

## El riesgo en los negocios: La quiebra de dos compañías Toledano-Genovesas a principios del siglo XVII<sup>1</sup>.

*Hilario Rodríguez de Gracia*  
*Académico correspondiente de la RABACHT*  
*y de la Real Academia de la Historia<sup>2</sup>*

La actividad económica toledana experimentó un fuerte desarrollo durante gran parte del siglo XVI, al unísono de lo que ocurría en otras ciudades castellanas y andaluzas<sup>3</sup>. En opinión de los historiadores económicos aquel crecimiento mantendría una relativa estabilización que se prolongaba hasta los primeros años del siguiente siglo, lo cual sirvió como acicate para que individuos dedicados a actividades especulativas aprovecharan las sinergias de la coyuntura expansiva y obtuvieran considerables ganancias de un amplio elenco de negocios mercantiles y financieros<sup>4</sup>. Uno de los sectores beneficiados sería la colonia de genoveses que estaban afincados en la ciudad desde los primeros años del reinado de Carlos I.

Durante la fase expansiva las relaciones y funciones financieras fueron cada vez más complejas; tanto es así que algunos mercaderes, con cierta certeza, los más experimentados, comenzaban a considerar el papel decisivo que tenía el comportamiento de la demanda y de la oferta a la hora de asumir riesgos. De la misma manera, tuvieron muy en cuenta el papel que las variaciones tenían en su negocio y patrimonio. Tampoco dejaron caer en saco roto algunas enseñanzas fundamentales. Una de ellas es que debían estar atentos a los desfases que podían sufrir, en los momentos de contracción económica, los ciclos de capital y los cobros que ellos tenía establecidos a muy largo plazo, porque en el caso de olvidarlo podían caer en una falta de liquidez, cuya única salida viable pasaba por malvender activos y así hacer frente a los flujos de riesgo. Los menos adiestrados en esos conocimientos teóricos asumían mayores incertidumbres y su economía empresarial y doméstica —de muy imprecisa separación, como podremos ir viendo— apenas si tenía defensas económicas con las que poder compeler tan súbitos accidentes.

Al producirse el cambio de inflexión económica, esto es, el paso de la expansión a la regresión, los elementos patrimoniales de muchos

mercaderes resultaron insuficientes para hacer frente a sus obligaciones y se veían abocados a una quiebra de consecuencias imponderables<sup>5</sup>. Los hombre de negocio, inclusive el más simple comerciante<sup>6</sup>, no podían olvidar planteamientos tan esenciales como que el desarrollo de su actividad mercantil, que en puridad no era otra cosa que obtener lucro y sortear las pérdidas, descansaban sobre dos pivotes de imprecisa solidez ante la inestabilidad de los tiempos: la incertidumbre y el riesgo comercial; o como bien escribió Mateo Alemán: “*los bienes de fortuna son mudables, y mas en los mercaderes, que traen sus haciendas en bolsa ajena y a la disposición de los tiempos...*”<sup>7</sup>.

## 1.- ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DE LAS COMPAÑÍAS GENOVESAS

Un buen número de los italianos afincados en la ciudad a principio del siglo XVII<sup>8</sup> estuvieron dedicados a la venta de servicios, la compraventa de mercancías, el tráfico de monedas, el crédito, la intermediación<sup>9</sup> o las exportaciones al mercado indiano y europeo<sup>10</sup>. En torno al año 1560 algunos tuvieron un relevante papel en la colocación de los juro que la monarquía concedió a cambio de los préstamos sindicados que hicieron sus paisanos más acaudalados. Mientras los de origen milanés o florentinos<sup>11</sup> era muy pocos abundaban los naturales de Liguria<sup>12</sup>. Entre los primeros cabe citar las familias que portaban apellidos como Binago —Vinago—, Cernúsculo, Junio<sup>13</sup>, Lecco —escrito a veces Leceo y Leca— o Vechi<sup>14</sup>, mientras que entre los instrumentos notariales aparecen insistentemente individuos genoveses apellidados Ansaldo, Ayrolo, Bocangelino, Baba, Batistin, Belenguero, Boco, Bofante, Canal, Canicio, Chavarín, Dongo, Doria, Franqui<sup>15</sup>, Forniel, Gabarín, Gallo Gentil, Justiniano<sup>16</sup>, Imperial, Lezcaro, Lomelín, Mostara, Palavicino, Pinelo, Sanguieto, Spínola, Terril. Vivaldo o Zebolín<sup>17</sup>.

Esos linajes formaron unidades familiares denominadas *domus*<sup>18</sup> y una de sus actividades más emblemáticas fue intervenir en el mundo comercial mediante sociedades, muy semejantes, por la complejidad estructural, a las *compagna* o *commenda* de su tierra<sup>19</sup>. Estuvieron constituidas por un indefinido número de socios, unidos por lazos familiares, que optaban por asociarse temporalmente para determinado negocio con el fin de limitar el riesgo y la incertidumbre<sup>20</sup>. Las formas de vinculación de los participes componían un arco que iba desde la presencia de capitalistas que no intervenían absolutamente nada en la gestión, cuyo papel consistía en aportar exclusivamente capitales y recibir a cambio un interés, hasta

la existencia de unos socios designados comanditarios, cuya misión fue precisar las líneas de gestión de la sociedad. A modo de complemento estaban los que contribuían con el trabajo y la formación técnico-contable, dos elementos productivos esenciales para obtener lucro con su buena gestión<sup>21</sup>.

Las normas de funcionamiento societario quedaban recogidas en un contrato escrito<sup>22</sup>, aunque no todos los que acordaba establecer compañías actuaban de ese modo. Con cierta asiduidad, por el contrario, efectuaron convenios que no pasaron ante ningún escribano público que diera fe de esa escritura. Una de cláusulas más significativas de los contratos escritos es aquella que hace alusión a la parte alícuota del capital suscrito por cada uno de los integrantes; no menos significativa es la que enumera las funciones a realizar por cada uno socios, dentro y fuera de la compañía<sup>23</sup>; o aquella otra que establece las obligaciones y libros contable a llevar por el factor o gerente para que los socios pudieran comprobar la marcha del negocio<sup>24</sup>. También fue importante otra disposición que recoge la proporción a percibir sobre el lucro o sobre las pérdidas por cada socio, un reparto casi siempre directamente proporcional al capital suscrito<sup>25</sup>. Con la misma meticulosidad quedaron especificados los motivos que determinaban una interrupción de las funciones de la compañía; siendo el más fundamental la muerte de cualquiera de los partícipes, aunque esa voluntad tuvo un cumplimiento arbitrario por parte de los herederos, quienes se mostraban muy reticentes en suspender una empresa que estaba generando jugosos beneficios<sup>26</sup>.

La sede social de la compañía quedó establecida en la ciudad italiana de procedencia y desde ella se proyectaban todas las operaciones por un consejo de administración. Las instrucciones se comunicaban a los factores y o poderdantes mediante una correspondencia muy fluida, lamentablemente, desaparecida<sup>27</sup>. La designación del factor también era competencia del consejo, cuyas funciones, en calidad de director-gestor de la sucursal<sup>28</sup>, era administrar y dirigir la “casa comercial”, la vez que ejercía notables prerrogativas como *pater* de familia<sup>29</sup>. A su cargo tendría a varios jóvenes, a los cuales instruía en el difícil ejercicio de desenvolverse en las transacciones y les proporcionaba manutención y alojamiento<sup>30</sup>. Los apellidos comunes de los integrantes de numerosas compañías evidencian los fuertes lazos de cohesión y solidaridad existentes. Bien es cierto que el vínculo —nadie podrá negar el carácter familiar de este tipo de empresas— comprendía otros niveles. En uno de ellos aparecían los asalariados, con frecuencia individuos de su misma nacionalidad, a los

que se acogía en la casa como componentes de ella, quizá porque eran más fiables y eficientes a la hora de cumplir las órdenes del factor<sup>31</sup>. La sociabilidad de los genoveses toledanos, por otro lado, tuvo su punto de referencia en una hermandad religiosa denominada cofradía del Cristo de Luca, establecida durante muchos años en el monasterio de San Juan de los Reyes, cuya enseña fue una imagen con un crucificado calzado de un pie y descalzo del otro, la cual todavía se conserva en la sacristía de la iglesia de Santa Leocadia.

