

SEPAN QUANTOS ESTA CARTA VIEREN: PODERES NOTARIALES Y COMERCIO TRANSNACIONAL EN SEVILLA, 1570-1600

To Those Who May Read This Letter: Powers of Attorney and Long-Distance Trade in Seville, 1570-1600

Germán JIMÉNEZ MONTES

University of Groningen
g.jimenez.montes@rug.nl

Fecha de recepción: 03/04/2020
Fecha de aceptación: 08/05/2020

RESUMEN: Este trabajo estudia cómo un grupo de mercaderes flamencos y alemanes que residieron en Sevilla a finales del siglo XVI formalizaron documentos notariales como parte de sus estrategias en el comercio de larga distancia. El artículo se centra en el uso de la carta de poder y concluye que, para estos mercaderes, estos documentos notariales representaron una herramienta fundamental para organizar sus conexiones más allá de Sevilla en tres espacios atlánticos distintos: la Baja Andalucía, América y el Mar del Norte.

Palabras clave: cartas de poder; mercaderes extranjeros; comercio atlántico; Sevilla; siglo XVI.

ABSTRACT: This article examines how Flemish and German traders in sixteenth-century Seville resorted to the formalization of notarial documents to organise their participation in long-distance trade. The analysis focuses on a type of document in particular, the power of attorney. It concludes that, for these merchants, the power of attorney became a

fundamental tool for the organization of their commercial connections in three different Atlantic areas: the western Andalusian coast, the Americas and the North Sea.

Keywords: powers of attorney; foreign merchants; Atlantic trade; Seville; sixteenth century.

Con merecida fama internacional y frecuentado por los mejores modernistas de cada generación, el Archivo General de Indias aparece como un lugar ineludible para quienes se han aventurado y siguen aventurándose a escribir sobre la historia atlántica de la Monarquía Hispánica y de Sevilla, la ciudad que durante dos siglos fue la cabecera de la Carrera de Indias. A la sombra del Archivo General Indias y muchas veces olvidado en las grandes historias sobre Sevilla y el mundo atlántico hispánico, suele quedar el Archivo Histórico Provincial de Sevilla, cuyos fondos atesoran los protocolos formalizados en las veinticuatro escribanías públicas de la ciudad durante la época moderna. Esta riquísima colección, de donde el archivo ha heredado su nombre oficioso como Archivo de Protocolos, alumbró una realidad incuestionable: la creciente importancia de la palabra escrita y la fe pública en la expansión comercial de Sevilla.

A partir de sus protocolos, podemos apreciar la escala global de las conexiones que hicieron de la ciudad de Sevilla un nodo comercial principal en la edad moderna. La proliferación de documentos notariales en el siglo XVI atestigua un universo mercantil en continuo crecimiento, con negocios que cada vez implicaban territorios más lejanos y a más individuos. Por esta razón, llama la atención el escaso interés que la historiografía ha prestado a reflexionar sobre el papel de las prácticas notariales en el desarrollo del comercio sevillano y, de una manera más ambiciosa, en la construcción de un espacio mercantil atlántico. Un documento notarial en concreto ilustra con claridad el aumento de la escala de los negocios en el mundo atlántico: la carta de poder. El Diccionario del Español Jurídico define el poder notarial como un «documento de carácter público por el que se autoriza a una persona a realizar una determinada actividad en el tráfico jurídico»¹. Esta definición actual no difiere mucha de la que ya en 1611 dio Covarrubias a la voz poder: «facultad que uno da a otro para que en lugar de su persona haga alguna cosa»². Gracias a la carta de poder, en definitiva, los mercaderes tenían una fórmula jurídica para delegar sus

1. Definición de poder notarial, *Diccionario del Español Jurídico* (2020) <https://dej.rae.es/lema/poder-notarial> Última visita en 8 de abril 2020.

2. Covarrubias, Sebastián de, «Poder», *Tesoro de la lengua castellana o española*, 341. <http://buscon.rae.es/ntlle/SrvltGUILoginNtll> Última visita en 8 de abril 2020.

operaciones mercantiles y financieras en otros individuos, pudiendo ampliar así la escala de sus operaciones.

El siguiente artículo analiza cómo un grupo de mercaderes flamencos y alemanes, que se asentó en las Atarazanas sevillanas en el último tercio del siglo XVI, adoptó las cartas de poder para estructurar sus negocios atlánticos. Este trabajo está dividido en tres partes. En la primera se realiza un estado de la cuestión que enlaza el estudio de las prácticas notariales con otros debates historiográficos de interés sobre el desarrollo del comercio atlántico en la edad moderna. En un segundo apartado se presenta un análisis formal de la carta de poder, centrado en los elementos que explican su elevado uso entre mercaderes. La tercera parte de este artículo realiza un análisis del uso de los poderes notariales en tres escalas geográficas distintas: el espacio bajoandaluz, el espacio americano y el espacio noreuropeo.

ESCRIBANÍAS PÚBLICAS Y COMERCIO ATLÁNTICO

Las escribanías castellanas constituían oficios públicos con autoridad real para dar fe pública de la validez de un acuerdo y de la identidad de las partes que la firmaban (Rojas García, 2004). Una extensa tradición historiográfica ha estudiado diversos aspectos de las escribanías y de su importante papel en el desarrollo del estado moderno castellano. La mayoría de estos trabajos se aproximan a los escribanos desde un punto de vista de la historia institucional y normalmente centrado en la práctica del oficio del escribano, como cuenta Extremera Extremera (2001). Cabe destacar el volumen colectivo de Pardo Rodríguez y Ostos-Salcedo (1995) dedicado al notariado andaluz así como las valiosas publicaciones de Rojas García, con su monografía sobre los escribanos hispalenses (2015) o su texto sobre escrituras mercantiles (2018). A su vez, las ricas colecciones de protocolos procedentes de las escribanías castellanas han servido de fuente para estudios muy relevantes sobre la historia del comercio hispánico y de su expansión a través del Atlántico. Para el caso sevillano, merece una mención especial el trabajo de Otte (1996, 2008), que ha dado lugar a la historia más completa sobre la economía de la ciudad y su hinterland en los siglos XV y XVI, o la rica monografía de Bernal (1992) sobre la financiación de la Carrera de Indias. En los últimos años, además, se ha producido un impulso de la investigación de documentos notariales que ha contribuido significativamente a completar la historia comercial de la Sevilla del Quinientos, con trabajos sobre la presencia portuguesa (Fernández Chaves, 2016), los influyentes mercaderes burgaleses (Pérez García, 2016), las potentes redes comerciales de flamencos y franceses (Crailsheim, 2016) o la diversidad de perfiles socioprofesionales que participaron en la Carrera Indias (Rodríguez Lorenzo, 2011).

A pesar de la gran atención prestada a los documentos notariales, todavía son escasos los estudios que se interesan por cómo los principales clientes de los

escribanos, los mercaderes, adoptaron las soluciones escritas que aquéllos ofrecían para desarrollar sus estrategias comerciales y financieras. Este déficit no es exclusivo en España, en donde apenas encontramos alguna excepción (Herrero Jiménez et al, 2015). Recientemente, se ha iniciado un estudio de este tipo basado en la documentación notarial de Amberes, gracias a los esfuerzos los investigadores de Van Hofstraeten (2016) y Puttevils (2015). Los resultados de estas investigaciones, centradas en la formalización de asociaciones comerciales y en el uso de cartas de obligación, ponen de manifiesto la importancia de la notaría pública en la expansión mercantil de Amberes y sirven, además, para apreciar la gran similitud entre las prácticas notariales en los Países Bajos y la Península Ibérica. Esto sugiere la existencia de un proceso de homogenización de las soluciones notariales que estuvo seguramente motivado por el incremento de contactos entre territorios, como ya apuntaron Milgrom, North y Weingast (1990: 5-6) en su estudio sobre el comercio europeo medieval.

El uso de documentos notariales experimentó un continuo aumento en los principales centros comerciales de la época, como Sevilla, porque las notarías públicas permitían a mercaderes, locales o extranjeros, la posibilidad de formalizar sus acuerdos y, llegado el caso, exigir su cumplimiento ante la justicia real, sin discriminarles en función de su procedencia o estatus en la ciudad. Así, las escribanías encajan en lo que algunos historiadores han dado en llamar como instituciones de acceso abierto, *open-access institutions* (Puttevils, 2015: 12; Gelderblom, 2013; Ogilvie, 2011). No obstante, el papel del documento notarial como herramienta para generar confianza sigue siendo ignorado por la historiografía, incluyendo los numerosos y valiosos estudios sobre las redes comerciales atlánticas que operaban en la España moderna; la mayoría enfocados en un periodo más tardío, entre los que destacan las monografías de Lamikiz (2010) o Crespo Solana (2014). Esta falta de atención inspira el principal objetivo de este trabajo: ofrecer una perspectiva distinta a la hora de estudiar el documento notarial, en la que el documento no es sólo un medio para dibujar una red de relaciones o identificar estrategias socioeconómicas, sino que se convierte en el objeto de estudio para contestar la siguiente pregunta: ¿cómo utilizaron los mercaderes flamencos y alemanes la carta de poder para vertebrar sus estrategias comerciales?

