*, p. 285.

15. Cuestión documentada a través de los pleitos sucesivos que sostuvieron Del Águila, Arnao y Van Hasten en la Real Audiencia de México, de Sevilla, en la Casa de Contratación e incluso en Flandes, y que están descritos en el artículo anteriormente citado.

desde 1575 a 1582¹⁶, y que para sus operaciones en Sevilla trabajaron con Juan del Águila y posteriormente con Juan Ysaac.

En 1576 Juan del Águila en su lecho de muerte en Amberes –fue fatalmente herido en la *Furia* española¹⁷–, nombró como albaceas para los asuntos en Flandes a Enrique Anseman y Giraldo van Bolden, a quienes había estado representando en Sevilla, y para los negocios andaluces a Juan Ysaac, flamenco residente en la ciudad hispalense. Esto motivó que Juan Ysaac y los dos mercaderes de Brujas comenzaran una relación comercial que se alargaría durante cinco años (1577-1582) y que fue interrumpida por la muerte de Juan Ysaac.

Para nuestro análisis, en definitiva, disponemos de documentación sobre los negocios que durante ese lustro sostuvieron Van Bolden y Anseman y el sustituto de Del Águila, Juan Ysaac, conectando mercantil y financieramente Flandes con Andalucía. Debe quedar claro que, en este caso, no hablamos de la fundación de una compañía con base en Flandes y en Andalucía, sino de otro tipo de relación comercial: el de contratos específicos establecidos entre una compañía (Van Bolden-Anseman) y un agente individual en el extranjero (primero Del Águila y luego Ysaac).

La de Giraldo van Bolden y Enrique Anseman era una compañía de carácter familiar, en la que participaban también sus hijos, Hermán van Bolden y Pedro Anseman, este último residente en Amberes, y cuyos negocios se extendían por numerosas plazas europeas como Lisboa, Calais o la propia Sevilla. En la ciudad andaluza, una vez muerto Juan del Águila en 1577, estos flamencos comenzaron a finiquitar los distintos negocios abiertos con el fallecido y a emprender otros nuevos, mediante la apertura de cuentas corrientes por tiempo de uno o dos años con el albacea de Del Águila, Juan Ysaac. En concreto, sabemos de la existencia de cinco cuentas abiertas, extraídas de los libros que se conservaron de Juan Ysaac y que se presentaron como una de las pruebas del largo proceso judicial. La primera fue iniciada en 1579 bajo los siguientes términos:

16. Pleito 152r y pleito, 160r.

17. Al parecer, cuando Juan del Águila volvió a Amberes para rendir cuentas con Arnao y Van Hasten, fue víctima directa del incipiente conflicto entre los ejércitos de los Habsburgo y los rebeldes flamencos. Por su interés y, por qué no también, su curiosidad, transcribo brevemente el pasaje del testamento en que se describe. Pleito, 88r: «Y él, estando enfermo de su persona y echado en lecho o cama, malo y hereido de heridas que se le dieron en esta furia pasada a la entrada de los soldados españoles en esta dicha villa de Enberes, y gosando todavía de su rrazón, abla y bastante memoria, seso y entendimiento, y considerando la fragilidad de la natura humana y conosiéndose a la muerte sierte y la ora della ynsierta...».

E hallamos por el discurso de todas las quantas e negociaciones conforme lo declara el dicho Juan Ysac en su testamento que en el año de setenta e nueve en una cargazón de mercaderías que le remitieron los dichos Anrrique Anseman e Giraldo ban Bolden de çinquenta pieças de mercaderías de diferentes suertes (...) el dicho Juan Ysac heredava la terçia parte.

La segunda, para el año de 1580, así:

E asimismo conforme como parece por sus libros e lo declara por su testamento el dicho Juan Ysacm e consta de las quantas que a traído de Flandes, la parte de los dichos Anseman e Bambolden en otra cargazón que los susodichos le enviaron al dicho Juan Ysac por el año de ochenta de çiento e quatro pieças de mercaderías de diferentes suertes (...) Parece que el dicho Juuan Ysac heredó la quarta parte en esta segunda cargazón.

La tercera tuvo lugar dos años, entre 1581 y 1582:

E asimismo parece que, pocos días antes que muriese dicho Juan Ysac, y después que falleció, los dichos Anrrique Anseman e Giraldo bam Bondel enbiaron e consinaron al dicho Juan Ysac por su cuenta propia e particular setenta e siete pieças de mercaderías (...) E aunque en el testamento e codiçillio del dcho Juan Ysac no consta quel susodicho dexe declarado si en esto hera conpañero o heredava alguna parte, la parte de los dichos Anrrique Anseman e Giraldo Bambolden nos an mostrado cartas que el dcho Juan Ysac les escribió, que están firmadas de su nombre, por las quales él avisa que en todas las demás cargazones que se le envasen por los susodichos él no quería parte alguna.

Se abrieron además dos cuentas con los hijos de Giraldo van Boden y Enrique Anseman. Primero con Herman van Bolden para los años de 1580 y 1581:

Quenta que se tiene con Joan Ysac de las treinta e nueve pieças de mercaderías de diferentes suertes (...) que recibió en los años de ochenta e ochenta e uno por quenta propia particular de Hermano Bambolden, hijo de Giraldo Bambolden, que parte dellas se vendieron por el dicho Juan Ysac e parte por Ordoño Álvarez de Valdés, tutor de sus hijos.

Y después con Pedro Anseman para 1581 y 1582:

Quenta que se tiene con el dcho Juan Ysac de onze pieças de mercaderías (...) que rreçibió en los años de ochenta e uno e ochenta e dos, e por el Ordoño Álvarez de Valdés, tutor de sus hijos, por quenta propia de Pedro Anseman, hijo de Enrrique

Anseman, que parte dellas se vendieron por el dicho Juan Ysaac e parte por el dicho Ordoño Álvarez de Valdés, tutor de sus hijos¹⁸.

Son cinco contratos limitados, cuya iniciativa parte de Flandes, desde donde la compañía manda primero un conjunto de mercaderías para ser redistribuidas en Sevilla por Juan Ysaac. Estas mercancías, junto con una serie de cédulas de cambio, componen la base del cargo que se hace a Juan Ysaac quien, a cambio, invierte lo cobrado en productos andaluces y americanos que son enviados a Flandes y vendidos allí por la compañía de Brujas. Lo que Ysaac reinvierte en Sevilla es la parte de los beneficios que él no «heredaba»; es decir, en la primera cuenta en la que heredaba un tercio de lo obtenido de la partida enviada a Sevilla (50 piezas), Juan Ysaac estaría obligado a invertir los dos tercios restantes para conseguir productos que enviar a Enrique Anseman y Giraldo van Bolden. En la segunda cuenta, funciona el mismo mecanismo pero, en lugar de dos tercios, Juan Ysaac invertiría tres cuartas partes, ya que él se quedaba un cuarto de los beneficios de la partida de 105 mercaderías. En cambio, en las últimas tres cuentas Juan Ysaac no heredaba nada; es posible aunque poco probable que después de reinvertir todo lo obtenido Juan Ysaac no recibiera ninguna comisión sino el pago de un sueldo del que, en cualquier caso, no tenemos constancia.

Conforme avanza el tiempo, el volumen de tratos decrece y las cuentas cada vez son menores. Cabría entonces preguntarse hasta qué punto esto implica que la sociedad brujense perdiera interés en seguir invirtiendo en las relaciones comerciales con Sevilla. En ese sentido, hay que tomar en consideración que, tras la muerte de Juan Ysaac en 1580, su albacea y tutor de sus hijos, Ordoño Álvarez de Valdés, no mostró mucho interés en continuar con los negocios del fallecido. Por otra parte, conocemos que Enrique Anseman y Giraldo van Bolden, enviaron a Antonio Humbelot en 1582 para que cerrara las cuentas pendientes con los herederos de Ysaac, justo el año en que Van Bolden y Anseman rompen su vinculación. Por último, también sabemos que Giraldo Van Bolden ya avisaba, en una de sus cartas de 1577, sobre su deseo de ir abandonando el trabajo por encontrarse mayor para continuar¹⁹. No obstante, queda claro igualmente el progresivo protagonismo que van tomando Pedro Anseman y Herman van Bolden, los hijos de Pedro y Giraldo respectivamente. Pero, ¿llegaron a ser compañeros Pedro Anseman y Herman van Bolden?, ¿por cuánto tiempo continuó esta segunda generación negociando en

18. Estas cuentas se encuentran en el Pleito desde la página 262r a la 281r.

19. Pleito, 294r-295v: «porque soy // de opinión de le dar parte de mi hazienda porque me voy haciendo ya hombre mayor y mis días se van a menos ya quiero averiguar las quantas como pudiere y tener quidado de los mosos».

Sevilla con Antonio Humbelot como agente? Desafortunadamente, actualmente no se pueden ofrecer conclusiones claras al respecto.