Otras de las puntualizaciones que no conviene olvidar es la abundancia de las sociedades colectivas, de las llamadas familiares, en el mundo comercial toledano de los siglos XVI y XVII. La mayor parte de ellas surgían por la adhesión de varios parientes, con aportaciones de capital variable, actuando uno de los socios en calidad de administrador, cuya obligación prioritaria era la de asumir la toma de decisiones. Podía darse el caso que este socio no llevase ningún capital a la sociedad y solo contribuyese con su trabajo, a cambio del cual recibía una parte de la ganancia obtenida. Del lucro final solían recibir un complemento que iba destinado al sustento de su casa e incluía el pago del alquiler de la tienda donde estaba establecido el negocio. Los demás socios, los que habían contribuido con su dinero, adoptaban el papel de observadores de la operativa comercial, sin la obligación de acudir al negocio excepto en momentos extremos, pero autorizados para comprobar y fiscalizar los apuntes contables realizados en cada uno de los libros correspondientes. Con frecuencia, el factor debía consultarles si debía realizar una determinada venta aplazada, en función del vencimiento o por su montante económico<sup>32</sup>.

En otros casos, las funciones gerenciales y administrativas quedaban distribuidas entre todos los socios, como puede comprobarse en unos contratos que suscribían el año 1617 cuatro personas, llamados Clemente Canal, Francisco Carrión, Roque y Andrea Canal. Francisco estaba emparentado con Clemente, al estar éste casado con su hija Gracia, mientras Roque y Andrea, ambos hijos de Bartolomé, gozaban de la condición de sobrinos del socio principal. Entre los cuatro formaron dos compañías, familiares en toda la extensión del término, que situaron en Toledo y en Génova, respectivamente. Clemente Canal, en su calidad de mercader, aparece en los protocolos notariales con bastante asiduidad a partir de 1595. Aquel año vendió al librero Tomás de Guzmán y a su hijo Antonio cien libras de jabón. Posteriormente, efectuó cientos de documentos; unas veces son obligaciones anticipadas por la compra de lana, otras veces son instrumentos crediticios por la venta de acero para fabricar espa-

das, jabón de Trípoli, agallas, incienso, escamonea —una hierba, de flores blancas a manera de canastillos de un fuerte olor, de raíz larga, gruesa y llena de cierto líquido, que exprimido fue utilizado para purga—, albayalde o tejidos hechos con seda genovesa<sup>33</sup>.

Al hilo de lo comentado surgen otras particularidades significativas con respecto a las empresas formadas por varios socios. Una será la vasta experiencia de los comanditarios que forman esas asociaciones mercantiles. En el caso concreto de los Canal, los cuatro accionistas habían tenido anteriormente asociaciones comerciales con otras personas o entre ellos; Clemente la tuvo con Bartolomé. Francisco estuvo asociado a un tal Francisco Barriento, cuya residencia la fijó en Medina del Campo y fue disuelta en enero de 1616<sup>34</sup>.

Otra de las particularidades societarias es la relativa a las condiciones que aceptaban quienes iban a integrarse en la comanda, dado que alguna tendrá unos requisitos especiales, con notables diferencias en comparación con las que se escrituraban cuando los socios eran toledanos. En aquel microcosmos jurídico, sólo es comprensible una razón para optar por cláusulas alejadas de los convencionalismos al uso. La razón puede estar en que los genoveses cuando firmaban un acuerdo societario preferían ajustarse a las normas de su tierra, cuyo derecho mercantil conocían y practicaban. Un buen mirador para el análisis de esta argumentación está pergeñado en las cláusulas fundacionales de la compañía de los Canal. Es casi seguro que fueron redactadas por alguien que conocían bien los términos jurídicos o, y esto no debe descartarse, fueron copiadas de una escritura análoga, que no fue realizada en Toledo sino en Génova. Pudo haber una razón potencial de esa toma de decisiones. En el caso de ser así no puede ser otra que el interés de los socios por desarrollar del contenido de cada una de las cláusulas ajustándolas al derecho genovés. Querían ser muy precisos a la hora de dirimir un litigio por desavenencias, debido en este caso concreto a la existencia de dos sociedades, una localizada en España y la otra en Liguria. Ésta segunda ejerciendo como casa matriz del negocio y la primera tomando el papel de sucursal. Al frente de la toledana, conviene puntualizar en relación con el sistema organizativo, quedaron Francisco y Andrea y asumían las siguientes obligaciones: *“asistir con sus personas y procurar con los mejores y más eficaces medios que puedan, con amigos encaminados a esta casa, para que se sigan los provechos que se pudieren adquirir para el aumento de esta compañía, las cuales diligencias an de servir en lugar del puesto de los dichos Clemente y Roque”*<sup>35</sup>.

De las palabras precedentes puede deducirse que Clemente y Roque

Canal intervenían en este negocio como exclusivos suscriptores del capital, quizá aportando la masa del activo y del pasivo de sus respectivos negocios; de ahí su designación en la condición de gestores y administradores de la compañía ubicada en Génova, que actuaría como matriz y dependiente jerárquicamente de ella la establecida en Toledo. Los otros dos socios, Francisco y Andrea, asumían un papel secundario, receptores de los encargos, aunque contaron con los apoyos y ayuda mutua de sus socios principales, tanto en lo referente a la compra, aceptación de cambios o contratación de seguros, como en lo relativo a la venta de todo tipo de géneros remitidos a España<sup>36</sup>.

La escritura fundacional indica que la compañía principal compensaría a los dos socios toledanos con una partición sobre las ganancias y una comisión del dos ciento por sus labores de intermediarios. Aparte percibirían anualmente cuatro mil reales para el sustento de sus casas, cuya contabilización la debían cargar en la cuenta llamada de “averías”, mejor conocida como de menoscabos o pérdidas<sup>37</sup>. También podrían anotar un cargo por valor de 200 reales como máximo, cifra que será destinada a un capítulo ahora denominado fines sociales, pues debía distribuirse en limosnas entre los pobres. Aquel requisito es infrecuente de hallar entre las estipulaciones concertadas por las compañías toledanas<sup>38</sup>. En lo referente a la gestión comercial, la sociedad situada en Toledo era competía en exclusiva de Andrea Canal, mientras que Francisco debía ejercer de caja, con la responsabilidad de gestionar, cobrar y pagar a los acreedores y deudores. En el capítulo de los beneficios, tanto si hubo ganancias como si existían pérdidas a la hora de concluir la asociación, debían repartirlos por igual entre los cuatro socios.

