

UN IMPORTANTE PAPEL DE LOS MERCADERES DE TOLEDO A FINALES DEL SIGLO XV: ABASTECEDORES DE LA CASA REAL

Betsabé Caunedo del Potro

El comercio exterior adquirió en las postrimerías de la historia medieval castellana, antes que los grandes viajes de los portugueses y el descubrimiento de América ampliasen considerablemente el mundo medieval, una notable importancia. Durante el reinado de los Reyes Católicos servía de base a todo el juego de la política internacional a la vez que constituía una pieza clave en la economía del país, en ese momento «dirigida»¹ puesta al servicio de unos mayores ingresos para el estado y satisfacción de una sociedad aristocrática sobre la que se asentaba la nueva monarquía ibérica².

El eje sobre el cual giraba el más importante comercio exterior castellano en esos últimos años del siglo XV estaba constituido por la ruta que atraviesa el Golfo de Vizcaya y Canal de la Mancha, cuya actividad no había cesado de incrementarse a lo largo del siglo XV, intensificándose la presencia castellana en los distintos países que la integraban: Bretaña, Francia, Flandes, Inglaterra...³. Era un momento en que la economía ca-

1. Así lo ha calificado D. Luis SUÁREZ FERNÁNDEZ: *La España de los Reyes Católicos*, pág. 41, t. XVII de la "Historia de España" dirigida por D. Ramón Menéndez Pidal. Señala también una política de tanteos y vacilaciones, dado el desconocimiento de la materia por parte de los monarcas. En esta misma obra, aclara también la similitud de intereses entre la nobleza y la monarquía.

2. También el profesor SUÁREZ en su obra, *Política Internacional de Isabel la Católica*, t. I, pág. 22 y ss., aclara el interés de la corona en el fomento del comercio exterior, y el papel que esta actividad jugó en la España de los Reyes Católicos, estando presente en todas las decisiones de política exterior.

3. Hacia la primera mitad del siglo XV se incrementa la presencia española en Bretaña, TOUCHARD, H.: *Le Commerce maritime breton a la fin du Moyen Age*, "Annales Littéraires de l'Université de Nantes", I, París, 1967, pág. 63. TROCME, E. y DE LA FOSSE, M.: *Le commerce rochelais de la fin du XV siècle au debut du XVII*, París, 1952, págs. 85-90, pone de manifiesto el incremento de mercancías españolas en la Rochela, y también FINOT, J.: *Etude historique sur les relations commerciales entre la Flandre et l'Espagne au Moyen Age*, París, 1899, pág. 223 y MOLLAT, M.: *Le commerce maritime normand au XV siècle. Etude d'histoire économique et sociales*, París, 1952, lo muestra para Rouen y Dippe, pág. 18, 54-58. El ámbito inglés y sus transformaciones son resaltadas por CHILDE, W. R.: *Anglo-Castilian Trade in the Later Middle Ages*, Manchester, 1978.

talana se veía afectada por un fuerte declive, Valencia sustituía a Barcelona y crecía en Oriente el peligro turco, impulsor de un retroceso mercantil⁴. El Atlántico se presentaba más atractivo que el Mediterráneo; al iniciarse el siglo XVI le habría sustituido casi totalmente.

Este comercio presenta una característica esencial: Castilla exportaba materias primas y recibía productos elaborados⁵. La partida más importante entre las exportaciones castellanas la constituía la lana merina, que puntualmente emprendía su viaje hacia la ruta del Canal acompañada por otra serie de artículos necesarios para la industria textil europea: aceite, productos tintóreos..., también el hierro vasco y otros metales, frutos secos, cueros, jabón, especies... Artículos muchas veces escondidos en el término «otras mercaderías» compensaban las importaciones de paños y lienzos europeos. En este sentido, podemos hablar de mercados complementarios: Castilla exporta materia prima básica e indispensable para el funcionamiento de los telares flamencos, ingleses, italianos... totalmente dependientes del suministro exterior⁶ en ese artículo clave para su industria, mientras que recibe el producto que éstos han elaborado, que en Castilla encuentra una amplia y distinguida clientela⁷, cuyas necesidades no se cubrían con la producción nacional de los centros que, como Toledo, Cuenca, Ciudad Real, Murcia, Córdoba y Sevilla aspiraban a la fabricación de paños de calidad, lujo acorde con los mercados internacionales y las exigencias de una clientela aristocrática, vinculada a las fluctuaciones de la moda⁸.