LAS CARTAS DE PODER

Para responder a la pregunta anterior, contamos con un corpus documental de más de 1200 cartas de poder participadas por un grupo de treinta mercaderes que controlaron el suministro de madera importada del norte de Europa en Sevilla en tiempos de Felipe II, cuya trayectoria he estudiado en mi tesis doctoral con resultados parcialmente publicados (Jiménez Montes, 2016a y 2016b). Estos poderes forman

parte de una base de datos de más de 3500 documentos notariales formalizados entre 1570 y 1599. Para la elaboración de esta base de datos, he vaciado por completo una escribanía pública sevillana en la que estos individuos se mostraron más activos: la de Francisco Díaz, encargado del oficio XIII hasta el año 1576 cuando se mudó al oficio XV, en donde se mantuvo hasta su retirada o muerte en 1587. Ese año fue sustituido por Juan de Tordesillas, que siguió como escribano del oficio XV al menos hasta la primera década del siglo siguiente³.

Hace cincuenta años, Robert S. Lopez (1976: 189) se lamentaba de la falta de estudios sobre la carta de poder, que él achacó a una naturaleza vaga de estos documentos, que informaban muy poco sobre el tipo de negocio que trataban. En los últimos años, han aparecido investigaciones que contradicen esta percepción, como la de Eloire, Lemercier y Santarosa (2019) que analiza el papel de la carta de poder en la creación de mercados anónimos en la Francia de los siglos XVIII y XIX. Igualmente, cabe señalar la tesis defendida por Cachero Vinuesa (2010), en donde se realiza una breve pero original aproximación al uso de los poderes en operaciones de crédito entre Sevilla y América. Estos trabajos son una buena muestra de que, lejos de lo que sugería Lopez, los poderes notariales nos permiten abundar en las estrategias socioeconómicas de mercaderes que se encontraban involucrados en negocios cada vez más complejos por su volumen económico, su escala geográfica y el número de personas involucradas.

Como cualquier tipo de documento notarial, las cartas de poder repiten multitud de fórmulas jurídicas que pueden entorpecer la comprensión del negocio que las partes traían entre manos. Sin embargo, hay tres elementos de cada poder que son únicos: la descripción de las partes (otorgante y otorgado), la descripción de la actividad delegada y la mención de los territorios en el que el poder podía utilizarse. La descripción de las partes se hace al inicio del documento notarial, justo después de la fórmula inicial, y antes de describir la actividad delegada, como indica el siguiente ejemplo:

Sepan quantos esta carta de poder vieren, cómo yo, [nombre e información sobre otorgante u otorgantes] otorgo poder y facultad a [nombre e información sobre otorgado u otorgados] para [descripción de las actividades delegadas].

Tanto otorgante como otorgado eran presentados en el documento con su nombre y apellido así como información sobre su procedencia en caso de ser extranjero, estatus en la ciudad como estante, residente o vecino, y la collación de residencia

3. La documentación se encuentra en Archivo Histórico Provincial de Sevilla [AHPSe], Sección de Protocolos [SP], legajos 7764-7786 para los documentos desde 1570 a 1576 en el oficio XIII y AHPSe, SP, 9214-9308 para los documentos entre 1577 y 1599 del oficio XV.

en la ciudad⁴. La presentación de las partes en base a estos cuatro elementos no es algo exclusivo de la carta de poder, y constituye una de las funciones más importantes del documento notarial: publicitar un acuerdo entre uno o varios individuos. Esta presentación es especialmente relevante en el poder debido a la propia naturaleza del tipo de documento, pues para una tercera parte interesada sería fundamental conocer quién es el apoderado que actuaba en nombre del principal o el principal que había delegado en un apoderado.

Tras esta parte inicial, el otorgante procede a delimitar las capacidades del apoderado. De aquí deriva uno de los aspectos más interesantes de la carta de poder: es un tipo documental muy diverso debido a la gran variedad de actividades que se delegaban. Entre las operaciones delegadas por los mercaderes de las Atarazanas, encontramos el cobro de deudas; la representación judicial; el fletamento de productos; la recepción de productos importados; la venta o compra de mercancía; o el alquiler de propiedades inmobiliarias como casas o almacenes⁵. Asimismo, un único poder podía delegar más de una actividad. Por ejemplo, era habitual que los poderes para cobrar deudas contuvieran una cláusula en la que se delegaba facultad para seguir procesos judiciales.

Las cartas de poder podían ser relativamente amplias, otorgando plena facultad al apoderado, o podían ser muy específicas, limitadas a uno o varios negocios en concreto. Es decir, mediante la carta de poder se podía autorizar el cobro de cualquier tipo de deuda en un territorio específico, como hizo el holandés Jaques Nicolás con su apoderado Gerónimo de Salamanca para

pedir y demandar e recibir, haber y cobrar en juicio e fuera de él, de todas y cuales personas que sean [...] que me deben y debieren en esta ciudad de Sevilla y fuera della⁶.

O bien, se podía autorizar el cobro de una deuda en concreto, como hizo el flamenco Simón Enríquez con el poder que delegó a Lucas de Madrigal para cobrar

4. Para una discusión sobre categorías de pertenencia en el mundo hispánico, resulta especialmente interesante el trabajo de Tamar Herzog (2003). Para una versión más corta traducida al español (Herzog, 2011).

5. A lo largo del trabajo se presentarán ejemplos de los distintos de poder. Por ello, no se referencian aquí.

6. AHPSe, SP, 9285, 679r. Durante el artículo me refiero al conjunto de mercaderes de este estudio como flamencos y alemanes, porque es así como ellos se identificaban normalmente en los documentos notariales, sobre todo cuando aparecían en grupo. Sin embargo, varios de ellos, como es el caso de Jaques Nicolás, Guillermo Corinse o Tobías Buc, que procedían de provincias que se habían rebelado contra los Habsburgo, llegan a identificarse como holandeses en ocasiones concretas. De ahí, que utilice este gentilicio holandés al referirme a ellos de manera individual.

143.713 maravedís «de don Francisco Tello, caballero de la orden de Santiago que ahora va por gobernador y capitán general de las islas Filipinas y de sus bienes»⁷.

Esta flexibilidad es, sin duda, uno de los factores que explican la popularidad de la carta de poder. Gracias a esta flexibilidad, el poder notarial podía usarse entre partes a quienes no se les presupone una relación de confianza. Como veremos en las siguientes secciones de este artículo, los poderes notariales se utilizaban ampliamente entre familiares, compañeros, empleadores-empleados, pero también entre partes a las que no se les presupone familiaridad, como mercaderes y maestros de navíos. El uso del poder entre partes a las que no se les presupone familiaridad se pone de manifiesto, sobre todo, en dos tipos de poderes en concreto: el de sustitución, y el de lasto.

Con el poder de sustitución, un apoderado delegaba en una tercera persona las actividades que le habían sido anteriormente delegadas a él, como muestra el siguiente extracto:

Sepan quantos esta carta vieren cómo yo, Juan Rizenbequer, alemán estante en Sevilla, en nombre y en voz de Pedro Riqueons, alemán, vecino de Anzique, e por virtud del poder que dél tengo, escrito en legua e letra alemana que pasó en la dicha ciudad de Anzique por ante Jacobus Maltjan, notario público imperial en cinco de agosto de 1580, otorgo e sostituyo como yo lo tengo e de derecho se requiere a Christóbal Esmít, alemán, estante en Sevilla⁸.

Los mercaderes de la muestra participaron en al menos 76 poderes de sustitución en los que además, como sugiere el ejemplo anterior, se pone especialmente de manifiesto la relevancia del uso del poder notarial en otros contextos jurídicos; en este caso en la ciudad de Danzig.

El otro tipo de poder en el que la familiaridad entre las partes no era un aspecto relevante es el poder de cesión y lasto, mediante el cual el otorgante delegaba en el otorgado el cobro de una deuda, renunciando a cualquier derecho que tenía sobre ella en su favor, como muestra el poder que el alemán Esteban Jansen dio al genovés Bernardo Espíndola para cobrar de una letra de cambio dada en San Sebastián, declarando su renuncia a los derechos sobre los 24.000 reales de la letra en estos términos:

los quales ayáis e recibáis en vos e para vos [...] como cosa vuestra mesma propia, que yo vos renuncio, cedo e traspaso con todas mis aucciones e derechos que a ellos en este caso tengo [...] por otros tantos veinte e quatro mil reales que avéis dado e pagado e de vos e rrecivido⁹.

7. AHPSe, SP, 9285, 1018r.

8. AHPSe, SP, 9226, 968v.

9. AHPSe, SP, 9227, 1007r.

Estos mercaderes participaron en al menos 137 poderes de este tipo, lo que indica que la carta de poder podía usarse también para canalizar una actividad financiera, de préstamo como en el caso anterior, o incluso para cancelar deudas, como sugieren varios documentos¹⁰.