Clemente y Bartolomé estipulaban unas condiciones muy exclusivas en la compañía ubicada en Génova. El responsable de la gestión contable, administrativa y dineraria sería Clemente, al ejercer de cajero, comprometiéndose a trabajar de manera exclusiva para la empresa y no participar directa o indirectamente en otras actividades comerciales. En calidad de capital fundacional aportaba todos sus bienes en España, entre los cuales figuraba un lavadero de lanas, situado en el paraje denominado los Algodorines, más todos los objetos de su casa y el inventario, activo y pasivo, de su negocio. No ha sido posible averiguar cuál fue el capital con el que contribuyó Bartolomé, al no hacerse ninguna mención en la escritura realizada en España. Es probable que ese requisito quedase explicitado en un acuerdo verbal. De quedar escrito, lo hicieron en un acuerdo protocolizado ante un notario genovés<sup>39</sup>.

Dentro de ese microcosmo constituido por los genoveses, otra de las cuestiones a evidenciar es la relación personal establecida entre la sociedad y sus aprendices, pues fue un vínculo perdurable y sin fecha de caducidad, dado que algunos de ellos ejercían posteriormente como factores o apoderados de la sociedad matriz en otra localidad<sup>40</sup>. Esa fue la evolución de la carrera profesional de Esteban Gentil. Primero estuvo de aprendiz en la casa madrileña de los Spínola, después aparece como socio de Mateo de Ceneraga, su padre y desde esa posición actuó simultáneamente como poderdante de sus antiguos formadores. Para evitar riesgos innecesarios intervino con un depósito de considerable de dinero en dos comandas: la de los Gabarín y los Forniel, eximiéndose de las pérdidas a cambio de recibir un interés<sup>41</sup>. Completaba el arco de sus opciones empresariales al mantener excelentes relaciones con Lorenzo Cernúsculo. El año 1584 invertían en la sociedad de Cernúsculo con operaciones muy específicas de cambios, implicándose en ellas a lucro. Otro ejemplo ilustrativo hay que particularizarle en Juan Esteban Gabarín, un individuo que comenzó siendo factor y en poco tiempo aparece actuando de una forma más individual, sin perder los lazos con sus antiguos instructores y jefes, lo cual le permitió efectuar varias colaboraciones muy ventajosas en las compañías de los Palavecino y Centurione<sup>42</sup>.

Conviene traer a colación una evidencia más. Es la malla de conexiones que establecieron los genoveses-toledanos en sus negocios, sumamente poliédrica y versátil, lo cual les permitía a muchos de esos comerciantes mantener su negocio de forma individual y a la par trabajar como factor, como poderdante e incluso ser un mero inversor al efectuar depósitos de dinero a cambio de un interés fijo, tuviera la empresa plusvalías o minusvalías<sup>43</sup>. Juan Bautista Vivaldo puede servir como paradigma de esa operatividad. Veamos sucintamente como lo hizo. En la compañía de sus cuñados Jácome y Esteban Pinelo, afincados en Toledo, participó en calidad de inversor pasivo. Hombre inteligente y prudente en sus opiniones, no quiso levantar suspicacias con su negativa, aunque indicaba que no podía asumir ningún tipo de responsabilidad por un sinnúmero de motivos. En realidad, el inconveniente sustancial, que sabía pero no quería evidenciar, eran las anómalas prácticas contables que los Pinelo aplicaban a la hora de gestionar su compañía<sup>44</sup>.

La presencia de los genoveses en los pueblos de cierta entidad no fue considerablemente alta y esa colonia, al igual que los que vivían en los núcleos urbanos, optaron por la multiplicidad en sus operaciones mercantiles. Bien es cierto que en este caso su preferencia estaba más de-

cantaba hacia la distribución a nivel minorista, pero no por ello dejaron de intervenir en ocupaciones financieras, desde la concesión de créditos a la venta de juros, al igual que se ocupaban de la venta de productos extranjeros y nacionales, los cuales les suministraban sus compatriotas de mayor solidez económica<sup>45</sup>. Un caso significativo es el de Nicolás Bambacari por dos o tres cuestiones; entre ellas porque el luqués aparece como maestro del arte de la seda, afincado en Ajofrín el año 1591<sup>46</sup>; posteriormente estaba viviendo en Ocaña como vendedor, a pequeña escala, de terciopelos, rajas, chamelotes, sedas y mantos de lana, artículos que conocía bien como se elaboraban. En 1599 cambió su domicilio a Toledo, sin abandonar sus relaciones con ciertos vecinos de la villa; tanto es así que constituyó una compañía al frente de la cual dejó a un factor natural de la villa y el se encargó de proveerla de mercaderías, cuya venta efectuaba el socio. Intervino en diferentes negocios y en unos aprovechaba los intercambios comerciales basados en los géneros textiles o mejoraba sus expectativas de beneficios con los intereses que obtuvo de ciertas operaciones financieras<sup>47</sup>.

Los italianos optaron por intervenir en los negocios que parecían más complejos. Es una premisa que no conviene olvidar, al igual que no conviene olvidar la amplitud, en un arco que abarcó negociaciones cambiarias<sup>48</sup>, seguros marítimos, venta de juros, compensación de letras al vencimiento<sup>49</sup>, cobro de obligaciones pendientes, impagadas o de difícil recuperación, etc. Incluso actuaba en la subrogación de deudas sujetas a concursos de acreedores<sup>50</sup>. Sin embargo, el componente primordial de su negocio, por no decir el prioritario, será la compra de pilas de lana. Tales transacciones estaban sustentadas en operaciones de crédito cuya operativa aseguraba el compromiso de recibir la mercancía recién esquilada en un tiempo convenido, operación que quedaba garantizada con la entrega de una cantidad de dinero a cuenta, con varios meses de adelanto, y la firma de una obligación con los ganaderos que cerraba el compromiso<sup>51</sup>. Para lo genoveses, la lana fue una fuente inagotable de oportunidades, pues les permitió desplegar múltiples servicios, desde movilizar capitales, conceder créditos sin intereses, adquirir las hierbas para las cabañas, o intervenir en el retorno del dinero conseguido por su venta en los mercados europeos con mercancías que venderían en España<sup>52</sup>.

El proceso de la compra y venta de lana integraba numerosos pasos, cuyo principio hay que situar en el esquileo, una operación que se efectuaba a finales de abril y a principios de mayo, en días de cielos claros y sin amenaza de lluvia. Una vez esquilada, sería amontonada por los ga-



naderos en los establos, evitando que estuviera lo más limpia posible. Los carreteros iban a recoger las pilas a un punto concreto en los primeros diez días de mayo. El lugar lo concordaban compradores y vendedores al suscribir el contrato de compra, y casi siempre será la población donde residía el ganadero. Desde allí será transportada a Toledo, donde se limpiaba, adcentaron y empacaban hasta estar dispuesta para su traslado a Alicante, desde cuyo puerto partía con destino a Génova o Florencia<sup>53</sup>. Los remitentes y consignatarios aprovechaban el ciclo comercial de retorno para aumentar sus beneficios, de tal forma que las urcas trajeron miles de hojas de espadas, innumerables balas de papel, un buen espectro de tejidos, de variadas composiciones, incluso trajeron mármoles para labrar sepulcros<sup>54</sup>.