Ateniéndonos a la información disponible, en los siguientes apartados tomaremos las cinco cuentas anteriores para estudiar detalladamente los intercambios que, entre Flandes y Sevilla, realizó esta compañía de Brujas junto con Juan Ysaac. Aunque la fuente es ciertamente compleja, carente en muchos momentos de la contextualización necesaria para aventurar conclusiones medianamente definitivas, no deja de ser un documento muy rico, con datos concretos que permiten sacar evidencias contundentes, y con una variedad de información que inspira reflexiones muy interesantes sobre los negocios flamencos en la Sevilla de 1570 y 1580.

El documento presentado en el pleito es una copia de las cinco cuentas, cuyo original fue seguramente una cuenta personal y particular de la compañía con su agente, llevada con la técnica de la partida doble²⁰. La probanza no parece seguir ninguna pauta más o menos sistematizada ni formalizada en la que se pretenda que productos, cantidades, precios o compradores y vendedores –ni siquiera las fechas– sigan un orden determinado, ni se expresan de manera detallada más allá de sobreentenderse el año en que se desarrolló cada cuenta; son frecuentes las veces en las que se omite alguno de estos datos e, incluso, en casos muy concretos las cifras escritas al margen que resumen el negocio no se corresponden con las que aparecen en el texto explicando las condiciones en que se realiza. Resulta significativo, además, que las partidas del cargo a Juan Ysaac, que componen los productos recibidos y posteriormente vendidos por los Van Bolden y los Anseman, se desarrollan con mucho más detalle que las del descargo, basado en las partidas de dinero y productos que los de Flandes enviaban a Sevilla²¹.

Para completar el análisis de los datos obtenidos en las tablas de cargos y descargos, contrastaremos la información con otro tipo de documentación también presentada en el pleito: las cartas que Giraldo van Bolden desde Brujas remitió a Juan Ysaac, en las que le explicaba las condiciones del mercado en Flandes y se dictaba una serie de encargos para los negocios de la firma en la ciudad andaluza. Es una fuente menos sistemática, si cabe, que la anterior y sus datos no son susceptibles de ser sintetizados en tablas ni analizados desde un punto de vista cuantitativo; sin embargo, las misivas contienen una rica y variada información y

20. LAPEYRE, H.: *op. cit.*, p. 312.

21. Estas inexactitudes no debemos atribuir las exclusivamente a la metodología empleada en las contadurías privadas de la época, sino a que al fin y al cabo estamos ante una copia hecha por motivos judiciales que no pretendía ser exhaustiva en los asuntos que no interesaban al caso en disputa.

constituyen un complemento ideal para reforzar el estudio de las importaciones y exportaciones de la compañía brujense.

2. EXPORTACIONES DESDE SEVILLA

Las cuentas informan de una manera detallada sobre los productos que se exportaron desde Sevilla: cantidad, precio y otros detalles como las terceras personas que participaron en un negocio determinado o las dificultades que Van Bolden y Anseman encontraron en el momento de recibirlos y venderlos en Flandes. Las escasas descripciones de algunas partidas, así como las cartas de Giraldo van Bolden, nos descubren además algunas estrategias de los hombres de negocios de la época, como el reparto de la mercancía en distintos navíos para así reducir riesgos o la asociación con otros mercaderes para un negocio en concreto.

No podemos confirmar que la mercancía enviada desde Sevilla llegase directamente al puerto de Brujas –en donde residían los Val Bonden y Anseman mayores– pues las partidas no especifican el lugar de destino. De hecho, podríamos incluso suponer lo contrario pues, por uno de los interrogatorios realizados a lo largo del pleito, conocemos que las mercancías exportadas se dirigían en su mayor parte a Amberes, en donde Pedro Anseman trabajaba para la compañía²².

Las partidas vienen expresadas con el precio final, es decir, por su precio de venta y una vez pagados los costos y costas de las distintas partidas. Esto nos impide conocer, por un lado, el precio de estas mercancías en su lugar de producción –Andalucía o América– y, por otro, comprender mejor cuáles son los distintos gastos e impuestos que se esconden detrás de la generalización de «costos y costas», desde que la mercadería salía de la región hispalense hasta que era comprada por un consumidor en Flandes. Sin embargo, sí que se puede elaborar una síntesis sobre las cinco cuentas para conocer la importancia relativa de los distintos productos, pero no atendiendo a su volumen –imposibles de comparar– sino a los valores que reportaron sus ventas, teniendo en cuenta el total de beneficios procedente de las cinco cuentas: 18.523.829 maravedíes.

22. Pleito, 153v: «A la quarta pregunta dixo que este testigo vido como todos los negoçios que yvan dirigidos a Enveres, tocantes a Enrrique Anseman e Giraldo Ban Bolde, yvan dirigidos a el dicho Pedro Asman en su nombre en la ciudad de Enveres, el qual los hazía. Y el dicho Pedro Anseman en la dicha çudad de Enveres benefiava la hazienda de los susodichos Enrique Asman e Giraldo Van Bolden, e seguía la orden que los susodichos le enviavan. E los dichos Anrrique Aseman e Giraldo Ban Bolden están e rresiden en la çibdad de Brujas, donde tienen su casas».

CUADRO 1. Primera cuenta (1579)

N.º ²³	Producto	Cantidad	Valor (maravedís)
1	Vino	135 y 2/3 de botas	523.672
2	Aceituna	24 cuartos	100.936
3	Jengibre	22 costales	133.880
4	Aguardiente	10 cuartos	23.562
5	Camas de guadamecías	6 camas	55.644
6	Aceite	14 pipas	285.670
7	Cochinilla	5 cuartos	1.422.453
8	Cochinilla	1 cuarto	203.511
9	Cochinilla	4 cuartos y 1 barril	904.023

CUADRO 2. Segunda cuenta (1580-81)

N.º	Producto	Cantidad	Valor (mrs)
10	Cochinilla	8 barriles	1.110.535
11	Lana	150 sacas	2.993.144
12	Aceite	126 pipas	2.051.767
13	Aceitunas	24 cuartos	119.220

CUADRO 3. Tercera cuenta (1581-82)

N.º	Producto	Cantidad	Valor (mrs)
14	Vino	30 botas	63.586
15	Cochinilla	23 cuartos	5.662.259
16	Lana	93 sacas	1.061.083
17	Aceite	16 pipas	280.875

23. La numeración de las partidas se ha hecho expresamente para esta tabla con el objetivo de presentar un análisis más comprensible.

CUADRO 4. Cuarta cuenta (1580-81)²⁴

N.º	Producto	Cantidad	Valor (mrs)
18	Cochinilla	3 barriles	341.776
19	Cochinilla	5 cuartos y 1 barril	165.000
20	Cochinilla	5 barriles	794.744

CUADRO 5. Quinta cuenta (1581-82)

N.º	Producto	Cantidad	Valor (mrs)
18	Cochinilla	-	226.389

2.1. *Cochinilla*

La cochinilla es el producto que más veces (9) protagoniza una partida. En total se exportaron 38 cuartos y 19 barriles aproximadamente²⁵ de los que la compañía obtuvo, restado costo y costas, un valor de 10.830.790 maravedíes. El precio definitivo de cada cuarto, sacados el costo y las costas, rondaba los 250.000 maravedíes en Flandes; el precio mínimo fue de 203.611 maravedíes el cuarto y el máximo de 284.490. Mientras que el valor definitivo de un barril era sensiblemente más barato, alrededor de 125.000 maravedíes (mínimo de 113.925 y máximo de 158.948) maravedíes²⁶. La reexportación de cochinilla a Flandes produjo, en definitiva, más de la mitad de los beneficios obtenidos por la firma brujense en los cinco registros con Juan Ysaac. Entendemos, por ende, que este producto marcaba el ritmo del resto de intercambios de la compañía de Sevilla a Flandes.

Este tinte era una materia prima fundamental para la industria textil flamenca y, desde Sevilla, se reexportaba la cochinilla mexicana que era el colorante más deseado en el mercado europeo y de la que se distinguían dos variantes: la de Tlaxcala,

24. Recordemos que esta cuenta es con Hermano van Bolden y la siguiente –la quinta– con Pedro Anseman.

25. De acuerdo al valor aproximado de un cuarto de cochinilla (ca. 250.000 maravedíes) podemos intuir que la partida de cochinilla que encontramos en la quinta cuenta y de la que no se indica la cantidad, con un valor de 226.389, compondría alrededor de un cuarto.

26. Resultado de dividir el valor final en maravedíes entre el número de cuartos o entre el número de barriles respectivamente: el precio de 203.611 maravedíes/cuarto pertenece a la partida número 8, el de 284.490 maravedíes/cuarto a la partida número 7, el de 113.925 maravedíes/barril a la número 18 y el de 158.948 maravedíes/barril a la número 20.

aparentemente más cara, y la mixteca que procedía de Oaxaca²⁷. Generalmente se negociaba en compras anticipadas y la deuda se entregaba en mercancías²⁸, un procedimiento que, como vemos a continuación, aplicaron nuestros mercaderes, quienes la intercambiaban directamente por telas de alta calidad procedentes de Flandes:

Y con esta le damos horden a VM de comprar y enplear en cochinilla todo lo que cobrare de la deuda de Pedro de Morga y Matía de Fano, y lo del proçedido de las dos paquetas de manteles que VM vendió, a pagar a venida de la flota de Nueva España juntamente todo lo que biniese de Nueva España en reales o en otra cosa, asimismo pudiendo trocar las dos paquetas de manteles que quedan por vender (...) Así que VM no mire en poca cossa y desto sea servido y no dexede vender para poder emplear en cochinilla y que sea de buena suerte, sea de misteca y bien granado y limpia como VM bien sabe mejor de lo que le podemos escrevir²⁹.