4. VICENS-VIVES, J.; SUÁREZ FERNÁNDEZ, L. y CARRERE, C.: *La economía de los Países de la Corona de Aragón en la Baja Edad Media*, VI Congreso de Historia de la Corona de Aragón, págs. 32-33, Madrid, 1959.

5. Para un estudio de algunas de las características esenciales del comercio en la ruta del Canal y de los productos que circulaban por el mismo, remito a mi tesis doctoral, *Mercaderes y Comercio en el Golfo de Vizcaya durante la primera mitad del reinado de los Reyes Católicos*, leída en la Universidad Autónoma de Madrid el 29 de julio de 1981.

6. El caso más claro lo constituyó Flandes. Sobre la necesidad que tuvo el condado de recurrir a la lana de exportación remitimos al estudio de VERHULST, A. E.: *La laine indigene dans les anciens Pays Bas entre le XII et le XVII siècle. Mise en oeuvre industrielle, production et commerce*, en "La lana como materia prima". Atti de la prima settimana di Studio 1974. Istituto Internazionale di Storia Economica Francisco Datini. Prato.

7. CARANDE, R.: *La economía y la expansión ultramarina bajo el gobierno de los Reyes Católicos. Siete Estudios de Historia de España*, Barcelona, pág. 16, señala una fuerte demanda de tejidos en el reinado de los Reyes Católicos.

8. CARANDE, R.: Castilla no contaba con una fuerte industria nacional, tras la renuncia de los Reyes Católicos, como sus antecesores Trastámara, a su creación, según nos explica en su obra *La economía y la expansión...*, pág. 11. A pesar de la insuficiencia a nivel general, IRADIEL, P., en su obra *Evolución de la industria textil castellana en los siglos XIII y XVI. Factores de desarrollo, organización y costes de la producción manufacturera de Cuenca*, Salamanca, 1974, págs. 112-113, explica que se puede establecer una diferencia notoria en la producción textil entre la submeseta norte y sur. La de la meseta norte se limitaba a una gama de paños de escasa calidad, que debían satisfacer la demanda de una clientela amplia pero poco selecta, que tenía como centros destacados a Segovia, Avila, Palencia, Burgos,

Los principales protagonistas de esta actividad comercial en la Ruta del Canal de la Mancha y Golfo de Vizcaya, fueron en el período que nos ocupa, los grandes mercaderes burgaleses⁹. El dominio y control que consiguieron en este ámbito, el ejercicio de la misma actividad en la ruta del Mediterráneo, les brindó una sólida plataforma para afirmar su supremacía dentro de la vida económica castellana en las postrimerías de la Edad Media.

Como consecuencia de su actividad, los grandes mercaderes burgaleses colocan en la península una serie de productos de importación, fundamentalmente paños y lienzos, para cuya comercialización y venta necesitan unos adecuados canales de distribución. Esta función, que ellos no suelen cubrir, es la que van a desempeñar otros mercaderes castellanos: toledanos, vallisoletanos, medinenses, segovianos...¹⁰.

Encontramos, pues, a nuestros protagonistas, los mercaderes de Toledo, inmersos en la actividad del comercio exterior, participando de sus beneficios, al cubrir un importante eslabón dentro de la cadena de la actividad comercial, el de distribuidores en el reino de algunos de los productos de importación, los de más alta calidad y precio, fundamentalmente paños finos, terciopelos, rasos, brocados, granas, rouanes, holandas... procedentes tanto de la ruta del Canal como de Italia.