En este tipo de cartas de poder era fundamental que el documento fuera muy específico para así limitar la capacidad del apoderado de beneficiarse indebidamente. De todas formas, había mecanismos para que el principal cancelara el poder si el apoderado no actuaba como esperaba. Hay al menos ocho documentos en los que se revoca a un apoderado a través de una declaración notariada. Por ejemplo, Esteban Jansen revocó el poder que había dado a su cajero Juan Banoy para vender aceite en Galicia porque

a mi noticia es venido que el dicho Juan Banoy no acude al beneficio, venta y despacho de los dichos mis bienes con el cuidado que[s razón] y que abido e ay desbarate de su persona¹¹.

También podía darse el caso de que el principal simplemente dejaba de necesitar los servicios de su agente y, por tanto, cancelaba el poder «dexándolo [al apoderado] en su onor e buena fama en la forma acostunbrada», como hizo el mismo Esteban Jansen con el flamenco Juan Bernal¹².

El último aspecto que explica la popularidad de la carta de poder es, como ya apuntamos anteriormente, su reconocimiento en otros marcos jurídicos y por tanto la posibilidad de usar un poder formalizado en Sevilla para delegar una actividad fuera de la ciudad. Aunque la mayoría de poderes son actividades delegadas en Sevilla o su reino, hay una notable cantidad de poderes que delegan actividades fuera de Castilla. Un ejemplo es el poder que otorgó Esteban Jansen al holandés Guillermo Persin, vecino de Lisboa, para cobrar

todos los maravedíes, reales, ducados, cruzados, escudos, ropas e mercadurías e otras cosas [...] que me deven e devieren pertenecer [...] e me han e ovieren a dar e pagar en la dicha ciudad de Lisboa e fuera della¹³.

La referencia a los territorios donde el poder debía usarse suele dejarse de manera abierta, como muestra el ejemplo anterior, con la fórmula «e fuera della» o bien añadiendo «e otras partes» al final de una lista con varias referencias geográficas, como en el siguiente poder otorgado por Esteban Jansen a Bastian Amensen «para

10. Un ejemplo es este poder de lasto otorgado por el flamenco Francisco Bernal a su vecino, el alemán Esteban Jansen: AHPSe, SP, 9223, 751r.

11. AHPSe, SP, 9260, 562r.

12. AHPSe, SP, 9250, 806v.

13. AHPSe, SP, 9231, 381r.

yr a tomar e cargar qualesquier cantidad e cantidades e madera e tablazón, másteles, bornes e tripitrapes e otras cosas en Noruega e Alemania e otras partes»¹⁴. Esto nos sugiere que las referencias geográficas no deberíamos entenderlas estrictamente como una manera de delimitar la capacidad del poder sino como una cláusula que ofrece información adicional a quien leyera el documento. Precisamente, gracias a esa cláusula, podemos conocer la escala de operaciones de estos mercaderes y cómo vertebraron sus negocios más allá de la ciudad.

BAJA ANDALUCÍA

Después de Sevilla, las referencias geográficas que más aparecen en las cartas de poder son los puertos de la costa atlántica andaluza; en especial Sanlúcar de Barrameda con 139 menciones y Cádiz con 68. Esto no es sorprendente: el proceso de sedimentación del Guadalquivir explica que muchos navíos no subieran el río hasta Sevilla y operaran desde la costa (Pérez-Mallaína Bueno, 1997), lo que más adelante terminó por suponer el traslado a Cádiz de la cabecera de la navegación a Indias (García-Baquero González, 1988). Cuando hablamos de este proceso de sedimentación, solemos limitarnos a explicar lo que supuso para la Carrera de Indias, y muchas veces olvidamos que también las naves extranjeras se vieron afectadas. De hecho, tal y como parece por la documentación notarial, las urcas alemanas y holandesas rara vez remontaban el río. Esto dio lugar al desarrollo de un sistema jerarquizado de puertos en la Baja Andalucía, en el que Sevilla se mantuvo como principal nodo mercantil, concentrando capitales e instituciones, y Sanlúcar de Barrameda y Cádiz se consolidaron como principales nodos de navegación atlántica en Andalucía, donde los barcos de alto tonelaje descargaban y cargaban sus mercancías.

Cuenta Otte (1996: 106) que, aunque en Sevilla llegaron a entrar naves de más de 250 toneladas de porte, éstas no podían estar a plena carga. El resto de la carga tenía que ser completado en la costa o en el puerto de las Horcadas, también llamado a veces Punta de las Horcadas. Este puerto, que apenas ha sido estudiado (Pérez-Mallaína Bueno, 1997, Otte, 1996), se encontraba a unas ocho leguas de Sevilla, entre Coria y Sanlúcar, donde el río se bifurca en dos brazos. La documentación notarial sugiere que, a estas alturas del siglo XVI, el puerto de las Horcadas no resultaba tan atractivo como los puertos de la costa, pero sí era ampliamente usado para cargar y descargar los productos del comercio internacional¹⁵. Son varios los testimonios que nos revelan esta actividad y que obligó a los mercaderes de las Atarazanas a

14. AHPSe, SP, 9223P, 524r.

15. Además de los poderes mencionados en el texto, son varios los documentos de otro tipo que mencionan una actividad en las Horcadas, como la venta de un filibote (AHPSe, SP, 9269, 814r) o una carta de fletamento de madera (AHPSe, SP, 9283, 353v).

otorgar poderes a sus agentes para operar desde este brazo de río, como Esteban Jansen que, en enero de 1581, dio poder a su trabajador Tobías Buc, para vender

en el puerto de las Horcadas deste río de Guadalquivir a las personas e por los presçios que le pareciere y pudiere aver e hallar toda e qualquier cantidad y cantidades de tablazón e otra qualquier madera que me biene cargada en una urca nombrada Los Tres Rreyes, maestre Juan Ruiz que está surta en el dicho puerto de las Horcadas¹⁶.

Trece años más tarde, en febrero de 1594, el alemán Francisco Rolant dio poder a su compatriota Juan Jansen Molenaar para viajar a Dinamarca, Suecia y Polonia y fletar madera «para esta ciudad [Sevilla] e para Sanlúcar e Horcadas»¹⁷. Estos ejemplos reflejan la actividad continuada del puerto de las Horcadas como centro logístico, aunque su actividad en ningún caso es comparable a la que se desarrolló en los antepuertos de la costa y, sobre todo, Sanlúcar de Barrameda.

La importancia de Sanlúcar como principal nodo de navegación en Andalucía queda atestiguada por la documentación disponible en el norte de Europa. En los protocolos del notario de Ámsterdam J. Fr. Bruyningh, encontramos un total de 110 fletamentos de madera escandinava con destino al sur de Europa; 70 de ellos están dirigidos a Andalucía y de ellos 48 identifican Sanlúcar como puerto de destino. A distancia queda el segundo puerto preferido, Cádiz, con 23 cartas de fletamento mientras que la escasa importancia de Sevilla para estas rutas queda corroborada en el hecho de que sólo aparece dos veces. Encontramos datos similares en los registros de los peajes del estrecho del Sund, un impuesto recogido por los reyes daneses entre 1429 y 1857 sobre el valor total de la carga de los barcos que cruzaban el estrecho en una u otra dirección (Veluwenkamp y Scheltjens, 2018). Para finales del siglo XVI, los datos de estos registros son limitados, pues sólo indican el puerto de origen y no de destino¹⁸. Sin embargo, estos son suficientemente significativos para ilustrar la importancia de Sanlúcar de Barrameda en las rutas que conectaban Andalucía con los puertos Bálticos, con 262 salidas de un total de 298 salidas desde puertos españoles (Bang, 1906: 62-165). Estos datos evidencian que, en el último tercio de siglo, Sanlúcar de Barrameda era con diferencia el puerto favorito de los fletes de madera escandinava contratados en Ámsterdam con destino a la Península Ibérica, y el puerto de origen más frecuente de los barcos que, saliendo desde Castilla, atravesaron el estrecho del Sund, en la mayoría de los casos transportando sal; una industria en la que algunos mercaderes de las Atarazanas realizaron una fuerte

16. AHPSe, SP, 9226, 86r.

17. AHPSe, SP, 9279, 975.

18. Para una información completa sobre el Sound Toll, cuyos registros se encuentran digitalizados e integrados en una base de datos de acceso abierto, puede visitarse la web <http://www.soundtoll.nl/> (Última visita en 8 de abril de 2020).

inversión¹⁹. Dada la importancia de Sanlúcar, no es de extrañar que los mercaderes establecidos en Sevilla se esforzaran en desarrollar allí una red de colegas y agentes en quienes delegar actividades comerciales y financieras, especialmente para recibir fletamentos y vender mercancía²⁰.

El auge portuario de Sanlúcar se vio favorecido por las políticas del Duque de Medina Sidonia para atraer la actividad mercantil extranjera en la región que dio origen a lo que Salas Almela (2012: 111) calificó de «peculiar simbiosis» entre el «poderío señorial» y la «modernidad mercantil sevillana». Esta simbiosis que generó no pocas tensiones, sumado al creciente papel de los duques de Medina Sidonia en el estado castellano, seguramente explique que, en las décadas posteriores, Cádiz termine convirtiéndose en puerto predilecto de los mercaderes extranjeros, así como cabecera de la Carrera de Indias, como vimos anteriormente. De todas formas, la ciudad de Cádiz ya jugaba en esta época un papel muy importante en las redes comerciales del norte de Europa, como demuestra la variedad de poderes que los flamencos y alemanes establecidos en Sevilla otorgaron a compatriotas allí. Un ejemplo es el siguiente poder otorgado por el flamenco Juan de la Cadena a Manas Enríquez, para cobrar

de qualesquier cantidad e cantidades de madera e vigas e bornes e árboles e tripi-trapes que yo o otro por mí ayamos vendido a qualesquier persona o personas²¹.