Este párrafo, que procede de una de las cartas escritas por Giraldo van Bolden, no deja lugar a dudas sobre el enorme interés que suscitaba el comercio de cochinilla. El mercader de Brujas le insiste a Juan Ysaac para que todo lo que cobrase en Sevilla de parte de la compañía lo invirtiese en cochinilla para enviar a Flandes e, incluso, le anima a utilizar la mercancía textil flamenca para trocarla por esta mercancía indiana. No será esta la única vez que Van Bolden le pide a Ysaac que, en caso de no tener liquidez, cambie la cochinilla por telas. La cochinilla con la que negociaba la compañía era de tipo mixteca³⁰ y, por tanto, importada desde América con la flota. Además, se entiende en distintos momentos que la compañía se apoyó en otros mercaderes para negocios puntuales. Por ejemplo, una compra junto con otros dos flamencos, Comelín y Tibaut, que habían quedado en recibir

27. Los colorantes terminaron convirtiéndose en el producto americano con una salida más fácil en el mercado europeo. Su importancia fue tal y su calidad tan apreciada que «desde el momento mismo que arribaron a Sevilla sus primeras remesas, prácticamente expulsó de los mercados a todos los otros tintes de su especie que hasta entonces había venido utilizando la industria textil europea». GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *op. cit.*, pp. 214-215.

Por otra parte, Carlos Sánchez Silva y Miguel Suárez Bosa han analizado los negocios sobre este producto en el sistema atlántico y –para el caso que nos ocupa– se han centrado en su producción que, según sus datos, se multiplicó en el siglo XVI para abastecer la demanda europea, siendo las principales áreas productoras las que ya nombra Otte, Puebla, Tlaxcala y Oaxaca, hasta que –al final de la centuria– fue Oaxaca el único productor mundial que la Monarquía Hispánica reconocía. SÁNCHEZ SILVA, Carlos y SUÁREZ BOSA, M.: «Evolución de la producción y el comercio mundial de la grana cochinilla, siglos XVI-XIX», *Revista de Indias*, 237, 2006, pp. 473-490, pp. 478-479.

28. OTTE, E.: *op. cit.*, p. 83.

29. Pleito, 302r.

30. *Ibidem*.

un cuarto de la carga cada uno, quedando la mitad para la cuenta que tenían Van Bolden, Anseman e Ysaac³¹.

En esta ocasión no hablamos de una compra-venta a través de los cauces de la Carrera de Indias, pero sí resulta una clara muestra de que, aunque no participaran directamente en el comercio indiano, los mercaderes europeos actuaban como intermediarios fundamentales en la ciudad hispalense, trayendo productos del norte de Europa para cargarlos en las flotas indianas y, al mismo tiempo, redistribuyendo las mercancías americanas al resto del continente europeo, constituyendo una parte fundamental en el circuito capitalista que se estaba construyendo en Europa a partir del contacto con el resto de continentes. Quien facilitaba a la compañía el trato de cochinillas al otro lado del Atlántico, en América, era Melchor de Valdés, ya vimos involucrado en el negocio de azogue a América protagonizado por la compañía de Pedro Arnao, Roberto van Hasten y Juan de Águila. Este mercader, a quien creemos castellano, trabajó por tanto con al menos dos firmas flamencas en Nueva España. En el caso que nos ocupa, Melchor de Valdés, desde Nueva España, informaba sobre el estado de la mercancía, la compraba y se las enviaba³².

En las cartas se explica con gran detalle la situación del mercado de la cochinilla en Sevilla, cuyo precio era altamente variable³³; algo muy significativo pues, con las partidas, solo podíamos conocer los beneficios una vez vendida la mercancía en Amberes. En cambio, gracias a esta documentación sabemos que, para la fecha de 1577, una arroba de buena calidad oscilaba entre los treinta y cuarenta ducados; son varios los comentarios que así lo atestiguan: «... porque comprada a 30, 34, 37 ducados la cochinilla no podrá ser sino muy buena»; «cochinilla comprará VM a buen precio que anduviere en la plaça, un ducado más o menos de a treinta y çinco ducados el arroba, poco haze al caso siendo buena ropa»; «... y eso pudiendo (...) comprar a 35 ó 40 ducados el arroba, y en ella emplee hasta 10 ó 12 mil ducados»³⁴.

31. Pleito, 306v.

32. Pleito, 302r.

33. Lorenzo Sanz definió su precio como «extraordinariamente variable» hasta el punto de que «ningún artículo de entre los que traficaba el mercader de Indias resultaba más inestable en su comercialización que el de la grana cochinilla en Sevilla». Aun así, se atrevió a hacer una división en cuatro periodos durante la segunda mitad del siglo XVI: en el primero, de 1550 a 1569, el precio medio de la arroba no valió más de 38 ducados; en el segundo, de 1570 a 1579, la media anual fue de 52; en el tercero, 1580 a 1591, de 55 ducados y en el cuarto periodo, de 1593 a 1598, los precios se dispararon hacia una media anual de 91 ducados. Esa cotización inestable dependía de la coyuntura y venía marcada por distintas causas que el historiador español trató de resumir en su obra. LORENZO SANZ, E.: *op. cit.*, pp. 573-582.

34. Pleito, 294v, 305v y 306v.

En conclusión, como se aprecia en las cuentas y en el tono de las misivas, es indudable que la cochinilla fue el motor de los intercambios que la compañía desarrolló entre Sevilla y Flandes y que, bajo los términos antes descritos, la firma brujense participó de manera indirecta en la Carrera de Indias. Este interés de la compañía no es una excepción pues, como señala Lorenzo Sanz, el comercio de la cochinilla en Europa no tardó en ser dominado por los hombres de negocios europeos³⁵. La cochinilla, en conclusión, se convirtió en un importante vector de la expansión económica de la Europa moderna, incentivando las manufacturas textiles en Europa, la producción de materias primas en América y el comercio euroamericano en el sur peninsular.

2.2. Lana

A la cochinilla le sigue en beneficios la lana, aunque de lejos (21,89%). La lana aparece en dos partidas sumando un total de beneficios para la compañía de 4.054.227. En la partida número 11 se envían 150 sacas, a un precio definitivo tras la venta –restando el costo y las costas– de 19.954 maravedíes por saca, y en la número 16, cada saca valió 11.409 maravedíes. Desafortunadamente, no encontramos ningún detalle en las cartas que nos permitan completar la información disponible sobre el comercio de esta mercancía.

Resulta significativo el hecho de que se importe a Flandes desde Sevilla y adquiere mayor relevancia en este caso, ya que hablamos de una compañía mercantil radicada en Brujas que posiblemente hubiera tenido más facilidad para obtener lana del norte de la Península Ibérica³⁶. No obstante, estas exportaciones desde el sur andaluz son un síntoma de que los tradicionales mecanismos bajo-medievales del eje Burgos-Brujas comenzaban a dar señales de decadencia³⁷. De

35. LORENZO SANZ, E.: *op. cit.*, p. 582.

36. Son varias las obras que han estudiado, desde diferentes perspectivas, el importante papel del comercio de la lana para las conexiones mercantiles y financieras entre Flandes y distintas regiones de Castilla, destacando sobre todo el eje Burgos-Brujas. Podemos mencionar en este punto una breve y variada muestra: PHILLIPS, Carla R.: «Spanish Merchants and the Wool Trade in the Sixteenth Century», *The Sixteenth Century Journal*, 14, 3, 183, pp. 259-282; CASADO ALONSO, H.: «Los agentes castellanos en los puertos atlánticos: los ejemplos de Burdeos y de los Países Bajos (siglos XV y XVI)», en FÁBREGAS GARCÍA, A. (Ed.): *Navegación y puertos en época medieval y moderna*. Granada, 2012, pp. 163-194. GIRÓN PASCUAL, R. M.: «Redes mercantiles en la Castilla del siglo XVI a través de las “licencias de saca de lana con destino a Italia”», en SERRANO MARTÍN, E. (Coord.): *De la tierra al cielo. Líneas recientes de investigación en historia moderna*. Zaragoza, 2013, pp. 757-771.

37. La cuestión de la relativa decadencia del comercio con base en Burgos y Bilbao con respecto al andaluz, a partir de la mitad del siglo XVI, ha sido analizada en los últimos años en

todas formas quizás estemos yendo demasiado lejos con las conjeturas anteriores ya que, aunque en menor medida que en otras regiones peninsulares, la lana se produjo y se exportó desde Sevilla con una gran demanda, no solo en la industria textil sevillana, de carácter artesanal, sino también en el mercado europeo³⁸. De hecho, según Otte, la mayor parte de la lana producida se exportaba, siendo sus principales destinos Flandes e Italia³⁹.