Ciertos aspectos elevan la condición y categoría de los mercaderes toledanos, aumentando su importancia en el círculo mercantil. Ya hemos mencionado que actúan como minoristas, que se especializan en la distribución y venta de los productos de importación de calidad y precio, paños finos. Debemos añadir, además, y de ahí su especial significación, que cuentan con una clientela distinguida y selecta, pues fueron los principales abastecedores de estos productos de la Casa Real y distintas casas nobles¹¹.

Algunas familias sobresalen dentro del grupo de mercaderes de Toledo: los de la Fuente, Torre, Toledo, San Pedro... dedicando a varios de sus vástagos a la actividad comercial. Los tres hermanos de la Fuente: Alonso, Diego y Juan participan en el negocio mercantil familiar dirigidos por Diego, a quien encontramos en distintas ocasiones asociado a otro importante mercader, Alonso de la Torre, en primer plano frente a sus parientes Juan de la Torre el viejo y el mozo. Los hermanos Juan y Gon-

Ezcaray, Belorado... La producción de la submeseta sur, de los centros mencionados era, por el contrario, de alta calidad.

9. Un elenco de los mismos y reflejo de su actividad se presentan en mi tesis doctoral.

10. Existen entre ellos diferencias notables. Mientras que los mercaderes de Toledo y Valladolid se especializan en los productos de exportación más caros y delicados, contando con una clientela muy distinguida (Casa Real y casas nobles), los mercaderes de Medina y Segovia, también minoristas, se han de conformar con un radio de acción más modesto, con negocios de menor envergadura.

11. Comparten esta actividad con los mercaderes de Valladolid.

zalo de San Pedro ocuparon también un puesto destacado dentro del grupo de mercaderes de Toledo que ejercían su actividad en los últimos años del siglo XV.

Su identidad, condición y actividad, la conocemos y la analizamos en estas líneas, a través de diferentes órdenes de pago giradas a su favor en virtud de las mercancías vendidas para la Casa Real¹², que también nos ponen de manifiesto:

— la regularidad de las operaciones — distintas órdenes se repiten en los últimos años del siglo, 1496, 1497, 1498, 1499 y 1502;

— el precio de las mercancías y el uso dado a las mismas.

En diciembre de 1496, el tesorero general Gonzalo de Baeza, recibe la orden de abonar 950.000 mrs. a los mercaderes de Toledo Alonso de la Torre y Diego de la Fuente, importe de ciertos brocados, sedas, paños y otras mercancías que se habían comprado para servicio del príncipe D. Juan¹³. En ese mismo año debían también abonarse a los mismos mercaderes 91.937 mrs. por los brocados y sedas que por orden real se habían entregado a doña Juana Pimentel, dama de la casa de la reina: 7,5 varas de brocado pelirrojo, que valoran en 68.437 mrs. y 10 varas de terciopelo carmesí en 23.500 mrs.¹⁴.

En 1497 ambos mercaderes entregan a la cámara real 28 varas de paño negro de Florencia, destinadas a la confección de capas para el rey, reina e infantas, valoradas en 33.600 mrs. y 1 1/4 varas de terciopelo negro que serviría de adorno a las capas. En la misma partida encontramos la venta de 12 varas de raso carmesí a 1.300 mrs./vara, cuyo valor ascendía a 15.600 mrs. que la reina había ordenado ofrecer al secretario de los venecianos¹⁵. En 1498, un recibí de los citados mercaderes de ciertos mrs. (no se especifica cantidad) pone de manifiesto la deuda de Martín de Salinas, camarero de la reina y princesa, por mercancías compradas para ésta¹⁶.

12. Se conservan en una de las secciones del Archivo General de Simancas, "Casas y Sitios Reales", Cargo y Descargo de los Reyes Católicos, que abreviaremos: A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C.

13. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 1, fol. 74.

14. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 61, fol. 47. Se ordena abonarles esta cantidad en las rentas de 1496. En este mismo folio encontramos también la orden de libramiento a favor de los mismos mercaderes de 90.000 mrs. en remuneración de algunos servicios. Se debe librar en las alcabalas de la ciudad de Córdoba de 1505.