En la mayoría de los casos presentados hasta ahora, como el último ejemplo, los mercaderes establecidos en Sevilla solían otorgar poderes a otros mercaderes veteranos, por lo que podemos presuponer una relación de comisión entre ellos. La relación de comisión, encomienda o *commenda* en su fórmula original italiana, consistía en que como retribución el agente comercial recibía un porcentaje del procedido por lo que vendiese (García-Baquero Gozález, 1992: 239-245). Este tipo de relación comercial era la más habitual entre mercaderes flamencos y alemanes que se encontraban en territorios distintos (Stols, 1969). Para el caso concreto de los mercaderes de madera en Sevilla, no se documenta ningún tipo de compañía –*accomandita* en su original italiano (Trivellato, 2009: 143-144)– en el que uno de los dos o tres socios estuviera operando de manera indefinida fuera de la ciudad.

19. Por ejemplo, en AHPSe,9265P, 736r se registra cómo Esteban Jansen dio poder a Pedro Jansen para «haçer çercar (...) los [luçios] de mis salinas que yo tengo en término de Almonte, en el río de la ciudad de Sanlúcar, de la manera e forma que convenga para la guarda e defensa de la sal».

20. Para recibir carga, venderla y cobrar de lo procedido (AHPSe, SP, 7784, 1269r; AHPSe, SP 9214, 469r; o AHPSe, SP, 9220, 185r); para cobrar de los maestros extranjeros lo procedente de fletes enviados desde Andalucía (AHPSe,9215P,59r).

21. AHPSe, SP, 9231, 44r.

Se documentan eso sí, compañías en las que un socio se compromete a viajar por un tiempo en concreto por la región o al extranjero.

Un ejemplo de este tipo de acuerdos es el de la compañía entre Simón Enríquez y el joven Cornelios Jansen, que fue fundada en mayo de 1592 para el comercio de madera con un capital inicial de 4.500 ducados; la participación de Cornelios Jansen era de un tercio, que procedía exclusivamente de su trabajo²². Mientras que, según la carta de compañía, Simón Enríquez se comprometía a viajar a Alemania y Flandes y otras partes, Enríquez le otorgó a Cornelios Jansen poder para ir a Cádiz, Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María, y cobrar «qualesquier maestre y señores de naos e navios» lo que le debieren «de xarçia e tablas e maderas árboles y mastiles e otras cosas que de mi casa an llebado fiadas para sus naos»²³.

De forma parecida, encontramos otro tipo de estrategia más familiar, en la que los mercaderes más veteranos de Sevilla apostaron por trasladar a parientes menores –hijos, yernos o cuñados– a puertos de la costa. Desde mediados de la década de 1570, dos flamencos que llevaban en la ciudad desde la década de 1550 desarrollaron una política matrimonial para establecer una representación permanente en la ciudad de Sanlúcar, como Enrique Aparte, que casó a sus hijas con Gaspar Loscarte y Carlos Malaparte, flamencos que iniciaron su carrera en Sevilla y se trasladaron a Sanlúcar en 1574 para defender a maestres compatriotas cuyas urcas habían sido confiscadas en el embargo general decretado por Felipe II contra los rebeldes de los Países Bajos (López Martín, 2006)²⁴. Carlos Malaparte y, sobre todo, Gaspar Loscarte terminaron por convertirse en personajes fundamentales de la comunidad flamenca y alemana en Sanlúcar de Barrameda. Loscarte llegó incluso a regidor de Sanlúcar y, como tal, un mediador principal entre sus compatriotas y el Duque de Medina Sidonia quien en 1588 fue nombrado Capitán General de la Armada del Mar Océano y las Costas de Andalucía (Salas Almela, 2009). Como Capitán General, el duque jugó un papel fundamental en el suministro de la armada, para lo cual recurría continuamente pertrechos navales de los almacenes de las Atarazanas.²⁵

Estas estrategias se tradujeron en fluidas relaciones entre las familias flamencas y alemanas establecidas en Sevilla y las que residían en los puertos de la costa, como Gaspar Loscarte o Carlos Malapart en Sanlúcar o la familia Enríquez en Cádiz²⁶.

22. AHPSe, SP, 9270, 722r.

23. AHPSe,9274P,541v

24. Esto dio lugar a 28 poderes para el cobro de deudas, la mayoría otorgados a Gaspar Loscarte y Carlos Malapert. Los poderes se encuentra entre los folios 637r y 991r de AHPSe, SP, 7781.

25. Esto también fue frecuente en el Puerto de Santa María, donde operaban oficiales importante de la Real Armada. Dos ejemplos de poder que muestran esta actividad son: AHPSe, SP, 9304, 183r y AHPSe, SP, 9304, 686v.

26. Sobre la presencia de los Enríquez entre Cádiz y Sevilla: AHPSe, SP, 9267, 66r.

Por esta razón, no deberíamos hablar de comunidades independientes sino que es más acertado hablar de una única nación flamenca y alemana en la Baja Andalucía (Jiménez Montes, 2016a). No es casualidad, de hecho, que a principios del siglo XVIII los propios flamencos y alemanes de Cádiz se reivindicaran como herederos de la Antigua y noble nación flamenca y alemana de Sevilla y Cádiz (Crespo Solana, 2011). A esta fluidez entre familias flamencas y alemanas entre Sevilla y la costa contribuyeron sin duda los poderes notariales; mientras que los mercaderes establecidos en Sevilla se mantenían cerca de las principales instituciones comerciales y de los grandes capitales del comercio internacional, mantuvieron una presencia continua con sus principales proveedores (maestres de urcas extranjeros) y clientes (maestres de la Carrera de Indias y oficiales de la Real Armada) gracias a los agentes que allí los representaban.

AMÉRICA

Como suministradores de pertrechos navales, el negocio de los mercaderes de las Atarazanas implicaba un contacto continuado con maestros y capitanes de barcos que se preparaban para navegar a las Indias, lo que les supuso una vía de acceso a la plata americana. Al menos desde la última década del siglo XVI, estos mercaderes exigieron que el cobro por las provisiones suministradas se realizase en plata quintada enviada desde América, que los capitanes y maestros de navío se comprometían a pagar formalizando obligaciones de pago en la notaría de Francisco de Tordesillas. Mediante las obligaciones de pago, los deudores se comprometían a saldar su deuda en un plazo y lugar determinado (Puttevils, 2015: 109-111). Las obligaciones representaban el método de pago a crédito más común en el que participaron mercaderes de las Atarazanas como deudores o acreedores, con un total de 1044 obligaciones formalizadas; de las que 150 correspondían a promesas de pago hechas por capitanes o maestros de barcos preparados para partir a Indias por la compra de madera o jarcia del norte de Europa. Y de esas 150 obligaciones hechas por capitanes o maestros de la Carrera de Indias, 86 constituían promesas de pago que debían remitirse desde una ciudad americana.

Esas 86 promesas de pago solían tener la misma condición: el pago debía hacerse en «reales de plata o en plata quintada y marcada que los balga e monte dentro de treynta dias despues de la llegada de la dicha nao al dicho puerto» americano. Si esto no era posible, el deudor se obligaba a «pagar esta dicha deuda e contía della aquí en Sevilla» tras volver de tornaviaje su barco.²⁷ Es decir, el capitán o maestre debía intentar que el pago se remitiese cuanto antes, idealmente con la flota anterior a la

27. AHPSe, SP, 9297, 517r.

suya que se estaba preparando en América para partir de tornaviaje y, en caso de no poder, el pago se haría una vez el deudor retornara con su barco a Sevilla.

Desgraciadamente, estas cartas de obligación otorgadas por capitanes y maestros de la Carrera de Indias sólo empiezan a ser frecuentes a partir de mediados de la década de 1590. Esto puede deberse a varias razones. Una es que, hasta entonces, estos contratos se formalizaban en otras notarías, algo improbable dada la predilección de estos mercaderes por el oficio XV. Otra razón sería la existencia de una mayor liquidez antes de 1590, que permitía a capitanes y maestros pagar de inmediato sin obligar su pago a crédito; no parece ser éste el caso tampoco ya que, de hecho, la crisis económica más importante se había vivido más de diez años atrás, tras la suspensión de pagos de 1575 y la posterior quiebra de Pedro de Morga, uno de los banqueros principales de la ciudad (Álvarez Nogal, 2017). Una última razón es que, a partir de 1588, con el empeoramiento de las guerras con Inglaterra y los Países Bajos (Gómez-Centurión Jiménez, 1988), estos mercaderes entendieran que aumentaba el riesgo de sus operaciones financieras con América y decidieran formalizar sus operaciones para poder defenderse ante impagos o confiscaciones por parte de la monarquía. Esta última parece la razón más probable.