2.3. *Aceite y aceituna*

El aceite está presente en tres partidas, sumando un total de 156 pipas y un beneficio definitivo en Flandes –restados costo y costas– de 2.618.312 maravedíes. En este caso el precio de la pipa de aceite va desde los 16.283 maravedíes a los 20.405. Sorprende aquí que, frente a dos cargas de 14 y 16 pipas respectivamente, se realiza un envío muy superior de 126 pipas en el que precisamente encontramos la relación maravedíes/pipa más baja. No es de extrañar que productos como el aceite o el vino tengan un hueco relativamente importante en las cuentas, pues es de sobra sabido que los productos de la triada mediterránea jugaron un papel destacado en las exportaciones andaluzas durante la Edad Moderna. La aceituna, un alimento tradicional andaluz, pero con menos demanda en el exterior que el vino o el propio aceite, también tiene como veremos su presencia en las cuentas.

Al igual que con la cochinilla, el método habitual de negociación del aceite era la compra anticipada, tal y como se aprecia en las palabras de Giraldo Van Bolden:

Allá está todavía por enviarnos la cuenta de los fardos de los an[ascotes] y el cofre con bocaçies. Y los manteles (...) VM lo procurará de vender lo mejor que pudiere, sea a trueque de aceite o en cochinilla por nos valer dellos en esta manera⁴⁰.

Los precios variaban con frecuencia y violentamente aunque, por lo general, siguen una tendencia ascendente: de 50 maravedíes la arroba en 1500 hasta los 200 en 1550 y, con un crecimiento más moderado, 240 maravedíes en 1570. Los datos ofrecidos por Otte se corresponden, en efecto, con los que se plantean en las misivas:

GRAFE, R.: *Entre el mundo ibérico y el atlántico: Comercio y especialización regional, 1550-1650*. Bilbao, 2005 y PRIOTTI, J.-Ph.: *Bilbao y sus mercaderes en el siglo XVI: Génesis de un crecimiento*. Bilbao, 2006.

38. OTTE, E.: *op. cit.*, p. 78.

39. *Idem*, p. 165.

40. Pleito, 295v.

Por otra, avemos dado horden a VM de emplear en Marchena y en Écija en azeites nuevos 10 ó 12 U ducados (...) Pudiéndolo comprar a seis reales el arroba hasta 7 o a lo más 8 reales el arroba, empero espero no valdrá tan caro, pues el esquilmo en Portugal estava también lleno y bueno⁴¹.

Por tanto, el precio esperado del aceite en Marchena y Écija para el año de 1577 fue de 6, 7 u 8 reales, es decir, 228, 266 y 304 maravedíes respectivamente. Además, se documenta a lo largo de las cartas que Giraldo van Bolden era perfectamente consciente de que los precios fluctuaban dependiendo de otras regiones productivas, Portugal en este caso. Tenemos asimismo información sobre el precio que podían alcanzar en Flandes estos aceites, unas 50 libras el tonel.

Los azeites dulçes valen en Anveres 50 libras el tonel. Es buen preçio. Aunque los esquilmos por allá están buenos no llegará tan presto el nuevo. Mientras que viene lo nuevo tengo de despachar la mya⁴².

Este párrafo nos introduce, a su vez, en otra interesante cuestión: la necesidad de dar salida al stock antiguo antes de que llegue el aceite de la temporada, algo que no dependía tanto del mercader como del estado de la demanda en la región flamenca. De ahí la importancia de estar atento a las oportunidades de mercados y, dependiendo del estado de la demanda, almacenar los aceites para mejor ocasión:

Tocante a la azeite no ay ninguna demanda. La venta será para la Quaresma. (...) Han hecho almacenar todos sus azeites en Anberes. Los compradores no osan benir a mercadería tan cara, cada uno passa con poco con estas revueltas, cada uno teniéndose de la poca venta conforme. Aya paciencia. Y siendo el año bueno en Lisboa y Andalucía y aviendo buena cosecha y binyendo el azeite nuevo y siendo más barato, vendrá a bajar. Y aunque no biniera este año azeite nuevo, ay azeite harto para las tierras. (...) // El azeite nuevo bien se debería de alcanzar por preçio moderado. VM a tomado la mitad del almazén grande, sea enorabuena, más bale pagar um poco de dinero de vazío que ponerse en peligro de perderse todo. Bien se podría bolber a alquilar, no siendo nezesario⁴³.

No nos detendremos a hablar de la guerra, pero debemos contar la revuelta como un factor decisivo que influyó en la disminución de la demanda en Amberes. Por estas continuas y poco predecibles fluctuaciones era trascendental para la compañía conocer el estado del mercado y contar con almacenes tanto en Amberes como en Sevilla, práctica habitual del mercader a la espera de la mejor oportunidad

41. Pleito, 307r.

42. Pleito, 295v.

43. Pleito, 315r-315v.

de reventa o de exportación que tenían lugar, sobre todo, desde enero hasta finales de verano; estos aceites adquirían entonces unos precios que incluso podían llegar a aumentar en un 50-100% el precio de las compras anticipadas⁴⁴. Las cartas de Van Bolden nos dan a entender que Juan Ysaac, al invertir tanto en aceite, era consciente de la necesidad de contar con un almacén para poder negociar mejor con la mercancía, no solo para especular sobre ella, sino también para no sufrir las consecuencias de los recurrentes descensos de demanda o precios en Flandes: «quanto al almacén, conbiene bolvello a alquilar por más tiempo para ajuntar los azeites; no dudamos sino que los azeites dulçes bajarán porque en Anberes y en Brujas an benido azeites»⁴⁵, había recomendado Giraldo van Bolden en una misiva anterior. No obstante, antes de contar con un almacén, era prioritario conocer de primera mano cómo se estaba desarrollando la producción en el campo andaluz, preocupación que Giraldo van Bolden hace explícita en varias ocasiones; «también avemos entendido que los esquilmos de açeituna están lindos», relata en una de esas veces⁴⁶.

Por otra parte, se documentan dos partidas de aceitunas, en concreto, de veinticuatro cuartos cada una. La número 2 sensiblemente más barata que la número 13: 4.205 y 4.967 maravedíes por cuarto respectivamente, sacados el costo y las costas; y un total de 220.156 maravedíes obtenidos en Flandes con la venta de esos cuarenta y ocho cuartos de aceituna. Llama la atención el interés de la compañía en comerciar con aceitunas, es decir, con el fruto y no con un producto procesado. Además de las partidas registradas en las cuentas, en las cartas se dedican varios párrafos al comercio con esta mercancía; entre los cuales, el más interesante es el siguiente:

Las azeitunas se vendieron en tiempo porque buscan largueza y agora ay pocos combites y fiestas, y por tanto no le aconsejaría enbiar más dellos porque conbienen venderse luego, pues es mercadería dañossa⁴⁷.

Según entendemos, la aceituna era un producto que se requería sobre todo para las fiestas, algo que evidentemente escaseaba en una región que, a esas alturas de agosto de 1577, sufría los perjuicios de la guerra. De ahí que Giraldo van Bolden le recomendase a Juan Ysaac dejar de invertir en su exportación. Debemos entender que las colonias en el extranjero demandaban la importación de productos *típicos* de su región como la aceituna, en este caso, y otros como el aguardiente o

44. OTTE, E.: *op. cit.*, pp. 43-48.

45. Pleito, 307r-307v.

46. Pleito, 295v.

47. Pleito, 308r-308v.

los quesos; una cuestión que sin duda indica la más o menos estrecha vinculación que estos emigrantes pudieran mantener con su tierra de origen.

2.4. *Vino*

De vino también encontramos dos partidas: la primera, partida número 1, formada por 135 y dos tercios de botas que se vendieron en Flandes en 1579 a un precio de 3.860 maravedíes por bota; la segunda, de 30 botas, se vende unos dos años más tarde y desciende el valor casi en 1.741 maravedíes por bota, alcanzando los 2.119 maravedíes por bota. Sumadas estas dos partidas, 523.672 y 63.586 nos da un total de 587.258 maravedíes de beneficio para la compañía, restado el costo y las costas. Sin embargo, en las cartas son frecuentes las veces en las que se mencionan distintos negocios relativos a la venta de vino y su exportación a Flandes, en los que suele participar otro mercader flamenco residente en Sevilla y ajeno a la compañía, Carlos Malaparte: «A Carlos Malapart podía VM dezir que por las dos botas de bino tinto y dos quartos de blanco, le hazemos acrehedor de 15 libras 1 sueldos 6 dineros»⁴⁸.