15. A.G.S., "Mercedes y Privilegios", fol. 112, leg. 31:

1 1/4 vara de terciopelo negro a 875 mrs./vara	1.458 mrs.
12 varas de raso marmesí a 1.300 mrs./vara	15.600 mrs.
28 varas de paño negro de Florencia a 1.200 mrs./vara	33.600 mrs.
Distintas calidades y precios las recogemos en los cuadros finales.	

16. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 9, fol. 104. Ocaña, 22 diciembre 1498.

En 1499, los monarcas ordenan a don Lope de León, abonar a los hermanos Juan y Gonzalo de San Pedro, mercaderes de Toledo, 67.280 mrs. por mercancías, paños y lienzos, vendidas para servicio del príncipe don Juan ¹⁷.

Las diferentes órdenes de pago del año 1502 testimonian las importantes compras de paños, sedas y otras mercancías efectuadas por la reina para el ajuar de la duquesa de Medinaceli, doña Mencía Manuel. A Alonso de la Fuente corresponden por este concepto 347.445 mrs. ¹⁸, a Juan de San Juan 110.954 mrs. ¹⁹ y a Juan Pérez de Villarreal 26.675 mrs. ²⁰.

Además de la Corona, de los distintos miembros de la Casa Real, diferentes damas de los más importantes y distinguidos linajes castellanos: Enrique, Acuña, Pimentel, Manrique... se encuentran entre los clientes de los mercaderes de Toledo. Alonso de la Torre proporciona en estos años terciopelos, rasos y granas de Londres a doña Cruz Enrique, doña Blanca de Acuña, doña María Pimentel y doña Leonor Manrique ²¹, quienes con estos productos de importación mantienen la dignidad, primacía y decoro que en estos años correspondía a su persona y hogares.

Las distintas variedades que estas órdenes de pago recogen y que hemos agrupado en los cuadros resúmenes que incluimos al final de estas páginas nos evidencian:

- la doble procedencia: ruta del Canal e Italia de los paños y lienzos adquiridos por la Casa Real, bien para su propio uso o para ofrecer regalos como muestra de buena voluntad, caso del raso ofrecido al secretario de los venecianos, o del presente de la reina a doña Mencía Manuel;
- y como una designación genérica referida al país o ciudad productora: paño de Londres, de Florencia, Countrais, Rouan... y el color era suficiente para determinar la calidad del paño por encima de otras indicaciones que pudiesen resultar más precisas como peso, número de ligaduras... ²².

17. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 44, fols. 14 al 16.

18. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 3, fol. 2.

19. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 3, fol. 2.

20. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 3, fol. 2.

21. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 7, fol. 530. Cuenta dada por Alonso de la Torre, mercader, a Salinas, ya fallecido, por razón de las telas, terciopelos, raso y grana de Londres, vendidas a las damas citadas.

22. IRADIEL, P.: *Evolución...*, pág. 121, explica cómo el color es un elemento fundamental para determinar la calidad. Dar un color concreto a un paño requería exigencias específicas: determinada finura y calidad del tejido (una buena tinta sobre un tejido común o de mala textura no resultaba rentable). Señala también que la operación del teñido era el capítulo más importante dentro de los costes de producción; la incidencia del coste del tinte en el precio total era mayor conforme aumentaba la calidad de los paños.

Las distintas órdenes de pago de que disponemos evidencian que los paños finos constituían las partidas más importantes de las mercancías vendidas por los mercaderes de Toledo a su distinguida clientela, aunque no eran los únicos productos con los que trataban. Otra serie de diversos objetos: reposteros, bocaranes, alfombras, tapices, etc., figuran también entre las mercancías que nuestros protagonistas podían ofrecer. Una orden de pago de 22.100 mrs. a favor de Alonso de Toledo refleja la entrega de 13 reposteros, hechos para servicio de la reina por parte de los mercaderes²³. Bocaranes, alfombras, tapices, figuran en la relación de mercancías que se habían comprado por orden de la reina para el ajuar de la duquesa de Medinaceli al mercader de Toledo Alonso de la Torre²⁴.