Si al fin del proceso fue la rentabilidad del negocio, para unos resultó jugosa y, contrariamente, también otros resultaba dolosa. El causante de esa ruina hay que situarlo en un inadecuado cálculo del límite del riesgo que podían asumir cada empresario, a veces muy heterogéneo y con escasas previsiones para contener los accidentes casuales. Sin embargo, por lo general las ganancias derivadas de tan diversas actuaciones serán considerables, hasta el punto conseguir plusvalías superiores al 25% con la compra, aderezado y venta de lana. No es menos cierto que un proceso tan complicado requirió inversiones importantes, de procedencia y coste dispar. Por ejemplo, una de esas inversiones fueron los créditos aportados a los proveedores para tener asegurada la mercancía, un coste añadido de notable influencia sobre los flujos de liquidez. También resultó importante el valor del transporte desde los lugares de origen hasta el lavadero e igual entidad tuvo la mano de obra —adelantos de honorarios incluidos— encargada de las tareas de limpieza, el empaçado, su envío hasta el puerto de Alicante, al ser necesarias muchas personas para cada una de las tareas. Como remate final en la suma de los costes hay que incluir el valor del seguro, un añadido que posibilitaba amortiguar parte del riesgo no económico en caso de naufragio, pero que presentaba también contingencias secundarias.

Qué duda cabe que el adcentado de las lanas, el transporte y las consignaciones vía marítima, incluido el seguro, agrandaban el coste de la inversión. El aseguramiento evitaba incurrir en riesgos innecesarios, pero nunca fue posible situar ese contador en el punto cero y siempre existió un grado de incidencia sobre la empresa. En el caso de que se produjera un siniestro nunca fue inmediato el pago de las indemnizaciones, lo cual repercutía, vía endeudamiento financiero, sobre el coste final. La

dilación transformó el apunte en una partida del exigible a corto en un registro del exigible a largo plazo y, aunque a simple vista, su incidencia no debía ser muy significativa, si repercutió en el deterioro del flujo de capital circulante, de tal manera que podía convertir en insolvente a un empresario solvente a causa a la falta de liquidez para cumplir sus compromisos de pago.

### 3.- LOS CONCURSOS DE ACREEDORES

Durante los primeros años del siglo XVII el flujo de metales que llegaba hasta la Península, aseguran los historiadores económicos, se difundió por las economías europeas que estaban engarzadas comercialmente con la de Castilla y produjo un mecanismo de transmisión en la relación dinero-precios. Los retazos de tal dinámica resultarían perjudiciales para la actividad artesanal toledana<sup>55</sup> y fue mucho más grave cuando aumentó la fiscalidad sobre ciertos sectores productivos, como el de la seda. No debe olvidarse que era uno de los más dinámicos de la economía toledana. Por otro lado, los impuestos que los importadores pagaban por cada libra crecieron desde el año 1575 y los pagadores transfirieron su valor al producto final, circunstancia que incrementó las dificultades para competir en el mercado nacional con los tejidos extranjeros que, por cierto, eran más baratos y abundantes. Los teóricos de economía política del momento sabían que la contención a las mercaderías extranjeras solo podía hacerse aumentando las medidas proteccionistas, aunque no ignoraban que existía una demanda nada despreciable por los productos de inferior calidad fabricados en otros países<sup>56</sup>.

Los obstáculos para la exportación de los tejidos de seda toledano crecieron ante el absoluto monopolio que disfrutaban las sedas granadinas en el comercio indiano; tanto es así que los maestros del arte de la seda pidieron a la monarquía que se otorgasen similares privilegios de embarque a sus tejidos con el fin de contrarrestar las dificultades. Desde Toledo se enviaron al rey y a sus Consejos múltiples peticiones de auxilio para tratar de solucionar el problema substancial. Lamentablemente, la suplicas tardaron en ser oídas. Algunas estaban muy elaboradas, con diagnósticos certeros de lo que ante sus ojos acaecía, sobre todos las firmadas por los componentes de la llamada *escuela económica toledana*. Otras, sin embargo, carecían de esas cualidades. Más bien exageraban la situación con el único propósito de conseguir apoyos o una rebaja impositiva<sup>57</sup>.

La voluble coyuntura del momento tuvo importantes repercusiones sobre las economías de algunas compañías o sobre los particulares; en

especial cuando los pagos aplazados no se cumplían a su vencimiento o resultaban fallidos. Un aumento imprevisto del riesgo, en el momento en que el proceso recesivo fue más profundo, tuvo sus repercusiones y una sería el incremento de los concursos de acreedores. El resultado previsible será la quiebra, un término muy relacionado con el mundo mercantil y que actualmente contempla cuatro procedimientos de cierta analogía como son la quiebra, suspensión, concurso y beneficio de quita y espera<sup>58</sup>.

El objetivo de todo concurso o quiebra —vocablos ahora muy bien diferenciados en comparación a como lo fueron en otros tiempos— era saber si un deudor, en este caso cualquier mercader o asociación, estaban en estado de insolvencia. Para determinarlo resultaba imprescindible analizar un balance, que como buen instrumento contable contenía por separados los bienes y derechos que constituían el activo y las obligaciones que formaban el pasivo. Los peritos podían ratificar de su examen si era imposible cumplir las obligaciones exigibles en ese momento o existía una viabilidad patrimonial que permitiría cobrar a los acreedores. No hay que olvidar que la finalidad de un concurso consistió en resolver los problemas que planteaba la concurrencia de los acreedores sobre el patrimonio del deudor, además de ratificar que existían bienes suficientes para satisfacer a los acreedores. El propósito fundamental de todo proceso de concurso consistía en explotar el patrimonio societario como lo haría su dueño y liquidar las deudas pendientes, con el fin de evitar que únicamente cobrasen unos pocos, a la vez que establecía obstáculos para que los acreedores despedazasen los bienes<sup>59</sup>.

Los primeros pasos de todo concurso comenzaban cuando uno de los titulares de la sociedad, representado por su procurador, presentaba al alcalde mayor una solicitud en la cual demostraba la imposibilidad de pagar a los acreedores en los plazos ajustados con ellos. El alcalde reunía a ambas partes y designaba a unos jueces del proceso, cuya primera actuación consistió en establecer los plazos para liquidar las deudas que tenía la sociedad. Acto seguido, los designados comenzaban a realizar las primeras instrucciones y una consistía en elaborar una probanza, donde quedaba ratificada que la decisión tomada por los quebrados era la más adecuada para no destruir su patrimonio. En el espíritu del juez del concurso existía la pretensión de que cada uno de los pagos pendientes se realizase con la menor pérdida posible para su librador.

A partir de ahí, unos apreciadores establecían la relación de bienes y derechos para ajustar el patrimonio del concursado, con su naturaleza,

características, localización y su valor, y similares operaciones ejecutaban con los pagos pendientes y demás cargas contables. El primer procedimiento consistía en mantener un contacto con los acreedores para, en fundición de valor de la deuda y su procedencia, constituir la graduación posterior, en la cual iba a distinguirse los elementos del pasivo que tenían cabimiento. Acto seguido se separaban los bienes dotales de la mujer y la legítima que correspondían a los hijos, al deber quedar excluirlos de la masa del concurso, por destinarlos a su sustento y no ser bienes sometidos al secuestro concursal.

A continuación, el juez del proceso nombraba a un administrador. En sus manos dejaban la complicada tarea de comparar la masa activa con la pasiva; es decir, ajustar la lista de obligaciones acreedoras, según figuraban en los libros y documentos de deudor, más el capital inicial, y constituir la masa del pasivo. El contrato permitía conocer las posibilidades que tenía el capital concursado de continuar con su actividad, pagar en ciertos plazos o acabar en la cárcel<sup>60</sup>. El siguiente trámite de todo proceso de quiebra pasaba por elaborar una lista de los acreedores y con ellos iba a establecerse un convenio de pago —sentencia de graduación— a tenor del resultado del balance patrimonial. A cada uno de los acreedores les asignaba un lugar de prelación o cabimiento, cuya secuencia quedaba parcelada en cuatro grandes grupos: acreedores por trabajo personal, hipotecarios, con prenda y quienes tenían derechos reconocidos en escritura pública. Si los bienes concursados resultaban insuficientes para satisfacer las deudas, los acreedores debían optar por aceptar una reducción. En caso contrario, la única posibilidad que les quedaba era perder los derechos y anotar en los libros el débito como fallido.