Este ejemplo nos sirve también para descubrir que apostaban normalmente por diversos tipos de vino, en este caso, tinto y blanco; una muestra de la variedad que ofrecía el mercado vitícola sevillano, en donde confluían diversos vinos procedentes de las regiones cercanas, de la sierra, del Aljarafe, del Condado o de Jerez. La compañía comerció, de hecho, con vinos del Condado y de Jerez. Sin embargo, algunas malas experiencias les hicieron reticentes a seguir participando en la compra-venta de esta mercancía⁴⁹; de esta manera, Van Bolden y Anseman dejaron de estar interesados en un producto que no respondía bien cuando eran almacenados en Flandes –se avinagraban⁵⁰– y, por tanto, requería una salida rápida, dejando un limitado margen para la especulación. Estas reticencias quedaban de todas formas supeditadas a que apareciera una buena oportunidad de mercado, como la que aquí se explica:

48. Pleito, 305r.

49. Pleito, 297r. y 307v.

50. Pleito, 297v: «Los vinos bastardos no salieron muy buenos y por esso avemos procurado también la benta dello en 21 libras 10 sueldos el tonel, que por aguardar hasta el verano podrían aber vuelto parte de ellos en vinagre y por esso tomamos por mejor venderlas con el primero».

Los que este año compraren allá algunos vinos buenos de Xerez, comprándolos a precio moderado no harán mal negocio. (...) No había de ser sino provecho porque el verano se va pasando y los vinos en Alemania y Francia serán tardíos⁵¹.

De nuevo se desprende la consciencia que tenía el mercader de la existencia de un mercado europeo conectado, en el que la calidad y los precios de los vinos alemanes y franceses afectaban directamente a los precios de los vinos andaluces, como el de Jerez.

2.5. *Otros productos*

En último lugar, tenemos una serie de productos que solo se presentan una vez, como los once costales de jengibre que se venden en Flandes por 133.880 maravedíes, quitado el costo y las costas, de una partida de veintidós costales. En el documento se especifica que la cargazón fue tomada por corsarios y solo se pudieron salvar la mitad de costales; este era desde luego uno de los varios peligros que acechaban en el comercio atlántico. Juan Ysaac exportó, por otra parte, seis camas de guadamecés, cuero adobado y adornado con pinturas o relieves, que terminan rentando en Flandes un beneficio, quitado el costo y las costas, de 55.644 maravedíes, 9.274 maravedíes cada una. Finalmente, diez cuartos de aguardiente que Juan Ysaac envió y que se vendieron en Flandes por 23.562 maravedíes, es decir, unos 2.356 maravedíes cada cuarto. Estas exportaciones no alcanzan siquiera el 1% en el total de beneficios de las cinco cuentas entre Ysaac y los Van Bolden-Anseman, y responden a distintas naturalezas: especias, cueros y licores respectivamente.

El jengibre era una especia estimulante y aromática que, además de complemento alimenticio, tenía ciertos usos medicinales. Su cultivo se extendió por Nueva España y se documentan noticias de su cultivo en la Baja Andalucía, en territorios como Niebla o el Aljarafe, aunque la producción aquí no llegó a alcanzar los volúmenes conseguidos en América. No parece que estos intentos de cultivo en las huertas sevillanas prosperaran y esto, sumado a la enorme afluencia de jengibre procedente de Indias, obliga a pensar que la mercancía procedía de América y se redistribuía, desde Sevilla y Cádiz, al resto del continente europeo⁵².

La aparición en la tabla de seis camas de guadamecés es, por otra parte, una muestra de la potente industria del cuero en Sevilla, gracias sobre todo a la riqueza

51. Pleito, 309v.

52. LORENZO SANZ, E.: *op. cit.*, pp. 606-607.

ganadera de Andalucía, aunque también se importan a Sevilla productos relativos al cuero de zonas como Berbería⁵³.

Y en cuanto al aguardiente, no consta como una mercancía típica de exportación o redistribución desde Sevilla y, dada la pequeña cantidad que se envía, podemos suponer que, en un determinado momento, sirvió para completar una cargazón con mercancías con un cartel más apetecible en el mercado flamenco o a lo mejor iba destinado a andaluces residiendo en Flandes, tal y como describimos con la exportación de aceitunas. Sí que sabemos que fue una mercancía muy usada en las exportaciones hacia América y, de hecho, García-Baquero la incluye junto con el aceite y el vino como principales productos enviados al *Nuevo Mundo* desde Sevilla, localizando su producción fundamentalmente en Cataluña o en Andalucía pero con mano de obra catalana⁵⁴.

En las cartas de Giraldo van Bolden encontramos otra serie de mercancías sobre las que no podemos hacer un análisis cuantitativo, pero que contribuyen a ofrecer una imagen más variada de las exportaciones desde Sevilla a Flandes. En este sentido se hacen varias referencias a frutos como higos –probablemente secos–, almendras o pasas⁵⁵. Dentro de este mismo circuito de intercambio, se registran además envíos de especias que salen desde Lisboa:

También ha llegado la flota de Lisbona, y Remón Pérez nos envía 6 sacos de pimienta por nuestra cuenta, y por cuenta de los Malapart. A tomado la pimienta en 34 ducados en pago y otros la han comprado por menos de 32 ducados⁵⁶.

Todos estos productos completan los envíos realizados desde Sevilla y, visto el interés demostrado en las cartas y los volúmenes de intercambio, se puede afirmar que dependían en gran medida de la exportación a Flandes de la cochinilla americana y del aceite de la región bajoandaluza. A cambio, en muchos casos, Juan Ysaac se valdría de una serie de letras de cambio que giraba en la ciudad hispalense y del pago al contado, aunque llama la atención la gran frecuencia con la que las mercancías compradas en Sevilla se intercambiaban por productos de Flandes.

53. OTTE, E.: *op. cit.*, p. 107.

54. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *op. cit.*, pp. 201-205.

55. Pleito, 296v, 297r y 297v, por ejemplo.

56. Pleito, 306r.

3. LAS IMPORTACIONES

Poco se puede decir sobre las mercaderías que los Van Bolden y Anseman enviaban a Sevilla; en las cinco cuentas no se detalla prácticamente nada al respecto y, aunque en las cartas sí que se mencionan varios productos enviados desde Flandes, los comentarios no son muy exactos y resultan insuficientes a la hora de hacer un estudio cuantitativo medianamente eficaz. Sí que contamos con una lista de productos que se encontraban en poder de los herederos de Juan Ysaac cuando su tutor, Ordoño Álvarez de Valdés, firmó el finiquito de las cuentas con el representante de Van Bolden y Anseman en Sevilla. En ese documento se registra una serie de mercancías que el tutor se comprometía a dar al nuevo agente de la compañía como ajuste de la liquidación que se estaba firmando, pero es imposible conocer cuándo llegaron desde Flandes, ni su precio de origen ni su valor definitivo en Sevilla.

Poca información puede extraerse, pues apenas podemos identificar los productos que se mencionan: gantes, fustanes, mitanes, cotoniguelas, cotonías, bocacías, presillas, lienzos, damascos y holandas, a lo que habría que añadirle las partidas de manteles, anascotes, bayetas y ruanes que, sin apenas detalles, se mencionan a lo largo de las cartas y cuentas⁵⁷. Nos conformaremos con sacar al menos una conclusión principal: de acuerdo con la documentación disponible, la firma flamenca solo importó tejidos a Sevilla, aunque excepcionalmente aparece una partida de cuatro escritorios de Alemania y setecientos cañones, suponemos que para escribir, que constituyen la excepción que confirma la regla. De todas formas, más que de mercancías vendibles, tanto los escritorios como los cañones de papel nos pueden hablar de la vida «de oficina» como parte esencial del día a día de estos mercaderes.

El tráfico de textiles entre Flandes y Sevilla, que ya se documenta activo en los siglos XIII y XIV, se multiplicó durante el siglo XVI y sufrió desde 1586 cuando se desautorizó el comercio con los rebeldes, perjudicando de manera indirecta a los flamencos católicos. Sin embargo, no desaparecieron los intercambios entre ambas regiones. Una de las cuestiones que quedan claras por las cartas de Giraldo van Bolden es que no siempre los productos tenían como fin último ser vendidos en Sevilla, sino que se trocaban por mercancías americanas, como la cochinilla.

57. Pleito, 284v-285r. La industria textil flamenca estaba, de hecho, muy regionalizada y cada ciudad tendió a especializarse en una tela en concreto, tomando en muchos casos el gentilicio de una zona para referirse a la mercancía, como explica GARCÍA FERNÁNDEZ, M.: «Tejidos con ‘denominación de origen extranjera’ en el vestido castellano. 1500-1800», *Estudios humanísticos. Historia*, 3, 2004, pp. 115-145, p. 116.

Además, es bien conocida la relevancia de las importaciones flamencas para suplir la demanda americana, como ya se ha explicado. El textil sería, a grandes rasgos, el mercado productor en Flandes que debían controlar los Van Bolden y los Anseman como llave para el comercio con Sevilla; dicho en otras palabras, sus importaciones en la ciudad hispalense, aunque muy diversificadas, se especializaron en mercancías textiles que, posteriormente, les daba acceso a los recursos americanos y andaluces que conseguían en el sur español para, finalmente, redistribuirlos en el mercado noreuropeo.

4. EL CIRCUITO DE LETRAS DE CAMBIO Y EL EJE SEVILLA-AMBERES

El círculo, que raramente es simple, no puede hacerse siempre mercancía contra mercancía, ni siquiera mercancía contra piezas en metálico. De ahí el empleo obligatorio y regular de las letras de cambio. Nacidas como instrumentos de compensación, llegaron a ser además en la cristiandad, donde el interés del dinero está prohibido por la Iglesia, la forma más frecuente de crédito⁵⁸.