Los beneficios obtenidos en el comercio les permiten realizar otra serie de negocios lucrativos, entre los que destacaríamos el préstamo de dinero, que les proporcionaría en ocasiones, más que beneficios económicos, la posibilidad de éstos, dadas las ventajas y privilegios que les brindan. Para comprenderlos debemos tener en cuenta quiénes son los beneficiarios de esta actividad, fundamentalmente:

- la Corona
- sus compañeros menos afortunados

La esquilmada hacienda real, que se veía obligada en este período a soportar gastos de guerra cuantiosos: Granada, Italia, tiene que acudir, en ocasiones, a los préstamos de particulares —entre los que también van a encontrarse los mercaderes de Toledo— para hacer frente a sus distintas necesidades.

Alonso de la Torre asume algunos de los compromisos financieros de la Corona adelantando ciertas cantidades. Firma una cédula de cambio de 750.000 mrs. para pagar en Barcelona a don Ramón de Cardona, caballero mayor del rey, por las 3 galeras con que sirvió en Nápoles, operación que le supuso un beneficio de 15.000 mrs.²⁵. Su compañero Fernando de la Fuente, mercader de Toledo, también responde al llamamiento real, prestando a la Corona en 1489, 20.000 mrs. destinados a hacer frente a la ofensiva que supuso el cerco de Baza. Recibe a cambio, de acuerdo con lo estipulado con la Corona, 2.000 mrs. de juro de heredad que sitúan en la renta de las alcabalas de Salamanca²⁶. Esta cantidad, no significativa,

23. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 2, fol. 370.

24. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 3, fol. 2.

25. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 4, fol. 209. Se ordena a Ochoa de Landa que pague a Alonso de la Torre, 765.000 mrs. de una cédula de cambio que él dio para pagarle en Barcelona a D. Ramón de Cardona, caballero mayor del rey, por las 3 galeras con que sirvió en Nápoles, y 15.000 mrs. por el interés del cambio. La orden de abono es del 18 de mayo de 1504, Medina del Campo. Recibí de A. de la Torre, 15 junio de ese mismo año.

26. A.G.S., "Mercedes y Privilegios", leg. 61, fol. 47. Se decide así en virtud de las disposiciones generales del reino, en las que los monarcas explican sus ne-

vendría a sumarse a otras más importantes aportadas por distintos mercaderes castellanos²⁷.

Los mercaderes de Medina del Campo también solicitaron, en ocasiones, préstamos a los de Toledo. Estos no constituyeron grandes operaciones de crédito, pues se limitaron a pequeñas cantidades destinadas generalmente a ayudar a superar una circunstancia adversa o catástrofe, ya que la marcha normal de sus negocios no solía ofrecer ocasiones como para solicitar la ayuda de otros. Luis González, mercader de Medina, debe en razón de un préstamo a Juan de la Torre, el viejo, mercader de Toledo, 20.000 mrs. mientras que Luis del Castillo, especiero de la localidad medienense, adeuda 60.000 mrs. a Juan de la Torre, el mozo, y a Fernando y Alonso Usillo, también mercaderes de Toledo. Para hacer efectivas estas deudas se les amplía el plazo de pago a la feria de mayo de 1493 a celebrar en Medina, ya que habían sido damnificados por el fuego sufrido en la villa en 1492²⁸. De este aplazamiento se beneficiaron también sus compañeros Sancho de Toledo y Sancho de Gumiel, deudores del mercader de Toledo, Alonso de Toledo. La cantidad aplazada ascendía a 33.634 mrs.²⁹.

Dentro de sus negocios de dinero debemos mencionar otros importantes aspectos:

- receptores de Bula de Cruzada
- arrendadores de rentas

Alonso de la Torre fue recaudador de las Bulas de Cruzada en el obispado de Toledo en 1494³⁰, y en 1501 en unión de Diego de la Fuente se hizo cargo de la recaudación de las cantidades destinadas «para la paga de las guardas». Contamos con órdenes para que ambos paguen la cantidad adeudada por este concepto a Martín de Salinas, contino de la Casa Real. A Diego de la Fuente le correspondía entregar 1.348.883 mrs.³¹ y a

cesidades de dinero “acordeme socorrer de algunas contyas de maravedis de algunas personas de mys reynos”, “dandoles en pago de lo que dieren mrs. de juro de heredad, situados donde estimasen oportunos”, “dandoles el millar de juro a diez mill maravedis”.