De hecho, la única solicitud de carta de naturaleza hecha por un mercader flamenco dedicado al comercio de madera en tiempos de Felipe II ocurrió precisamente en 1588. Fue la de Manas Enríquez, mercader que había vivido más de treinta años en Cádiz, a donde llegó a la edad de tres años con sus padres, y que llevaba más de diez años viviendo de manera continuada en Sevilla. La naturaleza le fue concedida en grado de apelación pues, en un principio, el fiscal de la Casa de la Contratación se había opuesto. El rey no dudó en contradecir al fiscal y declarar que Manas Enriquez podía

tratar e contratar en las Indias del rey nuestro señor, por sus fatores naturales destos reinos e mandamos que en la contaduria desta cassa se le reciban los registros de las mercaderías que cargare para las dichas Yndias²⁸.

Desconocemos las razones que llevaron al fiscal de la Casa de Contratación a ir contra Manas Enríquez. Este hecho puede ser ilustrativo de un contexto de mayor sospecha por parte de los oficiales de la Casa de la Contratación. Algo que, como vemos, no era compartido por el rey que no dudó en garantizar la naturaleza de Enríquez. La ausencia de más solicitudes de este tipo durante el reinado de Felipe II parece apuntar a que la participación de estos extranjeros, vecinos de Sevilla, fue plenamente tolerada. Aunque hay consenso historiográfico en que, en efecto, los mercaderes extranjeros asentados en la ciudad participaron sin problemas en la

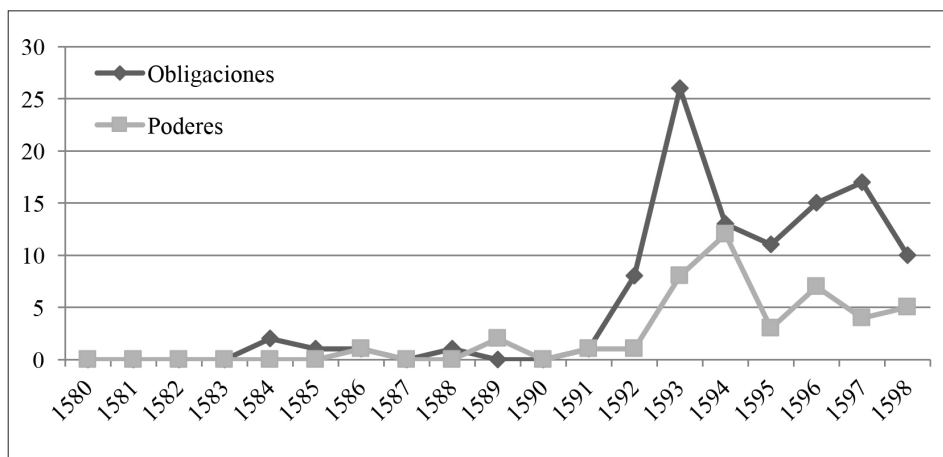
28. AGI, Contratación, 50B, s.f.

Carrera de Indias en tiempos de Felipe II, se tiende a asumir que lo hacían de modo disimulado. No obstante, estas obligaciones evidencian la facilidad con la que los extranjeros asentados en Sevilla participaban en la Carrera de Indias, y la legalidad de sus operaciones hasta el punto de que formalizaron sus acuerdos en las notarías sevillanas para poder reclamar el cobro de sus deudas, en caso de que los deudores fallaran o tuvieran problemas con oficiales de la Carrera de Indias. Una cuestión que fue ya comprobada por Everaert (2004) en su análisis sobre cargadores flamencos en el siglo XVII.

Fuera como fuese, lo cierto es que es en la década de 1590 las obligaciones de pago por pertrechos navales comienzan a repetirse en la escribanía de Juan de Tordesillas. No sorprende que la mayoría de las obligaciones tuvieran a Veracruz y Nombre de Dios como puertos preferidos para la remisión de pagos, pues estos eran los puertos de salida de las flotas de Indias. Pero sí llama la atención la variedad de puertos americanos en los que se prometieron la remisión de plata, como Cartagena de Indias²⁹, Campeche³⁰, Isla Margarita³¹, San Juan de Caballos³², San Juan de Ulúa³³, la Habana³⁴ o Portobelo³⁵, lo que sin duda indica el grado de penetración que estos mercaderes extranjeros habían alcanzado en el continente americano.

La extensión de las redes de estos mercaderes en el continente americano queda corroborado por los poderes notariales que otorgaron en donde, además de Veracruz y Cartagena de Indias, encontramos poderes destinados a ser utilizados en lugares donde previamente se había acordado la remisión de pagos mediante obligaciones, como Campeche³⁶, Santo Domingo³⁷ o San Juan de Caballos³⁸. Por otra parte, no deja de resultar curioso que los poderes que delegaban actividades en puertos americanos comienzan también a formalizarse de una manera más abundante a partir de la década de 1590, tal y como muestra la siguiente tabla en la que se comparan las obligaciones de pago realizadas por capitanes y maestros de la Carrera y los poderes que los mercaderes de las Atarazanas formalizaron para ser representados en puertos americanos:

29. AHPS_e, SP, 9269, 415r.
30. AHPS_e, SP, 9273, 636r.
31. AHPS_e, SP, 9281, 436r.
32. AHPS_e, SP, 9281, 898r.
33. AHPS_e, SP, 9282, 495r.
34. AHPS_e, SP, 9292, 496r.
35. AHPS_e, SP, 9299, 244r.
36. AHPS_e, SP, 7778, 463r.
37. AHPS_e, SP, 9295P, 329r.
38. AHPS_e, SP, 9281, 901r.



Formalización de cartas de obligaciones por parte de maestros y capitanes de navío con promesas de pago desde puertos americanos (gris oscuro) y de poderes notariales por parte de mercaderes flamencos y alemanes delegando actividades en puertos americanos (gris claro). Fuente: AHPSe, SP, 7764-7786 y 9214-9308.

La correlación entre obligaciones y poderes nos plantea un debate parecido al del huevo y la gallina: ¿el establecimiento de agentes en el Nuevo Mundo fue consecuencia de la necesidad de exigir la remisión de pagos cuando la flotas llegaban a América? O, por el contrario, ¿fue la presencia de agentes comerciales en el Nuevo Mundo lo que permitió a estos mercaderes exigir el pago desde América? En todo caso, la presencia de agentes comerciales en América tiene, sobre todo, que ver con las propia dinámica del grupo de mercaderes; el caso de Manas Enríquez es una buena muestra de que, a finales de siglo, ya había una generación de migrantes dedicados al comercio de madera que llevaba más de 30 y 40 años en la ciudad y, en consecuencia, había aparecido una segunda generación que seguía reconociéndose como flamenca o alemana. Muchos de estos flamencos y alemanes nacidos en Andalucía viajarán a América para representar a mercaderes más veteranos. Es el caso de Lorenzo de Haçe, hijo del influyente tonelero flamenco Melchor de Haçe y nieto del ya mencionado Enrique Aparte, que recibió poder en febrero de 1589 del holandés Guillermo Corinse para ir a Tierra Firme y cobrar «del capitán Diego Duarte vecino de Cádiz» y de sus fiadores, los 840 reales que se había obligado de pagar por pertrechos navales³⁹.

39. AHPSe, SP, 9258, 36v.

El hermano de Lorenzo, llamado Melchor como su padre, le siguió los pasos algunos años después. Y en enero de 1596, recibió un poder similar por parte de Roberto Norot para cobrar 515.950 maravedís

en juicio o fuera de él de Pedro Martín Moreno y Francisco Donoso, pasajeros que también van en esta dicha flota [del general Juan de Escalante de Mendoza] [...] e deben pagar en la ciudad del Nombre de Dios al plazo e como se contiene en la escritura que pasó ante el presente escribano en 25 días deste mes⁴⁰.

De los dos ejemplos anteriores, llama la atención la referencia concreta a las obligaciones que estos mercaderes habían recibido con anterioridad, lo que pone de manifiesto la importancia de la palabra escrita en el mercado americano y cómo la carta de poder se constituyó como un mecanismo de información usado para exigir el cumplimiento de deudas. El apoderado seguramente contaba con una copia de la obligación hecha por el capitán o maestro que, llegado el caso, le serviría para exigir el pago ante las instituciones pertinentes.

Para exigir obligaciones de este tipo de deudas, muchas veces no se recurría a miembros de la red, sino que se otorgaba poder a otros capitanes y maestros que iban en la misma flota que los deudores, tal y como muestra el siguiente documento:

Sepan quantos esta carta vieren como yo, Simón Enríquez, mercader vecino desta ciudad de Sevilla, otorgo y conozco que doy todo mi poder cumplido [...] al capitán Pedro de Allo, vecino desta dicha ciudad que agora va a la provincia de Tierra Firme de las Yndias en esta flota [...], especialmente para que por mí y en mi nombre, pida e reciba e cobre de Diego Osorio, maestro de la nao Nuestra Señora de Loreto que también va en esta flota, y de Pedro de Alburquerque y de los fletes de la dicha nao y della y de quien con derecho deva, quatro mill e novecientos e veinte y cinco reales que los susodichos se me obligaron a pagar a riesgo sobre la dicha nao por escritura de obligación que pasó ante el presente escribano en tres deste mes de febrero⁴¹.