Estas palabras de Fernand Braudel, en su primer tomo de *Civilización material, economía y capitalismo*, son básicas para entender el estudio de las letras de cambio que aparecen a lo largo de las cinco cuentas que la compañía de Brujas tuvo con Juan Ysaac. En este caso, no recurriremos a las cartas de Giraldo van Bolden porque son muy pocas las veces en las que informa de un movimiento económico de este tipo; quizás, lo más destacable es que el mercader brujense, cuando entiende que Ysaac puede estar falto de dinero para realizar una inversión alta en un producto, le anima a que gaste lo que pueda y, en caso de no llegarle con el dinero de la cuenta, libre una letra de cambio sobre él⁵⁹.

La letra de cambio constituía la forma de crédito más práctica y útil que tenían los mercaderes para transferir dinero de un lugar a otro, incluyendo plazas con monedas distintas, lo que, en resumen, facilitó e hizo aumentar exponencialmente los negocios internacionales ya que evitaba los peligros y altos costes del transporte de dinero en efectivo. La operación implicaba dos pagos, «un adelanto de los fondos en el lugar donde se emitía la letra, y un reembolso en el lugar donde era pagadera»; normalmente esos dos pagos se hacían en plazas diferentes, de ahí que hablemos de cambio, pues comportaba

58. BRAUDEL, F.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII, v. 3: Vol. 1: Las estructuras de lo cotidiano*. Madrid, 1984, p. 113.

59. Por ejemplo, cuando le tranquiliza diciendo «y no tenga VM quidado que sus letras serán pagadas muy honradamente de todo lo que sacaré sobre nos», en Pleito, 303v.

el paso de una moneda a otra⁶⁰. Por lo general, intervenían cuatro personas distintas, aunque no siempre era necesaria la participación de todas ellas: el dador era quien adelantaba fondos («da a cambio»); el beneficiario era a quien iba dirigido el cobro de la letra; el tomador recibía el dinero («toma a cambio») y giraba una nueva letra a favor del beneficiario final designado por el dador; y el girado era el deudor que se comprometía a cumplir el pago⁶¹.

Para entender la circulación de las letras de cambio debemos comprender el sistema de ferias que se desarrolló en Europa desde la Edad Media y sobre el que no nos detendremos en este trabajo. Para lo que a este estudio interesa bastará con tener en cuenta que las letras no eran eternas; tenían una fecha de vencimiento que podía ser en una feria en concreto o, por el contrario, lo que se conocía como pago *a usanza*, en determinadas plazas. Este último era el caso de Sevilla mientras que, por su parte, en Amberes tenían lugar cuatro ferias: la de Natividad, la de Resurrección, la de junio y la de septiembre⁶².

a. *Las letras de cambio entre Van Bolden-Anseman e Ysaac*

Las siguientes dos tablas muestran un total de 18 operaciones y de 41 letras de cambio que se corresponden a los envíos de dinero que, en forma de cédulas, hacían los Van Bolden y Anseman a Juan Ysaac (12 operaciones/31 letras de cambio) y viceversa (6 operaciones y 10 letras de cambio); es decir, la primera tabla corresponde al total del cargo de las cinco cuentas de Juan Ysaac con los Van Bolden y los Anseman y la segunda, al del descargo. Se encuentran ordenadas conforme aparecen en la fuente pero no sabemos cuándo se realizaron las operaciones pues, al igual que con el intercambio de mercancías, no contamos con las fechas. Por otra parte, en las tablas las letras han sido numeradas dos veces ya que en la mayoría de las partidas se incluían más de una cédula. Con todo ello, la intención es reflejar, de la manera más fiel posible, el orden y la forma en la que aparecen las partidas en las cinco cuentas que llevaba la compañía con Juan Ysaac.

60. Explica Lapeyre que, en un principio, los cambios se basaban en el valor intrínseco en oro o plata de una moneda, lo que determinaba la relación entre distintas monedas; es lo que se conoce como el par. Según el francés, «el par, en la medida en que se podía determinar, era, pues, el valor normal de la moneda en una moneda extranjera». Esto no entrañaría tanta dificultad si no fuera por la costumbre que tuvieron los gobernantes modernos de desajustar la relación entre los valores nominales y reales de sus monedas, complicando de esta manera los cambios. LAPEYRE, H.: *op. cit.*, p. 250.

61. LAPEYRE, H.: *op. cit.*, pp. 238-240.

62. *Idem*, p. 246.

Esta es la tabla de las cédulas correspondiente a los cargos hechos por la compañía a Juan Ysaac⁶³:

CUADRO 6. Letras de cambio del cargo

N.º letra	N.º partida	Cantidad (dcs)	Dador	Tomador	En cédula de...	Beneficiario
1	1	530	EA ⁶⁴ y GvB		Joan Fierens	JY
2	1	314	EA y GvB		Juan de Castro	JY
3	1	300	EA y GvB		Hernando de Nájera	JY
4	1	400	EA y GvB		Gregorio y Pedro de la Peña	JY
5	1	600	EA y GvB		Rolans sobre Tapias	JY
6	1	500	EA y GvB		Adrián de Vargas	JY
7	2	417	EA y GvB (Amberes)		Juan Meluan	JY
8	2	266 dcs 16 ss 1 d	EA y GvB (Amberes)		Sobre Pedro Ramírez	JY
9	2	1000	EA y GvB (Amberes)		Pedro Panhuys	JY
10	3	300	PA (Amberes)	JY		Jacques de Velar
11	3	717 dcs 16 ss 4 drs	PA (Amberes)	JY		Martín de Barron
12	4	321 dcs 5 ss	EA y GvB + PA (Amberes)	Luis Cluit	Luis Álvarez	JY
13	4	424 dcs 10 ss	EA y GvB + PA (Amberes)	Luis Cluit	Juan Nievécint	JY
14	4	500	EA y GvB + PA (Amberes)	Luis Cluit		Herman Besute

63. Pleito 262r-281r.

GERMÁN JIMÉNEZ MONTES
SEVILLA, PUERTO Y PUERTA DE EUROPA: LA ACTIVIDAD DE UNA COMPAÑÍA COMERCIAL FLAMENCA
EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI

15	5	281 dcs 6 ss 8 drs	EA y GvB		Andrés Gutiérrez	JY
16	6	500	EA y GvB + PA (Amberes)		Jacques Alobin	JY
17	7	800	EA y GvB + PA (Amberes)	Juan Ysaac		Herman van Bolden
18	8	550	EA y GvB		Juan Fernández Catalán	JY
19	8	600	EA y GvB		Juan Banden Becq	JY
20	8	91 dcs 12 ss 6 drs	EA y GvB		Sobre Jacques Nicolás	JY
21	8	500	EA y GvB		Sobre Pedro Segres	JY
22	8	600	EA y GvB		Sobre Marcos de la Noy	JY
23	8	1055	EA y GvB		Sobre Miguel de Jáuregui	JY
24	8	500	EA y GvB		Martín de Barron	JY
25	8	600	EA y GvB		Sobre Juan Enarria	JY
26	8	500	EA y GvB		Sobre Marcos del Noy	JY
27	9	2000	EA y GvB (PA)	JY	Pedro Monel	Esnoyens
28	9	1000	EA y GvB (PA)	JY		Gaspar de Anastro
29	10	800	PA (Amberes)	JY	Por el valor que recibió de Bacho de Averiñi y Anibal del Cacha	-
30	11	1000	PA		Martín de Barron sobre Francisco Sánchez de la Fuente	JY
31	12	1100	PA		Diego y Pedro de la Peña sobre Juan de Naranco	JY

Para facilitar el siguiente análisis, han sido obviadas las fracciones de ducados: los sueldos y dineros⁶⁴, que sí se pueden consultar en las tablas. De esta forma, podemos calcular que el conjunto de las operaciones de las partidas pertenecientes al descargo suman un total de 19.066 ducados⁶⁵ (7.149.750 maravedíes), la media de cada cédula es de unos 615 ducados, la cédula que más valor tenía fue la de 2.000 ducados remitida por Pedro Anseman en nombre de su padre Enrique y de Giraldo van Bolden, sobre Pedro Monel, a pagar a Juan Ysaac; y la letra de valor más bajo fue de 91 ducados 12 sueldos 6 dineros de la partida que Giraldo y Enrique enviaron a Juan Ysaac sobre Jacques Nicolas.