27. Sirvanos de ejemplo la figura de Diego de Soria, mercader burgalés, que aportó 300.000 mrs. A.G.S., “Mercedes y Privilegios”, leg. 108, fol. 31. Cita LADERO, M. A.: *Castilla y la conquista del reino de Granada*, Valladolid, 1969, pág. 298. Recoge también otros préstamos de particulares.

28. A.G.S., Sello, 1492, XI, 42.

29. A.G.S., Sello, 1492, XI, 42. 17.634 mrs. correspondían a Sancho de Toledo y 16.000 mrs. a Sancho de Gumiel.

30. A.G.S., Sello, 1494, XI, 446. Presenta demanda contra su criado Diego de Cetino, acusándole de haberse “alçado” con lo recaudado en los tesoreros de la cruzada del obispado de Toledo. El corregidor de Zamora debe hacerse cargo de esta acusación.

31. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 47, fol. 164 2.º Esta cantidad se la debía pagar a la corona antes de fin de agosto de 1502 “de los maravedis que vos fueron librados e son a vuestro cargo para la paga de la gente de nuestras goardas”.

Alonso de la Torre 1.639.184³². Unos años después, Diego de la Fuente, emprendería otro importante negocio, el de arrendador de la renta de la seda de Granada, actividad que podríamos relacionar con su papel de expendedor de este producto. En 1505 la arrienda por 7.950.713 mrs., cantidad que descenderá en 1506-7 a 7.200.000 mrs. para volver a subir en 1508-10 a 7.300.000 mrs.³³. De 1511 a 1516 el mismo es de nuevo el arrendatario, condición que traspasará al también mercader de Toledo Juan Alonso de Toledo.

Hemos visto a los mercaderes toledanos dedicarse a sus diversos negocios en solitario o asociándose entre sí, constituyendo compañías de comercio de ámbito familiar, revelándonos como la más importante la formada por Diego de la Fuente y Alonso de la Torre. Tampoco resultó extraño su asociación con mercaderes extranjeros, sobre todo en el campo de los negocios de dinero, eligiendo en este caso como socios a los genoveses, expertos conocedores de los distintos métodos y operaciones comerciales y financieras. Un ejemplo de este tipo nos lo brinda Bernaldo Castellón, quien formó compañía con el genovés Francisco Palomares. Esta razón social se dedicaba, según testimonio de sus socios, a negocios de cambio y movimientos de dinero³⁴.

Los mercaderes de Toledo trabajando individualmente o uniéndose en compañías comerciales constituyen un grupo de intereses solidarios, grupo que presenta unas características afines con otros mercaderes del reino, que forma —no debemos olvidarlo— un importante eslabón en la cadena comercial que llevó a algunos de nuestros compatriotas a jugar un destacado papel en la gran ruta de comercio constituida por los distintos puertos del Golfo de Vizcaya y Canal de la Mancha. No es nuestro propósito presentar esta ruta, su actividad, ni los hombres que la vitalizaron y alcanzaron los primeros puestos en el mercado internacional, ya que rebasaría con creces el objetivo de estas líneas, centrado en la presentación de una determinada faceta de los mercaderes de Toledo en los últimos años del siglo XV: el de abastecedores de paños y telas finas de la Casa Real y grandes linajes del reino.

32. A.G.S., C. y S. Reales, C. y D. de los R.C., leg. 47, fol. 166.

33. CARANDE, R.: *Carlos V y sus banqueros*, pág. 419. En esta misma obra nos ofrece las sumas por las que la renta fue arrendada posteriormente.