### 3.1.- LA QUIEBRA DE LA COMPAÑÍA BOCANGELINA

Si alcanzar el enriquecimiento con los negocios fue uno de los objetivos de los genoveses, el otro sería lograr el suficiente crédito y prestigio para encumbrarse socialmente por medio de lazos operativos, relaciones de amistad, confianza, prestigio o configurando un espacio donde el dinero y las estrategias posibilitaban el ascenso social. En muchos casos, el dinero les sirvió para comprar un título, unas propiedades e instituir un mayorazgo<sup>61</sup>.

Pedro Bocangelino pudo llegar a Toledo alrededor del año 1524<sup>62</sup>. Entonces aprendía mejor las fórmulas y los ungüentos que requería el saber de un buen boticario que las prácticas de la contabilidad por partida doble que constituía el acervo de un comerciante. La pericia, en ambos

casos, consistía en vender caro y comprar barato. La razón que le empujó a salir de su ciudad de origen es un misterio. Dos pudieron ser las motivaciones; por un lado su eventual ascendencia conversa, por otro, el querer su familia que se pusiera a salvo de los graves disturbios sucedidos en el año 1520<sup>63</sup>. A su llegada, habitó en el enclave parroquial de Santo Tomé, en la plaza de San Benito, y pocos años después, en concreto durante 1561, ya mantenía la titularidad sobre una botica situada en el Arquillo; la cual, posteriormente, ubicó en una casa en Hombre de Palo, en la circunscripción parroquial de San Gines, contigua a una casa que era propiedad de otro genovés llamado Juan Pinelo Selvago<sup>64</sup>.

Pedro ejercería la profesión de boticario hasta después del año 1590. Durante bastante tiempo compaginó la elaboración de fármacos y el mercadeo de artículos muy diversos, a la par que intervenía en operaciones cambiarias y participaba en alguna que otra gestión financiera en las ferias que servían de mercado de dinero y plaza de cambio. Como boticario suministró medicinas a varios conventos, Madre de Dios, Santo Domingo el Antiguo, aparte de tener una amplia clientela entre particulares<sup>65</sup>. Contrajo nupcias con Teresa Mejía, una mujer que procedía del Toboso, y tuvieron cuatro hijos: Andino Ángelo, Pablo, Ángela y Anastasia Bautista, que optaba por ser beata, aunque no parece escogiera ningún beaterio de los existentes para su retiro, ya que permaneció viviendo en la casa paterna durante bastantes años<sup>66</sup>. Durante el año 1572 volvía a efectuar nuevos esponsales con una genovesa llamada Antonia Merelo<sup>67</sup>, procedente de Rapallo, un lugar dependiente del señorío de Génova, con la cual tendrían otros tres hijos, Nicolás, Juliana<sup>68</sup> y Mariana.

Durante la década de los años ochenta aparece acompañado de su yerno Paulo Baba<sup>69</sup>. Esa compañía intervino prioritariamente en dos campos; por un lado, compraba y vendía materias primas<sup>70</sup>, sustancialmente lanas, y productos elaborados<sup>71</sup>, y en la otra vertiente gestionaba algunos patrimonios de nobles<sup>72</sup>, a la vez que gestionaba el cobro de los intereses de los juros ya vencidos<sup>73</sup>. A todo ello añadían la administración diezmal de los canónigos, con clientes como el deán Pedro de Carvajal y Ayala, con quien firmaban el año 1592 un contrato de administración por espacio de cinco años. A cambio de sus ingresos diezmales, la compañía Boscangelina debía adelantarle mil reales cada mes, más otros tres mil cada tercio del año y situar en Roma una pensión que el beneficiario cobraría en escudos de oro, encargándose también de efectuar el cambio<sup>74</sup>.

Los dos socios se implicaron arriesgadamente en la adquisición de lanas durante bastantes años por medio del sistema de contratos con

primas adelantadas. Firmaban los documentos entre los meses de octubre y abril, porque a partir del primero de mayo se procedía a la retirada, nada más ser esquiladas las ovejas. La lana tuvo un destino fijo, Génova. Al menos así parece analizando las escrituras firmadas entre enero hasta abril de 1589 con diversos escribanos públicos<sup>75</sup>. Los propietarios de las pilas iban a entregarlas en su localidad de origen en un plazo record, entre el uno y el quince de mayo. Unos carreteros, por encargo de los genoveses, las condujeron hasta los lavaderos de Toledo, donde cientos de arrobas serán acondicionadas en un artificio situado en el paraje de los Cañarejos de San Julián<sup>76</sup>. Una vez que estaba limpia la mercancía era empacaba en sacas de diez arrobas y volvía a cargarse en carretas con destino Alicante. Los remitentes, antes de partir, ya había abonado el correspondiente derecho de exportación —llamado sacas de lanas— en el puerto seco de Yecla. Al llegar la mercancía al puerto alicantino era consignada —los bultos llevaban pintadas unas referencias simbólicas que revelaban quién actuaba como remitente y a quien como destinatario— a nombre de las compañías establecidas en Génova, no sin antes hacer un seguro para aminorar las incertidumbres del viaje. Durante algunos años, los destinatarios exclusivos de las pilas de lana serán Franco Spínola, Ángelo Riccio, Juan Bautista Nicolao, Bautista Catanio y Juan Francisco Palavicino, unas veces actuando en compañía y otras veces ejerciendo de manera más personal.

Tales envíos fueron suspendidos el año 1590 de manera inesperada, cuando en el lavadero de San Julián todavía quedaban 3.500 arrobas aderezadas y listas para ser embarcadas. La causa de la rescisión hay que ponerla en relación con la presencia permanente en Toledo de Juan Lucas Palavesín, el hijo de Juan Francisco, en calidad de apoderado de Spínola y Cia<sup>77</sup>, quién a partir de entonces efectuó las compras<sup>78</sup>. No parece que ese cambio de actitud comercial afectase a la marcha del negocio de los Boscangelino, ni que tampoco les preocupase en exceso la pila de lana almacenada. Por un lado enseguida encontraron comprador, por otro la compañía estaba sólidamente consolidada. Por aquel entonces, como ejemplo comparativo, recogían más de 10.000 arrobas, unas veces por su cuenta y riesgo o para cumplir los encargos que les realizaban empresarios particulares o compañías radicadas en Génova<sup>79</sup>. Al dinamismo comercial les añadían su prioritaria práctica mercantil, que consistía en ajustar créditos y vender cualquier tipo de bien importado de Italia<sup>80</sup>.