El ejemplo anterior no es una excepción. Son varios los poderes que estos mercaderes dieron a capitanes y maestros de la Carrera de Indias, lo cual nos indica el alto grado de reciprocidad que estos flamencos y alemanes habían alcanzado con algunos de sus clientes⁴². Esta reciprocidad a veces terminó por convertirse en familiaridad, como muestra la relación de Guillermo Corinse con el capitán

40. AHPS_e, SP, 9289, 774r.

41. AHPS_e, SP, 9270, 40v.

42. Como AHPS_e, SP, 9285, 1008 o 9303,894v.

Christóbal Coello. En 1590, Corinse le otorgó a Coello un poder general de cobro en las Indias⁴³, que se reeditó tres años después en un nuevo documento notarial⁴⁴.

Las formas de colaboración más estables entre ambos lados del Atlántico solían ocurrir entre compatriotas y, sobre todo, entre compatriotas que compartían lazos de familia. Además de por Christóbal Coello, Guillermo Corinse fue representado por su joven cuñado Felipe Sarens quien, tras la muerte de su padre también llamado Felipe Sarens, se estableció en Tierra Firme durante una temporada⁴⁵. Y es que, no todos los mercaderes contaban con hijos con edad suficiente como para asumir funciones de comercio. En nuestra muestra, sólo existe un caso: el del holandés Jaques Nicolás que, en junio de 1594, otorgó poder para vender y cobrar a Diego Nicolás,

mi hijo legítimo que está constituido debajo de mi amparo e poderío paternal, el cual ahora va la provincia de Nueva España de Indias en esta flota de que va por general Luis Alfonso Flores, e va cargada una cargazón de pipas de vinos e otras mercaderías de otros géneros que de costo e costas de España montan un cuento e setecientos e quince mil ochocientos treinta maravedíes⁴⁶.

La trayectoria de Jaques Nicolás, que emigró a Sevilla en la década de 1560, es especialmente significativa para entender el ascenso socioeconómico de los flamencos en la Sevilla de finales de siglo XVI y principios del XVII. La historia de sus descendientes, que es bien conocida (Jiménez Montes, 2016a), nos da una muestra de cómo a través de estrategias familiares, algunos flamencos consiguieron en menos de dos generaciones consolidarse en la oligarquía hispalense. La historia de Nicolás nos permite también comparar el endurecimiento de las condiciones sobre participación extranjera en la Carrera de Indias durante el reinado de Felipe III con respecto al reinado de su padre (Lorenzo Sanz, 1986: 53-54). Pues, mientras que en 1594, Diego Nicolás se embarcó sin problemas en la flota y representó a su padre, en 1611, su hermano Francisco Nicolás tuvo que solicitar carta de naturaleza después de que los oficiales de la Casa de la Contratación le acusaran de ser un mero testaferro de su padre y otros holandeses. La naturaleza, sin embargo, le fue concedida sin problemas (Crailsheim, 2016: 199).

Finalmente, cabe destacar los poderes otorgados a mujeres sevillanas por parte de sus maridos, para representarlos en asuntos económicos y judiciales mientras ellos viajaban a América. Uno de ellos fue el poder que otorgó Gaspar Borman a su mujer Margarita Bambel en 1576 antes de su «partida con la buenaventura para la

43. AHPSe, SP, 9264, 544r.

44. AHPSe, SP, 9274, 964r.

45. AHPSe, SP, 9258, 96r.

46. AHPSe, SP, 9281, 458r. Y esto se completa con otro poder para cobrar: AHPSe,9281P,501

provincia de Tierra Firme de las Yndias» para que le representara en cualquier cobro, venta, arrendamiento o asunto judicial⁴⁷. Esta licencia y poder es algo excepcional dentro de este grupo de mercaderes, pues raramente los extranjeros casados y con casas en Sevilla viajaron al Nuevo Mundo; algo que fue más propio de la segunda generación de emigrantes ya nacida en Andalucía (Everaert, 2004). Apenas conocemos otro ejemplo parecido; el de la hija de Enrique Aparte, Ana, quien participó en varios documentos notariales en nombre de su marido, Juan de la Cadena, gracias a la licencia que éste le había otorgado antes de partir a América⁴⁸.

Aunque excepcionales, estas licencias en forma de poder nos vuelven a mostrar la complejidad de la carta de poder y, con ello, su popularidad: un mismo tipo de documento permitía estructurar de una manera jurídica redes familiares y redes comerciales de negocio entre ambas orillas del Atlántico, contribuyendo así al aumento de conexiones e intercambios entre Andalucía y América.

EL MAR DEL NORTE

Es lógico entender que los flamencos y alemanes que se establecieron en Sevilla mantuvieran una fuerte vinculación con sus familiares en sus regiones de origen. Sin embargo, estos mercaderes con familia y casa en Sevilla no dependían de casas comerciales establecidas en los Países Bajos para importar la madera escandinava que ellos distribuían en Andalucía. La documentación notarial demuestra que las compañías transnacionales de dos o tres socios entre Países Bajos y Sevilla fueron excepcionales⁴⁹. Por esta razón, debemos suponer que tan solo los emigrantes más jóvenes y sin intención de establecerse de manera definitiva en la ciudad trabajarían con cierta exclusividad para casas comerciales extranjeras, como ha sido analizado en trabajos anteriores sobre la presencia flamenca en la Península Ibérica (Stols, 1969). La mayoría de relaciones comerciales mantenidas con otros mercaderes establecidos en el Norte de Europa se realizará a través de asociaciones recíprocas de comisión. Eso sí, son muy contados estos casos y casi siempre están relacionadas con un mismo personaje: Juan Persin, un vecino de Ámsterdam que, de manera sucesiva, fue representado en Sevilla por Esteban Jansen, Juan Lucas y Simón Enríquez⁵⁰.

La falta de información sobre relaciones a comisión de los mercaderes de las Atarazanas con otros compatriotas en el norte de Europa pudiera entenderse como que las redes de comercio transnacional estuvieron vertebradas por redes familiares

47. AHPSe, SP, 7784, 457r.

48. Por ejemplo, AHPSe, SP, 9290, 911v.

49. En un trabajo anterior, investigué una de las pocas compañías de este tipo que se han identificado en tiempos de Felipe II (Jiménez Montes, 2016b).

50. AHPSe, SP, 9214, 948v y 9262, 382v.

y, por ello, la confianza hiciera innecesaria la firma de documentos que certificaran esta relación. No parece ser el caso, pues sí encontramos poderes otorgados por mercaderes establecidos en Sevilla a familiares residentes en sus ciudades de origen, aunque no para delegar actividades comerciales sino para la administración de herencias, como el otorgado por Bautista Búcar a su hermano Simón de Búcar, residente en Amberes, para cobrar la herencia de su padre y de su abuela en mayo de 1571.⁵¹ O, más adelante, en 1596, el poder que Jaques Sesbaut otorgó a su hermano Cornieles Sesbaut para cobrar de la herencia de su padre en «Flandes e Hamburgo e Alemania»⁵².

La consideración anterior nos permite concluir que las relaciones familiares no jugaron un papel necesario en la organización de las redes comerciales entre el norte y sur de Europa a finales del siglo XVI. Así, el perfil de los mercaderes que emigraron a Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI respondería al de individuos jóvenes con pocas oportunidades en los Países Bajos y que vieron en el sur de la Península Ibérica una oportunidad para desarrollar su carrera mercantil. Un proceso que Stols (1969: 365) explicó en términos de sobresaturación de la población mercantil en las ciudades mercantiles de los Países Bajos y que fue especialmente sensible después de la crisis económica vivida en Amberes tras el bloqueo del Escalda que dio lugar a lo que algunos autores llegaron a calificar de diáspora (Brulez, 1960).

Esta independencia con respecto a casas comerciales de los Países Bajos es fundamental para entender las estrategias que desarrollaron los mercaderes de las Atarazanas, con el fin de tener presencia en los principales mercados de suministro de madera, sobre todo Noruega y Prusia, así como Ámsterdam que a finales de siglo se convirtió en el principal centro reexportador de pertrechos navales escandinavos y bálticos hacia el sur de Europa. En estas estrategias, los mercaderes flamencos y alemanes de Sevilla mostraron plena iniciativa viajando ellos mismos, mandando a trabajadores de sus casas o bien contratando con maestros neerlandeses y alemanes que operaban en la costa andaluza. Para estructurar estas estrategias, la carta de poder resultó una herramienta primordial, como ilustra el poder que el mercader flamenco Francisco Bernal otorgó en abril de 1578

al señor Arnut Baven, vecino de Nostradama ques en Flandes [...] para que por mí y en mi nombre e como yo mismo e para mí pueda fletar e flete a qualquier maestro, patrón, dueño e señor con que se conçertare, una urca de hasta quatroçientas o quinientas toneladas para la cargar en Noruega.⁵³

51. AHPSe, SP, 7769, 116v Otros ejemplos son el de Cornieles Valdovinos a su hermano Jacques Valdovin, vecino de Vlisingen en septiembre 1570 (AHPSe, SP, 7766P, 481r); Germán Dufelde a su hermano Jacques van Ufelde para cobrar de la herencia de su padre en Brujas en julio de 1579 (AHPSe, SP, 9221, 767v).