En 15 de los 31 casos se especifica que la operación se efectúa desde Amberes. De esos 15, en 12 ocasiones se especifica que era Pedro Anseman quien efectuaba la operación. No es muy desafortunado pensar, por ende, que el papel del menor de los Anseman en la ciudad del Escalda fuera en gran medida el de intermediar en las operaciones financieras de la compañía. Se demuestra así la preponderancia de la plaza amberina como principal centro financiero de la región y, por otra parte, la existencia de ese eje Sevilla-Amberes, ya que para enviar dinero a la ciudad del sur peninsular era necesario hacerlo pasar antes por Brabante. Y es que, como es bien conocido, Amberes estuvo a la vanguardia financiera en Europa a mediados del siglo XVI, y lo estuvo entre otros aspectos, gracias a la generalización en esta plaza de la letra de cambio y de la asignación, así como otras innovaciones que incentivaron el dinamismo de la economía europea como el endoso y el descuento que tienen en la ciudad del Escalda uno de sus puntos de origen. «La metrópolis se convertiría», según palabras de Roland Baetens, «en el punto de encuentro internacional del tráfico de pagos gracias a la simbiosis del comercio mundial con las técnicas financieras altamente desarrolladas y la importación de plata del *Nuevo Mundo*»⁶⁶.

Juan Ysaac fue el beneficiario de prácticamente todas las letras, salvo en siete veces en las que los beneficiarios fueron Jacques de Velar, Martín de Barron, Herman Besute, Herman van Bolden, Esnoyens, Gaspar de Anastro y otro que no se indica. En esas excepciones Juan Ysaac participaba en las letras de cambio como tomador de ellas en Sevilla. Las operaciones iban destinadas, en su mayoría, a nutrir de recursos económicos a Juan Ysaac para pagar las operaciones e inversiones mercantiles en la ciudad; en algunas partidas incluso se especifica como «empleos en la cuenta» o «cuenta de lanas». En las partidas sobre las cuentas de las lanas

64. 1 ducado = 20 sueldos = 240 dineros.

65. El total contando con sueldos y dineros sería: 19.069 ducados 6 sueldos 7 dineros.

66. BAETENS, Roland: «El desarrollo social y económico de Flandes durante los siglos XV, XVI y principios del XVII», p. 85.

(12, 13 y 14) resulta reseñable el papel activo que asume Luis Cluit, quien luego pasaría a ser agente de la compañía de Van Bolden y Anseman en Sevilla⁶⁷ y que aquí actúa como tomador; son las únicas veces en las que aparece un tomador que no sea Juan Ysaac y, además, protagoniza la única operación (14) en la que Juan Ysaac no participa, pues es Herman Besute el beneficiario. En dos ocasiones, en las que Juan Ysaac era beneficiario, Herman van Bolden heredaba 500 ducados de la letra: la número 30 de 1000 ducados y la 31 de 1100 ducados.

Resulta llamativo que salvo en tres excepciones (Pedro de la Peña, Marcos de la Noy y Martín de Barron) no se repite ningún nombre, lo que indica que la compañía mantenía las letras de cambio muy repartidas entre su red de relaciones. Asimismo, solo en dos ocasiones tenemos noticias de que las células se arrastren de otras letras de cambio anteriores: la primera es la partida número 5, en la que Giraldo van Bolden y Enrique Anseman remiten dinero a Juan Ysaac en una cédula de Rolans sobre un tal Tapias y la segunda aparece en la número 30, en la que Pedro Anseman envía dinero a Ysaac en una letra de Martín de Barron sobre Francisco Sánchez de la Fuente.

Pasemos ahora a analizar las letras que se apuntan en el descargo⁶⁸ de Juan Ysaac con la compañía de Brujas:

CUADRO 7. Letras de cambio del descargo

N.º letra	N.º partida	Cantidad (dcs)	Dador	Tomador	En cédula de...	Beneficiario
32	13	609	JY		Enrique Huechl	Ea y GvB
33	13	1.000	JY		Alexandre Amon	Ea y GvB
34	13	1.000	JY		Pedro Helman	Ea y GvB
35	13	900	JY		Miguel de Jáuregui	Ea y GvB
36	13	120	JY		Gaspar de Reuld	Ea y GvB
37	14	550	JY		Joan Ferens	Pedro Anseman

67. Pleito, 245r.

68. Pleito 262r-281r.

N.º letra	N.º partida	Cantidad (dcs)	Dador	Tomador	En cédula de...	Beneficiario
38	15	1.535 dcs 16 ss	JY		Nicolás Colve sobre su padre	EA y GvB
39	16	100	JY		Gaspar de Reux	EA y GvB
40	17	160 dcs 5 ss 10 drs	JY		Por sus letras sobre Pedro Anseman	Herman van Bolden
41	18	800	JY		Por sus letras sobre Pedro Anseman	Herman van Bolden

De nuevo sin tener en cuenta las fracciones de los ducados, procedemos a obtener los resultados globales de las operaciones de la firma brujaense en Sevilla. Sobre un conjunto de 10 partidas, sensiblemente menos que en el cargo (31), desde Sevilla se envían un total de 6.774 ducados⁶⁹ (2.540.250 maravedíes), siendo la media de las letras de cambio remitidas 677,4 ducados, la partida más alta es la número 38 con 1.535 ducados y 16 sueldos que fueron enviados por Juan Ysaac a Enrique Anseman y Giraldo van Bolden en una cédula de Nicolás Colve sobre su padre, y la más baja es la número 39, con 100 ducados remitidos por Ysaac a los mismos en una cédula de Gaspar de Reux.

Aunque sí sabemos que el dador es en todas las ocasiones Juan Ysaac, no se especifica en ningún caso la plaza de destino en la que se debe cobrar la letra. Siete de las diez veces Enrique Anseman y Giraldo van Bolden son los beneficiarios, Herman van Bolden dos y Pedro Anseman, una; es decir, el dinero que Ysaac remitía a Flandes iba siempre dirigido a la compañía, de una u otra forma. El mercader residente en Sevilla no utilizó, por ende, el posible potencial y los instrumentos en forma de letra que le ofrecía la firma de Brujas para resolver pagos con otros mercaderes en la región flamenca. Llamen la atención además las dos últimas partidas (40 y 41), por las cuales Juan Ysaac remite dinero a Herman van Bolden por letras sobre Pedro Anseman, lo que significa que dentro de la propia compañía se hacían envíos de dinero utilizándose a los integrantes, compañeros o contratados, como intermediarios.

En cuanto a los terceros que aparecen, al igual que en la tabla anterior, es excepcional el hecho de que se repita un nombre; en este caso es el de Gaspar de Reuld o Reux, de las partidas 36 y 39 respectivamente. Por otro lado, dos personas repiten

69. Sin contar con las fracciones, el resultado es 6775 ducados 1 sueldo 10 dineros.

tanto en la primera como en la segunda tabla: son Miguel de Jáuregui (partidas número 23 y 35) y Joan de Ferens o de Fierens (número 1 y 37). No es posible extraer por tanto muchas conclusiones al respecto; como mucho podemos destacar que la gran variedad de nombres que participan como tomadores, girados o beneficiarios forman parte de la red de mercaderes que construyó la compañía sevilense entre sus negocios de Flandes a Sevilla, pasando por Amberes, en donde se filtraban gran parte de los envíos de letras de la compañía.

En otro orden de cosas, la naturaleza de los nombres y apellidos nos permite hacer una reflexión sobre la procedencia de quienes participan en estos tratos. Una pretensión quizás demasiado frágil, pero que puede constituirse como un indicio útil para futuras investigaciones cuyo propósito sea analizar las relaciones entre mercaderes de distintas nacionalidades en el comercio sevillano o, de una manera más concreta, el papel de los no flamencos en las redes comerciales y financieras flamencas. En este sentido y siempre teniendo en cuenta la costumbre de castellanizar nombres propios extranjeros, encontramos personas que, evidentemente, no son castellanas y que, posiblemente, tampoco fueran flamencas: el apellido de Fierens nos recuerda a un origen italiano y el de Meluan a francés, mientras que Martín de Barron parece proceder de las islas británicas. Asimismo, nombres como el de Ramón de Jáuregui o el de Juan Fernández Catalán nos sugieren que hablamos de hombres de negocios vasco o canario y un catalán respectivamente. Estamos, por ende, ante un sistema de relaciones muy complejo y variado. Queda demostrado, en cualquier caso, que contar con una red de relaciones extensa y diversa era una cuestión primordial para compañías que se dedicaran al comercio y, dentro de esa red, el instrumento de las letras de cambio fue ampliamente utilizado⁷⁰.

5. CONCLUSIONES

El auge económico de Amberes durante el siglo XVI coincidió con el ascenso mercantil y financiero de la Sevilla indiana. Por esta razón, compañías flamencas como la de Giraldo Van Bolden y Enrique Anseman buscaron posicionarse de la mejor manera posible en la ciudad del Guadalquivir, en donde los extranjeros fueron abriendo paulatinamente cauces de participación directa e indirecta en el comercio con la América hispánica. El desarrollo de la Carrera de Indias impulsó un dinamismo que afectó a todos los sectores económicos de Sevilla y su *hinterland* y del que, igualmente, se beneficiaron el resto de regiones europeas conectadas en el incipiente primer comercio global. Esto fue posible gracias al

70. LAPEYRE, H.: *op. cit.*, p. 269.

papel de redes económicas transnacionales organizadas a partir de compañías de dos o tres socios, las cuales, favorecidas por los instrumentos de crédito y cambio, consiguieron aumentar exponencialmente la escala –en tamaño y distancia– de sus negocios. Un buen ejemplo de lo anterior es el de firma flamenca de Van Bolden y Anseman y sus corresponsales en Sevilla, de quienes se documenta una continua y rica actividad durante las décadas de 1570 y 1580, intercambiando mercancías entre Sevilla y Flandes.