Pedro mantuvo su botica operativa durante mucho tiempo, aunque antes de 1590 postergaba a un segundo plano la preparación de fárma-

cos. Tanto es así que no está incluido en una relación que le fue presentada al corregidor el año 1591, donde figuran los nombres casi todos los que ejercían en la ciudad<sup>81</sup>. Al frente del establecimiento estaba un factor, Juan de Urquizu<sup>82</sup>, cuyo puesto ocupaba posteriormente su hijo Pedro, individuo que sí figura en la citada nómina en calidad de boticario. El año 1599, Bocangelino estableció con él una sociedad de similares condiciones al que mantuvo con su padre. El contrato, no obstante, no incluía las referencias esenciales sobre la substancia del negocio. A decir verdad, no tiene mucho que ver con la botica, aún traspasándole al socio los cachivaches, polvos y ungüentos que había en ella. Ciertas cláusulas del documento llaman la atención; una es la relativa al capital de la sociedad, establecido en ocho mil ducados, cifra considerable para el momento, mucho más excepcional teniendo en cuenta que la explotación del negocio se circunscribía a la ciudad, donde la demanda de esos productos debían repartirse con más de una docena de boticarios. El factor, por otro lado, quedó facultado para tratar con mercaderías de Levante y de Indias<sup>83</sup> y podía cobrar los artículos intercambiados en lana, lo cual evidencia la versatilidad funcional de su cargo y del negocio<sup>84</sup>. Esas condiciones no eran ampliables al manejo de los fondos, ya que los únicos depositarios del dinero serían los genoveses. Pedro Urquizu asumía la gestión y las operaciones de compra-venta, con la salvedad de que, al ausentarse para comprar o vender, Paulo Baba quedaba obligado a “acudir —al negocio— para evitar que los mozos hagan fraude”. En relación con las potenciales ganancias, Urquizu recibiría un tercio de ellas; un porcentaje nada despreciable teniendo en cuenta que no hizo ninguna aportación dineraria<sup>85</sup>. La botica, por completar la información, fue el referente de otros negocios.

Si se observa el inventario realizado el año 1600, los activos y pasivos incluidos en él muestran que fue muy diverso el campo de actuación de la sociedad Bocangelina, comprendiendo sectores como la correduría de seguros, el cambio y préstamo, el arriendo de rentas o la venta de mercancías tan dispares como telas lujosas, corales, papel de cierta calidad destinado a la impresión, espadas<sup>86</sup> y seda de Oriente. Naturalmente, el pivote esencial del negocio seguía siendo la adquisición y blanqueo de las pilas de lana<sup>87</sup>.

La rentabilidad del negocio permitió a Bocangelino conseguir una firmeza económica nada despreciable, solidez que se comprueba en la concesión de ciertos aplazamientos de pago. Uno de los ejemplos más reveladores es una obligación de venta y pago diferido que suscribía en

1591 con el convento de San Pedro Mártir, lugar donde se imprimían las bulas de Cruzada. Pedro Bocangelino y su socio Paulo Baba ajustaron el suministro de nada menos que 10.000 resmas de papel, cada una de quinientos pliegos, valoradas en la substancial cifra de 100.000 reales, cuyo pago en plata aplazaron los dominicos durante veintitantos meses. Un crédito a tan dilatado vencimiento demuestra las posibilidades de endeudamiento que tenía el capital de la compañía, mucho más cuando se evidencia que esa parte del activo circulante no se correspondía con la misma dilación en el pasivo a largo plazo, pues liquidaban a sus proveedores muchos antes de que los frailes hubieran liquidado su deuda<sup>88</sup>.

Por otro lado, la compañía Bocangelina mantuvo una serie de contactos muy diversificados, lo cual permite comprender la importancia y esplendor de su crédito —léase solvencia y confianza—, aparte de que su solvencia les permitió establecer corresponsalías en Sevilla y en ciertos puertos indianos<sup>89</sup>. La trama de fidelidades la consolidaron valiéndose de los consanguíneos, uno de los cuales, Domingo Boca, trabajó durante más de veinte años en la sociedad. Para que fuese mucho más consistente esa trama establecieron una serie de casamientos consanguíneos o con paisanos. No menos cierto es que un buen número de los genoveses establecidos en Toledo tuvieron una alta propensión por casarse con las mujeres de la tierra. Hay una razón implícita con esa actitud y es que el matrimonio con toledanas eliminaba muchos requisitos a la hora de conseguir la vecindad<sup>90</sup>.

La compañía de los Bocangelino aparece como una sociedad familiar el año 1592. Pedro, el padre, era el fundador, y Paulo, su yerno preferido, actuaba como el socio ejecutor e influyente. Con la categoría de socios partícipes figuraban Ángelo Bocangelino y Antonio Sanguineto. La presencia de éste último en las transacciones comerciales societarias debía estar ligada a la dote de su mujer, a todas luces no liquidada y que había sido integrada en el patrimonio societario. Los cuatro socios aparecen interviniendo de manera mancomunada en los diversos negocios que mantiene la sociedad; al menos así lo refleja una obligación de servicio suscrita con varios apartadores de lana afincados en la tierra de Medinaceli<sup>91</sup>.

La unión mercantil estaría operativa desde el año 1592 hasta septiembre de 1601. Mantenía un capital escriturado que puede valorarse entre los medianamente significativo, al superar el millón ochocientos mil maravedíes. La mitad de la cifra sería aportada de manera conjunta



por Pedro y Pablo, mientras Ángelo y Antonio Sanguineto suscribían una cuarta parte cada uno de forma independiente<sup>92</sup>. La liquidación efectuada en diciembre de 1601 aporta ciertos detalles de interés. Uno es que Antonio Sanguineto recibió diez mil ducados, una cifra muy superior a la parte invertida. Aunque no está muy claro porqué concepto se le hizo la sociedad ese traspaso pudo corresponder al capital invertido y a las ganancias adquiridas. Es verosímil que también incluyera la dote de su mujer, porque a partir de entonces comenzó a tener una mayor actividad unipersonal<sup>93</sup>.

También Ángelo salió de la compañía para trabajar por su cuenta. Primero fijó su residencia en Madrid y luego se trasladó a Valladolid, donde aparece asociado a Cipión Merelo, hermano de Antonia, su mujer<sup>94</sup>. En la Corte realizaba varias operaciones mercantiles con su cuñado Segundo Ranolis, casado con Marina Bocangelino, y es casi seguro que representó a la sociedad paterna cuando el rey se trasladó de Madrid a la ciudad del Pisuerga, donde también aparece Ranolis<sup>95</sup>.

Los negocios de Ángelo tuvieron una evolución errática a partir de los años finales del siglo XVI; al menos así se intuye por ciertas cesiones documentarias que hizo a su padre y cuñado, condicionado por la falta de numerario para hacer frente a los gastos generales y cumplir con las exigencias apalabradas con sus proveedores. Esa incapacidad por liquidar los pagos pendientes le llevaron a transferir a su padre y cuñado ciertos documentos de sus pasivo, como una obligación de deuda, por valor de 6.000 ducados, que debía cobrar al marqués de Villamañán. La compañía Bocangelina también se hizo cargo otras obligaciones, como el pago de la indemnización de un siniestro que había asegurado, por valor de 895.421 maravedíes<sup>96</sup>. También aparece como avalista de Ángelo en un ajuste de cuentas, favorable a Juan Segundo Ranolis, por una cifra superior a dos millones y medio de maravedíes, la cual intentó saldar sin éxito ante la falta de numerario en caja y la negativa del cuñado de recibir endosadas algunas obligaciones de vencimiento cercano. Los traspasos mencionados no denotan síntomas suficientes para considerar que Ángelo estaba en quiebra; tampoco anunciaban su ruina patrimonial. Más bien hay que interpretarlo como un contratiempo en el flujo de liquidez. Aun así, no esta demás considerar que tales endosos evidencian potenciales síntomas de imposibilidad para hacer frente a las deudas contraídas. De hecho, Juan Segundo quiso definir la potencial insolvencia del cuñado si bien su mujer, Mariana Bocangelino, se lo impedía. No obstante, con posterioridad a la muerte de su suegro Pedro, dirigió sus actuaciones contra

la compañía Bocangelina, al haber avalado los saldos pendientes con los acreedores de Ángelo<sup>97</sup>.