52. AHPSe, SP, 9289, 184r.

53. AHPSe, SP, 9217, 925r.

Fue el alemán Esteban Jansen quien desarrolló una estrategia más ambiciosa en ese sentido, algo que no debería sorprender a estas alturas, pues a lo largo del artículo hemos visto su intensa actividad en la notaría. Jansen envió al norte de Europa a varios de sus trabajadores, en quienes delegó la facultad para contratar en su nombre el flete de madera a Andalucía. Lo hizo, por ejemplo, con los hermanos Tobías y Hendrick Buc, en 30 enero de 1581, en los siguientes términos

para que por mí y en mi nombre e como yo mismo, puedan ellos o qualquier dellos fletar e fleten en Mostradamd [Ámsterdam], o donde e de quien les paresciere, una o dos o tres urcas para cargar madera mía de masteles y tablazón y bornes y tripitrapes y otras cosas⁵⁴.

Tenemos que tener en cuenta que los poderes, como el anterior, no constituían un contrato entre empleador y empleado, sino que era un instrumento de información que servía para reflejar la existencia de esa relación laboral y la manera en la que el empleado podía representar al empleador. De hecho, el mismo día 30 de enero de 1581, Esteban Jansen y Tobías Buc formalizaron dos documentos distintos en la notaría de Francisco Díaz. El primero fue el contrato laboral de Buc, quien se comprometía a trabajar con Jansen por un periodo de dos años con un salario de 50 ducados el primer año y 100 ducados el segundo⁵⁵. El otro fue el poder que Jansen otorgó a Tobías Buc y a su hermano Hendrick para fletar madera desde Ámsterdam a Andalucía.

El hecho de que se notarizaran dos documentos diferentes de manera paralela nos sirve para entender mejor la naturaleza de la carta de poder: un documento esencialmente informativo que era reconocido en otros marcos jurídicos como el holandés. No sorprende, por tanto, que en los protocolos del notario de Ámsterdam J. Fr. Bruyningh, que hemos mencionado anteriormente, se hayan encontrado al menos quince contratos de fletamentos de madera de Noruega a Andalucía en el que la parte contratante especificaba que estaba actuando en representación de un mercader de las Atarazanas, para lo cual adjuntaba una copia del poder formalizado en Sevilla⁵⁶.

La iniciativa *sevillana* en el comercio de madera se demuestra también en los poderes que varios de estos mercaderes otorgaron a agentes para la compra de barcos en Alemania y Países Bajos. Conocemos al menos dos poderes de este tipo.

54. AHPS_e, SP, 9226, 266r.

55. AHPS_e, SP, 9226, 265r.

56. Estos documentos los analizo con más detalle en mi investigación doctoral, gracias a la base de datos proporcionada por la profesora Cátia Antunes, que ha vaciado la documentación notarial de dos notarios de Ámsterdam, J. Fr. Bruyningh y Jac. Gijsbertsz. Para los años de 1590 a 1599, los documentos se encuentran en los siguientes legajos: Gemeente Archief Amsterdam [GAA], not. J. Fr. Bruyningh, 63-83.

Uno es el que Manas Enríquez otorgó a Juan Braner, vecino de Hamburgo, para contratar «en qualquier parte e puerto de la dicha Alemania» la fabricación de «una nao de hasta quatrocientas e cinquenta toneladas poco más o menos»⁵⁷. El otro es el que varios mercaderes, Guillermo Corinse, Tobías Buc, Juan Leclerque y Juan Gerbrausen, otorgaron a un vecino de Emden llamado Reinald Cornielesen para ir a su ciudad y comprar «una nao de porte de çiento y sesenta o hasta dozientas toneladas poco más o menos» que llamarían San Diego⁵⁸.

Estos ejemplos, en definitiva, no sólo reflejan la iniciativa sevillana en la construcción de este eje entre el norte y el sur de Europa, sino las distintas estrategias a través de las que los mercaderes de las Atarazanas accedieron a los principales mercados de suministro de madera. Otra estrategia fue la de contratar directamente con maestros de urcas neerlandeses y hanseáticos que operaban en la costa andaluza. Estos contactos han dado lugar a varias cartas de fletamento formalizadas en notarías de Sevilla⁵⁹. Curiosamente, también hay casos en los que este tipo de relaciones no salen a la luz gracias a escrituras de fletamento, sino gracias a cartas de poder, como la que el mercader alemán Francisco Rolant otorgó a Pedro Adriantsent, un maestre vecino del puerto noruego de Langesund, para fletar madera desde Noruega o la costa báltica alemana en septiembre de 1598⁶⁰. Las relaciones entre mercaderes de las Atarazanas y maestros extranjeros quedan atestiguadas en otros tipos de poderes, como el que el maestre de Lubeca, Bernardo Escuder, otorgó a Juan de Bestoven para la venta a comisión de «duelas, vigas y tripitrapes que truxe en la dicha mi nao» desde Suecia a las Horcadas en 1583⁶¹. El documento no ofrece más información pero suponemos que esta venta se haría por una comisión. Otros ejemplos que ilustran lo anterior es el poder otorgado por Esteban Jansen al maestre holandés Paulo Giraldo para cobrar de un mercader que, tras varios años viviendo en Sevilla, se había vuelto a los Países Bajos⁶² y, de manera inversa, el de un patrón de barco alemán, Gerardo Federique Cluit, que en su camino de tornaviaje desde Génova se detuvo en Sevilla y otorgó poder a Tobías Buc para cobrar las deudas que le debían en la ciudad⁶³.

Las relaciones entre mercaderes y maestros son una buena muestra de que el espacio atlántico europeo no estuvo únicamente estructurado por redes familiares, sino que fue un espacio en crecimiento en el que los individuos buscaban ampliar sus

57. AHPSe, SP, 9263, 778r.

58. AHPSe, SP, 9278, 150r.

59. Por ejemplo, AHPSe, SP, 9284, 119r.

60. AHPSe, SP, 9303, 401r.

61. AHPSe, SP, 9234, 1138r.

62. AHPSe, SP, 9263, 280r. La vida de este mercader fue estudiada gracias a la transcripción de su diario por Degryse (1990).

63. AHPSe, SP, 9271, 232v.

contactos mercantiles para conseguir nuevas oportunidades de negocio. Los poderes notariales fueron una solución muy útil para estructurar tanto esas relaciones familiares como los nuevos contactos. Gracias a la flexibilidad y a la amplia aceptación de la carta de poder, los mercaderes de las Atarazanas consiguieron desarrollar una efectiva expansión de sus redes comerciales y, desde Sevilla, acceder a los principales mercados de pertrechos navales en el norte de Europa para responder, de manera efectiva, a la alta demanda en la costa bajoandaluza a finales de siglo.

CONCLUSIONES

La fórmula «sepan quantos esta carta vieren» con la que comenzaban la mayoría de documentos formalizados por Francisco Díaz y Juan de Tordesillas ilustra a la perfección la principal función de estos documentos: informar. Para quienes se dedicaban al comercio de larga distancia, el acceso a la información y la posibilidad de disponer de instrumentos para transmitirla era primordial. Gracias a la fe pública, los mercaderes encontraron una solución que servía para ofrecer información y, con ello, dar credibilidad y generar confianza más allá de su propia palabra. De ahí, el creciente papel que tuvieron las escribanías públicas en el desarrollo del comercio transnacional, como demuestran las prácticas notariales, estudiadas en este trabajo, de los mercaderes flamencos y alemanes residentes que, a finales del siglo XVI, suministraban madera y pertrechos navales importados en Sevilla.

Para estos mercaderes, un documento notarial en concreto se convirtió en esencial para organizar su negocio: la carta de poder. En apenas treinta años, este grupo formalizó más de mil documentos de este tipo. A través de las cartas de poder, estos mercaderes delegaron en otras personas actividades financieras, comerciales o judiciales y, con ello, multiplicaron la escala de sus operaciones. Además, no sólo usaban la carta de poder para vertebrar relaciones con agentes con quienes podemos presuponer cierta confianza, como familiares, socios o trabajadores, sino que la usaron también para estructurar relaciones con clientes, como los capitanes y maestros de la Carrera de Indias que demandaban pertrechos navales, y proveedores, como los maestros de urcas neerlandeses y alemanes que transportaban la madera desde Noruega hasta Andalucía. Para estos mercaderes, en definitiva, las cartas de poder sirvieron para canalizar relaciones de reciprocidad con individuos situados en distintas orillas del Atlántico, y en concreto en tres espacios fundamentales para el comercio sevillano: el sistema portuario de la costa andaluza, los principales puertos de la América española y los mercados del Mar del Norte dedicados a la exportación o reexportación de madera, como Ámsterdam.