34. A.G.S., Sello, 1489, IX, 318. En el momento de su disolución y reparto de beneficios, surgieron diferencias entre ambos socios, quienes de común acuerdo nombraron a Sancho de Toledo, mercader, juez árbitro.

PAÑOS VENDIDOS POR LOS MERCADERES DE TOLEDO: SAN PEDRO A LA CASA REAL

CLASE DE PAÑO	CANTIDAD — varas	PRECIO — mrs.	AÑO	DESTINO
Raso negro	2 1/2	600	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Raso carmesí	3 1/4	1.200	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Raso negro veneciano	3 1/4	550	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Terciopelo negro	36	900	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Terciopelo verde de Génova	34 1/4	1.000	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Terciopelo azul	11 1/4	1.000	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Terciopelo carmesí de dos hilos	4 1/2	2.700	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Terciopelo negro	1 1/2	850	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Terciopelo verde	1/4	1.000	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Grana de Londres	1/2	1.200	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Grana de Florencia	1 1/2	1.600	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Ruán sello leonado	3 1/2	620	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Ruán anaranjado	4 1/4	550	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Ruán plateado	4 1/4	550	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Paño negro de Florencia	5	1.200	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Countraí	13	600	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Aceituní morado de Florencia	8	1.250	1499	Descargos alma Príncipe D. Juan
Aceituní azul y anaranjado	11	1.100	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel
Frisia blanca	46	50	1502*	Ajuar de doña Mencía Manuel

* Desconocemos fecha de venta, 1502 es la fecha de la orden de pago.

TELAS VENDIDAS POR LOS MERCADERES DE TOLEDO: SAN PEDRO A LA CÁMARA REAL

CALIDAD	CANTIDAD — varas	PRECIO — mrs.	COLORES
Terciopelo	88	850 a 2.700	negro, verde, carmesí, azul
Frisia	46	50	blanco
Raso	36 1/2	550 a 1.200	negro, carmesí
Aceituní	19	1.200 a 1.250	morado, azul, anaranjado
Countrai	13	600	
Ruán	12	550 a 620	anaranjado, plateado
Paño negro de Florencia	5	1.200	negro
Grana	2	1.200 a 1.600	colorado

PAÑOS VENDIDOS POR LOS MERCADERES DE TOLEDO: DE LA FUENTE A LA CASA REAL

CLASE DE PAÑO	CANTIDAD — varas	PRECIO — mrs.	AÑO	DESTINO
Brocado pelirrojo	7 1/2	9.124	1496	Ajuar de doña Juana Pimentel
Terciopelo carmesí	10	2.350	1496	Ajuar de doña Juana Pimentel
Terciopelo negro	1 1/3	875	1497	Casa Real
Paño negro de Florencia	28	1.200	1497	Casa Real
Raso carmesí	12	1.300	1497	Regalo al secretario de los venecianos

MERCADERES DE TOLEDO: TORRE (TELAS VENDIDAS A LA CASA REAL)

CLASE DE PAÑO	CANTIDAD — varas	PRECIO — mrs./vara	AÑO	DESTINO
Terciopelo carmesí de Génova de dos hilos.	20 1/2	2.700	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Terciopelo negro de dos hilos	13 1/2	850	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Raso verde de Florencia.....	11	550	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Damasco carmesí veneciano	8 1/2	380	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Raso blanco de Florencia	10	550	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Raso turquesa	3/4	550	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Terciopelo azul doble de Génova	12	1.000	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Terciopelo azul doble	12	1.000	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Grana de Florencia	3	1.500	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli
Tafetán azul y naranja	65	240	1502*	Ajuar duquesa de Medinaceli

* Orden de pago. La venta efectuada con anterioridad.

OBJETOS DIVERSOS VENDIDOS PARA EL MISMO AJUAR DE LA DUQUESA DE MEDINACELI POR REGALO DE LA REINA

12 bocaranes azules delgados	250 mrs./unidad.
1 tapiz de 57 anas	750 mrs./ana.
1 alfombra de rueda de 30 palmos	5.500 mrs.
3 ante-puertas de 9 anas cada una	4.797 mrs.