Ángelo estaba en Toledo el año 1602 y su padre había fallecido en diciembre de 1601. Presumiblemente, asumió a su muerte ciertas gestiones, de poca importancia en el ámbito de la empresa, quizá por mantener en el capital de la compañía todavía su legítima<sup>98</sup>. De hecho, durante los dos o tres años siguientes siguió estampando su firma en las obligaciones por compras de pilas de lana. Mientras tanto el control de los fondos estaba en manos de Paulo, que desde 1604 tenía poder de la mayor parte de los hijos del fallecido Pedro para gestionar y liquidar las deudas de la sociedad<sup>99</sup>. Posiblemente, por situar un punto cronológico, a partir de 1606, tanto los efectos a cobrar como los que debía pagar la compañía entraron en una fase de desequilibrio y comenzaban a correr los primeros rumores sobre una posible quiebra, debido a la incapacidad de generar la suficiente liquidez como para cumplir en su momento con todas las obligaciones pendientes de pago<sup>100</sup>.

Así pues, esa potencial incapacidad para hacer frente a ciertos pagos conducía a la declaración de quiebra<sup>101</sup>. Un coadyuvante substancial a la hora de tomar esa decisión fue la presión que ejercieron los acreedores no afincados en Toledo, muchos de ellos asustados por las exigencias de Ranolis, a quién se le debían unos saldos que correspondían a los hijos de Bartolomé Pionelo<sup>102</sup>. Aunque es sólo una apreciación, hubo en ese momento una acumulación de deudas vencidas, “a plazo pasado”, es decir, impagadas, que hacían mucho daño al crédito y solvencia de Paula Baba. A las obligaciones incumplidas se sumó el naufragio de una nave cargada de lana que enviaron a Génova el año 1603<sup>103</sup>, unas letras que los libradores no aceptaban, bastantes pagos que postergaban por no tener dinero en caja con que hacerlo<sup>104</sup>. A todo ello hay que sumar la acumulación de entregas fallidas de lana por parte de los ganaderos, a quienes se había adelantado dinero y ahora no cumplía su parte del trato. Para forzar la liquidación de tales compromisos pendientes y recibir lo pactado era preciso extender requisitorias judiciales. Poner en marcha esa maquinaria no era nada fácil, ante la lentitud burocrática. Tal mezcla de circunstancias, perniciosas en su mayoría para la marcha de un negocio, impedía el desarrollo normal de los flujos financieros y eran el atisbo de una inminente quiebra.

¿Cuándo se produjo esa comprometida situación financiera? La respuesta es bastante imprecisa. Esta es una cuestión pendiente de ratificar,

al menos hasta que aparezcan las primeras piezas del concurso, entre ellas las diligencias instruidas por el alcalde mayor de alzadas Sánchez de León. Aquellas instrucciones se iniciaban a raíz de la petición presentada por el procurador del gestor de la sociedad<sup>105</sup>, en este caso Paulo Baba, como director principal del negocio desde la muerte del suegro<sup>106</sup>. Tal posición la mantendrá hasta comenzar las gestiones propias del concurso de acreedores. A partir de ahí, es posible que abandonase su cargo y huiese de la ciudad en los primeros meses de 1606 para evitar ser encarcelado<sup>107</sup>.

El jurado Luís de Villamayor sería elegido en la condición de administrador el concurso<sup>108</sup> y sus primeras actuaciones fueron clasificar las deudas y los bienes de la compañía. Entra dentro de lo posible que, con cierta inmediatez, iniciara los trámites del convenio con los acreedores, para de establecer con ellos las reglas a seguir en la reducción de sus créditos teniendo, en cuanta el valor total de los bienes societarios. Que la administración, en los años posteriores, fue un trabajo problemático lo evidencian numerosos hechos. Uno de los trascendentes será las desavenencias continuas entre el administrador y los acreedores, así como las denuncias que éstos le hacían ante el alcalde mayor, acusándole de ineficiente.

Las críticas removieron a Villamayor de su cargo de administrador. En su lugar sería nombrado Francisco de Córdoba, cuya exclusión debe aceptarse como muy imprudente. El caso es que el nuevo gerente comenzó a tomar decisiones disparatadas, como la de nombrar jueces componedores a Juan Pablo Ayrolo<sup>109</sup> y Antonio Sanguineto. Ambos intervenían en el comercio exterior con las lanas y comenzaron a ejecutar ciertas operaciones poco gananciosas para los bienes concursados y muy favorables para sus intereses. Similar operativa volvían a repetir en el cobro de letras e igual de pernicioso para los bienes embargados será sus gestiones en el lavadero. Los documentos relativos a la administración, en definitiva, permiten conjeturar que tanto Ranolis, Ayrolo, Sanguineto<sup>110</sup> o Palavesín actuaron más en calidad de representantes de los principales acreedores y cayeron sobre los bienes como auténticos lobos<sup>111</sup>.

### 3.2.-LA DISOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE LOS ANSALDO

El mercader toledano Juan Lagarto hizo frente a un concurso de acreedores en 1603<sup>112</sup>. Los componedores nombrados por el alcalde mayor, una vez valorado el debe y el haber de su sociedad, ajustaron su

activo y su pasivo y comprobaban como las deudas que pesaban sobre la masa patrimonial de la compañía podían liquidarse sólo en parte. Ante la tesitura, optaron por establecer un convenio con los deudores. Entre los mercaderes de mayor cuantía acreedora figuraban algunos genoveses, como Juan Lucas Palavesín, con la cifra de 1.772.196 maravedíes, Bartolomé Ansaldo, Juan Pablo Ayrolo, aunque también quedaban implicados comerciantes toledanos, entre ellos Juan Suárez y Hernán Vázquez, a quienes les debían cifras nada despreciables<sup>113</sup>.

Después de intensas negociaciones entre los deudores y el administrador, para no dejar a nadie sin cobrar aunque fuese una cifra insignificante, el administrador del concurso de la sociedad de los Lagarto decidió establecer una rebaja del 27% sobre el total de la deuda, si los acreedores aceptaban cobrar en mercancías, o un 46% si recibían dinero, cédulas cambiarias y obligaciones de pago seguras. Los bienes y derechos existentes no daban para más. Aquellos reclamantes que escogían la primera opción recibieron varias piezas de rajas y otros artículos, mientras que el resto de su débito quedaba afianzado, para pagar a razón de una quinta parte cada seis meses. Los que aceptaron cobrar con el valor de los inmuebles, censos y obligaciones sufrieron un descuento del cuarenta y seis por ciento y tardaron varios meses en recibir las libranzas<sup>114</sup>.

En ocasiones semejantes, los acreedores recibían unas cantidades bastante aminoradas o los plazos de cobro se dilataban tanto que convertían los débitos en algo irrecuperable. Uno de los concursos más relevantes en este sentido fue el que afectó a los bienes de Francisco de Moncada, mercader toledano que mantuvo la titularidad de una compañía establecida en Toledo y otra en Sevilla. Esta última se vio abocada a presentar su quiebra. Entonces, un juez sevillano convino con los acreedores unas condiciones, entre ellas que la sociedad ubicada en Toledo debía avalar con su patrimonio el pasivo de la sevillana. Durante los primeros meses, el administrador nombrado por el juez distribuyó más 50.000 ducados entre los diversos acreedores, en especial los que mantenían deudas con la compañía localizada en Sevilla; sin embargo, algunos de los acreedores de la sociedad filiar toledana, que tenían pendiente de cobro obligaciones y letras, quedaron situados en los últimos lugares de cabimientos del concurso, por decisión del juez sevillano, a cuyas instrucciones se avinieron los administradores. Tal situación levantó irritación entre los perjudicados por la graduación y cabimiento dictaminada, mucho más cuando observaron que el principal socio, en este caso Francisco de Moncada, salió inerte y sin cargos. Uno de ello denunció que paseaba con total libertad

por Toledo cuando, según lo establecido en el código de las Partidas, debía estar en la cárcel<sup>115</sup>.