Como demuestra este artículo, el uso de las escribanías públicas en la ciudad de Sevilla no era exclusivo de la población local. Al centrarse en las prácticas notariales de un grupo de extranjeros, este trabajo introduce finalmente dos reflexiones más

ambiciosas que pueden servir de partida para una futura investigación que, sin duda, requerirá de muestras documentales más amplias y una perspectiva comparada. La primera es que el fácil acceso a las escribanías públicas facilitó la integración de inmigrantes en la Sevilla del Quinientos y, con ello, la inusitada expansión de su población extranjera durante el reinado de Felipe II. La segunda, de carácter más general, es que el creciente uso de las escribanías por parte de mercaderes europeos llevó a una homogenización de prácticas notariales en el espacio atlántico, constituyendo un motor fundamental para el desarrollo del comercio de larga distancia durante la edad moderna.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Nogal, C. (2017). Los bancos públicos de Castilla y el decreto de 1575. *Cuadernos de Historia Moderna*, 42(2), 527-551.
- Bang, N. E. (1906). *Tabeller Over Skibsfart Og Varetransport Gennem Øresund, 1497-1660: Udarbejdede Efter De Bevarede Regnskaber Over Øresundstolden*. Copenague: Gyldendal.
- Bernal, A. M. (1992). *La Financiación de la Carrera de Indias (1492-1824): Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Sevilla: Fundación El Monte.
- Brulez, W. (1960). De Diaspora der Antwerpse Kooplui op het Einde van de 16e eeuw. *Bijdragen voor de geschiedenis der Nederlanden*, 15, 461-491.
- Cachero Vinuesa, M. (2010). *Should we trust?: Explaining trade expansion in early modern Spain: Seville, 1500-1600*. (Tesis doctoral). European University Institute.
- Crailsheim, E. (2016). *The Spanish Connection: French and Flemish Merchant Networks in Seville (1570-1650)*. Colonia: Böhlau Verlag.
- Crespo Solana, A. (2011). El concepto de ciudadanía y la idea de nación según la comunidad flamenca de la Monarquía hispánica. En B. J. García García y Ó. Recio Morales (coords.), *Las corporaciones de nación en la Monarquía Hispánica (1580-1750)*. Madrid: Fundación Carlos de Amberes, 389-413.
- Crespo Solana, A. (2014). The formation of a social Hispanic Atlantic space and the integration of merchant communities following the Treaties of Utrecht. *Culture & History Digital Journal*, 3(1). <http://dx.doi.org/10.3989/chdj.2014.007>
- Degryse, K. (1990). *Pieter Segbers: Een Koopmansleven in Troebele Tijden*. Amberes: Hadewijch.
- Eloire, F., Lemerrier, C. y Santarosa, V. A. (November de 2019). Beyond the Personal-Anonymous Divide: Agency Relations in Powers of Attorney in France in the Eighteenth and Nineteenth Centuries. *Economic History Review*, 72(4), 1229-1250.
- Everaert, J. G. (2004). Infraction au monopole?: Cargadores-navegantes flamands sur la Carrera de Indias (XVIIIe siècle). En E. Vila Vilar, A. Acosta Rodríguez y A. L. González Rodríguez (coords.), *La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias*. Sevilla: Universidad de Sevilla, 761-777.
- Extremera Extremera, M. A. (2001). Los escribanos de Castilla en la Edad Moderna. Nuevas líneas de investigación. *Chronica Nova*, 28, 159-184.

- Fernández Chaves, M. F. (2016). Antonio Faleiro de Acosta, mercader portugués de pastel en Sevilla, 1573-1583. En J. J. Iglesias Rodríguez y J. J. García Bernal (coords.), *Andalucía en el mundo Atlántico moderno: agentes y escenarios*. Madrid: Sílex, 59-85.
- García Baquero González, A. (1988). *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz.
- García-Baquero González, A. (1992). *La Carrera de Indias: Suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla: Algaida.
- Gelderblom, O. (2013). *Cities of Commerce: The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250-1650*. Princeton: Princeton University Press.
- Gómez-Centurión Jiménez, C. (1988). *Felipe II, la empresa de Inglaterra y el comercio septentrional (1566-1609)*. Madrid: Editorial Naval.
- Herrero Jiménez, M., Carvajal de la Vega, David, Molina de la Torre, Francisco J. y Ruiz Albi, Irene. (2015). Mercaderes y cambiadores en los protocolos notariales de la provincia de Valladolid (1486-1520). Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Herzog, T. (2003). *Defining Nations: Immigrants and Citizens in Early Modern Spain and Spanish America*. New Haven: Yale University Press.
- Herzog, T. (2011). Naturales y extranjeros: Sobre la construcción de categorías en el mundo hispánico. *Cuadernos de Historia Moderna Anejos*, 10, 21-31.
- Jiménez Montes, G. (2016a). Los inicios de una nación: Mercaderes flamencos en Sevilla durante el reinado de Felipe II. En J. J. Iglesias Rodríguez y J. J. García Bernal (coords.), *Andalucía en el mundo Atlántico moderno: agentes y escenarios*. Madrid: Sílex, 215-241.
- Jiménez Montes, G. (2016b). Sevilla, puerto y puerta de Europa: La actividad de una compañía comercial flamenca en la segunda mitad del siglo XVI. *Studia historica. Historia moderna*, 38(2), 353-386.
- Lamikiz, X. (2010). *Trade and trust in the eighteenth-century atlantic world: Spanish merchants and their overseas networks*. Suffolk: Boydell Press.
- López Martín, I. (2006). Los 'unos' y los 'otros': Comercio, guerra e identidad. En C. Sanz Ayán y B. J. García García (coords.), *Banca, crédito y capital: La monarquía hispánica y los antiguos países bajos (1505-1700)*. Madrid: Fundación Carlos de Amberes, 425-458.
- Lopez, R. S. (1976). Proxy in Medieval Trade. En W. C. Jordan, B. McNab y T. F. Ruiz (eds.), *Order and Innovation in the Middle Ages: Essays in Honor of Joseph R. Strayer*. Princeton: Princeton University Press.
- Lorenzo Sanz, E. (1986). *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Valladolid: Diputación Provincial de Valladolid.
- Milgrom, P. R., North, D. C. y Weingast, B. R. (1990). The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*, 2(1), 1-23.
- Ogilvie, S. C. (2011). *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Otte, E. (1996). *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Otte, E. (2008). *Sevilla, siglo XVI: Materiales para su historia económica*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.

- Pardo Rodríguez, M. L. y Ostos-Salcedo, P. (coords.) (1995). *El notariado andaluz en el tránsito de la Edad Media a la Edad Moderna: I jornadas sobre el notariado en Andalucía, del 23 al 25 de febrero de 1994*. Sevilla: Ilustre Colegio Notarial de Sevilla.
- Pérez García, R. M. (2016). El capital burgalés y la conexión de Sevilla con el eje económico del norte de Europa a comienzos del reinado de Carlos I. En J. J. Iglesias Rodríguez y J. J. García Bernal (coords.), *Andalucía en el mundo Atlántico moderno: agentes y escenarios*. Madrid: Sílex, 35-58.
- Pérez-Mallaína Bueno, P. E. (1997). Auge y decadencia del puerto de Sevilla como cabecera de las rutas indianas. *Caravelle*, 69, 15-39.
- Puttevils, J. (2015). *Merchants and Trading in the Sixteenth Century: The Golden Age of Antwerp*. London: Pickering & Chatto.
- Rodríguez Lorenzo, S. (2011). El fletamento de mercancías en la carrera de indias (1560-1622): introducción a su estudio. *Procesos de mercado: revista europea de economía política*, 8(1), 161-207.
- Rojas García, R. (2004). La memoria de lo privado en lo público: los escribanos públicos sevillanos. *Historia. Instituciones. Documentos*, 31, 573-584.
- Rojas García, R. (2015). *La práctica de los escribanos públicos de Sevilla: los manuales (1504-1550)*. Sevilla: Diputación de Sevilla.
- Rojas García, R. (2018). El comercio por escrito: Prácticas escriturarias mercantiles en la Sevilla moderna (siglos XVI-XVII). En C. Mantegna y O. Poncet (coords.), *Les documents du commerce et des marchands entre Moyen Âge et époque moderne (XIIIe-XVIIe siècle)* (págs. 355-376). Roma: Ecole Française de Rome.
- Salas Almela, L. (2009). Un cargo para el Duque de Medina Sidonia: Portugal, el Estrecho de Gibraltar y el Comercio Indiano (1578-1584). *Revista de Indias*, 69(247), 11-38.
- Salas Almela, L. (2012). Los antepuertos de Sevilla señorío, comercio y fiscalidad en la Carrera de Indias (s.XVI). En E. Vila Vilar y J. J. Lacueva Muñoz (coords.), *Mirando las dos orillas: intercambios mercantiles, sociales y culturales entre Andalucía y América*. Sevilla: Fundación Buenas Letras, 105-127.
- Stols, E. (1969). La colonia flamenca de Sevilla y el comercio de los Países Bajos españoles en la primera mitad del siglo XVII. *Anuario de historia económica y social*, 2, 356-374.
- Trivellato, F. (2009). *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven: Yale University Press.
- Van Hofstraeten, B. (2016). The Organization of Mercantile Capitalism in the Low Countries: Private Partnerships in Early Modern Antwerp (1480-1620). *TSEG/ Low Countries Journal of Social and Economic History*, 13(2), 1-24.
- Veluwenkamp, J. W. y Scheltjens, W. (eds.) (2018). *Early Modern Shipping and Trade: Novel Approaches Using Sound Toll Registers Online*. Leiden: Brill.