En este artículo se han apuntado las principales dinámicas de intercambio entre Andalucía y el sur de los Países Bajos, gracias al análisis de las cuentas de esta compañía. Los resultados, aunque esperados, no dejan de ser significativos, ya que evidencian de manera contundente las principales dinámicas del circuito comercial que se desarrolló entre ambas regiones durante este periodo. Desde el sur ibérico se exportaban productos alimenticios tradicionales como el aceite o el vino pero, sobre todo, mercancías americanas de gran interés estratégico para la industria textil flamenca, como la cochinilla. A cambio, llegaban fundamentalmente manufacturas textiles del norte europeo. Este círculo de intercambios se cuadraba con el uso de una herramienta importantísima: la letra de cambio. En este estudio se demuestra, en definitiva, el papel fundamental que tuvo el funcionamiento de este instrumento financiero para engrasar la maquinaria comercial de este tipo de compañías con presencia en diferentes puntos del Atlántico.

De manera general, podemos concluir que el eje económico que se construyó entre Amberes y Sevilla mantuvo una intensa actividad sobre todo desde mediados del siglo XVI, cuando sustituyó en importancia al tradicional eje comercial y financiero que conectaba Flandes y Castilla, el desarrollado entre Burgos y Brujas desde la Edad Media y que, por esas fechas, daba ya síntomas de agotamiento. Esta situación sin embargo no se prolongaría demasiado, pues el desarrollo de la guerra de los Ochenta Años, que entre otras situaciones acarreó el bloqueo del Escalda y la crisis de Amberes, introducirá un nuevo contexto a partir de la década de 1580, en el que el comercio noreuropeo se reestructura y Ámsterdam acelera su ascenso como *entrepôt* mundial. Desde entonces, el comercio entre el norte de Europa y Andalucía quedará supeditado a redes comerciales con bases en Holanda y en las plazas alemanas y compuestas –desde el punto de vista hispánico– por *rebeldes*.

El estudio de este eje mercantil y financiero durante las décadas de 1570 y 1580 arroja, por tanto, luz sobre los inicios del largo conflicto hispano-neerlandés y nos sitúa en un conveniente punto de partida para futuras investigaciones en las que se pretenda analizar cómo afectó a Sevilla, en particular, y a la Monarquía Hispánica, en general, la aparición de un nuevo mercado en competencia con el hispánico, el holandés. Aunque es de hecho posible que, al tratar en mayor profundidad esta cuestión, tengamos que dejar de hablar de mercados en competencia para hacerlo

de regiones que, a pesar del conflicto militar, llegaron a cooperar económicamente gracias a la participación de redes transnacionales que, durante las últimas décadas del siglo XVI, mudaron su centro desde Amberes a las ciudades alemanas y a Ámsterdam. Y es que, por otra parte, no deja de ser significativo que sea precisamente en estos momentos de declive antuerpiense cuando la colonias, flamenca comienzan, a consolidarse como la principal comunidad extranjera en Sevilla. Una situación que parece ser común en el resto de centros comerciales andaluces.

Finalmente, el estudio de este eje económico nos ayuda a comprender mejor el paisaje comercial sevillano. De todas las conclusiones que podemos extraer en este sentido, de las cuales se han ido dando cuenta a lo largo de este artículo, hay dos esenciales. Por un lado, que fue precisamente la apertura del mercado americano lo que terminó de situar a Sevilla en una posición privilegiada en el sistema mercantil y financiero europeo, motivando que se multiplicaran exponencialmente los contactos de la urbe del Guadalquivir con el resto de plazas europeas. Y, por otro, que la construcción del eje económico Sevilla-Amberes facilitó la integración de Sevilla en los circuitos de las redes transnacionales con base en el norte del continente; unas redes que, con el tiempo, se demostrarían resilientes a los conflictos militares de la Monarquía Hispánica en el Atlántico manteniendo su actividad en el sur peninsular a lo largo de la siguiente centuria. La presencia de comerciantes extranjeros y, en concreto, flamencos que, o bien negociaron temporalmente, o bien establecieron su residencia definitiva en la ciudad, alcanzó niveles sin precedentes durante estos años; y los comerciantes foráneos terminaron convirtiéndose en parte fundamental de una ciudad que, en el siglo XVI, más allá de su tan tradicionalmente aclamado papel como «puerto y puerta de Indias», terminó convirtiéndose en un centro económico y cultural de primer orden europeo: un puerto y una puerta de Europa.

6. BIBLIOGRAFÍA

- BAETENS, R.: «El desarrollo social y económico de Flandes durante los siglos XV, XVI y principios del XVII», en THOMAS, W. y STOLS, E. (Eds.): *Encuentros en Flandes: Relaciones e intercambios hispanoflamencos a inicios de la Edad Moderna*. Lovaina, 2000, pp. 75-88.
- BRAUDEL, F.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVII: Vol.1: Las estructuras de lo cotidiano*. Madrid, 1984.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, M.: «La problemática acerca de los comerciantes de la Carrera de Indias», en CRESPO SOLANA, A. (Ed.): *Comunicaciones transnacionales. Colonias de Mercaderes extranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*. Madrid, 2010, pp. 29-45.
- CASADO ALONSO, H.: «Las colonias de mercaderes castellanos en Europa, (siglos XV y XVI)», en CASADO ALONSO, H. (Ed.): *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*. Burgos, 1995, pp. 15-56.

- CASADO ALONSO, H.: «Los agentes castellanos en los puertos atlánticos: los ejemplos de Burdeos y de los Países Bajos (siglos XV y XVI)», en FÁBREGAS GARCÍA, A. (Ed.): *Navegación y puertos en época medieval y moderna*. Granada, 2012, pp. 163-194.
- CRESPO SOLANA, A.: «The Iberian Peninsula in the First Global Trade. Geostategy and Mercantile Network Interests (XV to XVIII centuries)», *Global Trade before Globalization (VIII-XVIII)*. Londres, 2006.
- EBERT, C.: *Between Empires: Brazilian Sugar in the Early Atlantic Economy*. Leiden, 2008.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *La Carrera de Indias: suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla, 1992.
- GIRÓN PASCUAL, R. M.: «Redes mercantiles en la Castilla del siglo XVI a través de las “licencias de saca de lana con destino a Italia”», en SERRANO MARTÍN, E. (Coord.): *De la tierra al cielo. Líneas recientes de investigación en historia moderna*. Zaragoza, 2013, pp. 757-771.
- GRAFE, R.: *Entre el mundo ibérico y el atlántico: Comercio y especialización regional, 1550-1650*. Bilbao, 2005.
- HERZOG, T.: «Naturales y extranjeros: sobre la construcción de categorías en el mundo hispánico», *Cuadernos de Historia Moderna*, 10, 2011, pp. 21-31.
- IGLESIAS RODRÍGUEZ, J. J., PÉREZ GARCÍA, R. M. y FERNÁNDEZ CHAVES, M. F. (Coords.): *Comercio y cultura en la Edad Moderna. Actas de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*. Sevilla, 2015.
- LAPEYRE, H.: *Una familia de mercaderes, los Ruiz: contribución al estudio del comercio entre Francia y España en tiempos de Felipe II*. Valladolid, 2008.
- LORENZO SANZ, E.: *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Valladolid, 1986.
- OTTE, E.: *Sevilla, siglo XVI: materiales para su historia económica*. Sevilla, 2008.
- PHILLIPS, C. R.: «Spanish Merchants and the Wool Trade in the Sixteenth Century», *The Sixteenth Century Journal*, 14, 3, 183, pp. 259-282.
- PRIOTTI, J. P.: *Bilbao y sus mercaderes en el siglo XVI: Génesis de un crecimiento*. Bilbao, 2006.
- REDONDO, A.: «Sevilla, centro de “relaciones de sucesos” en torno a 1600: fiebre noticiera y narrativa», en RUIZ PÉREZ, P. y WAGNER, K. (Eds.): *La cultura en Andalucía: vida, memoria y escritura en torno a 1600: II Coloquio Internacional La Cultura en Andalucía*. Estepa, 2001, pp. 143-184.
- SÁNCHEZ SILVA, C. y SUÁREZ BOSA, M.: «Evolución de la producción y el comercio mundial de la grana cochinita, siglos XVI-XIX», *Revista de Indias*, 237, 2006, pp. 473-490.
- THOMAS, W. y STOLS, E.: «La integración de Flandes en la Monarquía Hispánica», en THOMAS, W. y STOLS, E. (Eds.): *Encuentros en Flandes: Relaciones e intercambios hispanoflamencos a inicios de la Edad Moderna*. Lovaina, 2000, pp. 1-73.
- VILA VILAR, E.: «Sevilla, capital de Europa», *Boletín de la Real academia Sevillana de Buenas Letras*, 37, 2009, pp. 57-74.