Las quiebras siempre fueron motivo de comentario. Una noticia así corría como la pólvora en una ciudad tan comercial como Toledo. Las consecuencias se dejaban notar sobre el mundo comercial de forma muy dispar; unas veces por la falta de seguridad para mantener el crédito y otra generando desconfianza, debido a que los acreedores tenían sus dudas de que los deudores cumplieren con los pagos a su vencimiento. Ahora bien, dentro de esas disoluciones societarias por falta de liquidez hubo una que rompió el modelo habitual, pues su origen no sería la presión de unos obligacionistas, sino que existió otra motivación, como se verá a continuación.

El concurso de acreedores referido tuvo el siguiente desarrollo secuencial. El alcalde mayor Juan Carrillo —al frente del corregimiento estaba Diego López de Zúñiga— recibió una petición de cobro por vía judicial de Jerónima Ansaldo, viuda de Juan Jácome Ansaldo, fechada el 26 de octubre de 1613. Su marido, que a la vez era su primo —costumbre endogámica habitual entre los genoveses—, había fallecido siete días antes. La viuda pedía al alcalde Carrillo remitiera una carta requisitoria a sus suegros, avecindados en Génova, comunicándoles el fallecimiento del marido y su designación como herederos. Las leyes genovesas, conviene recordar, establecían la renuncia de la mujer al disfrute de los bienes gananciales nada más contraer esponsales, aunque podían obtener, por la disolución del vínculo matrimonial, su dote y las arras prometidas<sup>116</sup>.

El genovés Ansaldo efectuó varios testamentos en el transcurso de su vida. Uno lo hizo en Sevilla, en noviembre de 1613, y le añadía un codicilo nuncupativo días después. Murió en la ciudad andaluza al poco tiempo de otorgar su última voluntad y recibió sepultura en el convento de San Antonio de Pádua. Por ciertas circunstancias nombró heredero de sus bienes a Bartolomé Ansaldo<sup>117</sup>, su tío y suegro. Curiosamente había redactado otro testamento en Toledo durante el mes de octubre de 1613 y en él dejó a Bartolomé como albacea, mientras que como heredera aparecía su madre, residente entonces en Génova. En ninguno de los dos instrumentos protocolizados figuraba la mujer como heredera, ni tampoco como beneficiaria del remanente y quinto de los bienes; lo que sí ordenaba el testador a sus albaceas es que la entregasen la dote y las arras, valoradas ésta en mil ducados. Así mismo indicaba que le fueran entregados los vestidos y joyas que utilizaba<sup>118</sup>.

En su condición de albacea, Bartolomé debía liquidar la compañía y así cumplía con los requisitos fundacionales. Los socios principales eran Juan Bautista Ansaldo y Vicencio Belenguero, éste último estante en ese momento en Sevilla. En marzo de 1614, Belenguero habían incumplido las instrucciones y se resistían a fenecer la empresa, alegando que, según constaba en la escritura fundacional, debía mantenerse viva hasta el año 1619, porque en este caso él consideraba que la disolución comportaba unas minusvalías considerables. Alegaba que Jerónima no figuraba en la última voluntad como heredera del marido y por tanto las instrucciones de disolución debían partir de las personas designadas como tales herederos.

La viuda no quedó convencida de la excusa y determinó asesorarse con los conocimientos jurídicos del letrado Alonso de Narbona, quien iniciaba los primeros pasos para interponer una demanda judicial. A modo de sorpresa añadida, Belenguero envió un codicilo otorgado por su socio Juan Jerónimo, donde dejaba instituida una capellanía de misas en el convento donde fue enterrado, dotada con cuatro mil ducados que serían pagados, pues así lo ordenaba, del capital societario. La herencia, pensaba la mujer, quedaba sustancialmente disminuida si se cumplía esa manda y era necesario establecer una graduación sobre los bienes societarios<sup>119</sup>.

No es una tarea fácil la reconstrucción de la historia de la compañía. Daba los primeros pasos en noviembre de 1611 mediante dos sociedades constituidas por los mismos socios, aunque en la escritura fundacional aparecían aportaciones económicas diferentes. Una quedó ubicada en Sevilla y mantenía un capital de 13.000 ducados, otra se estableció en Toledo con 11.000 ducados de patrimonio. En ambos casos, su duración sería de ocho años<sup>120</sup>. El instrumento de fundación decía que al frente del negocio sevillano estaría Juan Jerónimo, mientras sus socios actuaban como responsables solidarios, “y si alguna cosa faltare la de de pagar de su dinero” —entiéndase que estas palabras hacen alusión a menoscabo, nunca a pérdida producida por una mala gestión—, si bien para paliar los potenciales quebrantos recibiría 17.000 maravedíes cada año, cuya partida asentaría en el libro de caja cuando hiciese uso de ella.

De tal señal puede intuir que la casa principal era la toledana y la sevillana actuaba como sucursal. Por otro lado, Vicencio, que mantuvo su residencia en Toledo, se encargó de procurar los ajuares de la empresa sevillana, de contratar a un criado y una criada, así como convenir el salario con un tal Pedro Bautista Cesio, acompañantes de Ansaldo en calidad de contable y hombre de confianza. Para la alimentación y salarios de todos,

el gerente y sus empleados, se destinaban 550 ducados al año. La muerte del marido, y al poco tiempo la del padre, dejaban a Jerónima Ansaldo en una situación de desamparo, lo cual la llevó a exigir la suspensión de las compañías. El otro socio se negó a hacerlo. Aseguró no existía viabilidad patrimonial para entregar una parte del capital, ya que si lo hacía rompía el equilibrio se tambaleaba el crédito que disfrutaba. Ante la negativa, Jerónima puso el asunto en manos del abogado Narbona y reclamó el dinero de su dote y el valor de las arras; una pretensión que chocaba con el planteamiento que mantenía el socio sobreviviente. Consideraba que si accedía a desgajar una parte del capital, la heredera efectuaría la misma solicitud<sup>121</sup>. En enero de 1617, por fin, ante las amenazas de Narbona, Belenguero accedió a suspender las actividades.

El primer paso para la disolución pasaba por realizar un inventario del activo y pasivos. Del trabajo de tasación se encargaron Pedro Bocco, Juan Pablo Ayrolo, Francisco Morejón y Gaspar Castellano y una vez efectuado consideraron los tasadores que existían unos bienes personales no incluidos en el balance de la empresa. Por otro lado, sin tener en cuenta las leyes genovesas, asignaban a Jerónima bienes gananciales por valor de 1.266.648 maravedíes. El balance evidencia cosas como que los socios habían descapitalizado una de las sociedades —quizá sería mejor decir que se encontraba corta de liquidez— porque de ella, para el capital fundacional, tomaban las mercancías de la otra; circunstancia que imposibilitaba satisfacer a las demandas de la viuda, pues en el caso de acceder no podían pagar las obligaciones concertadas con sus acreedores.

Otro de los problemas contables que se va descubriendo a través de la documentación es la utilización del capital inicial para pagar gastos personales, lo cual encaminaba a una insolvencia si no se generaban ganancias suficientes como para hacer frente a esas detracciones. En el caso de los activos, sobre todo las lanas compradas en la tierra toledana —todas las compañías llevaban un libro independiente para estas mercaderías— siempre las remitieron a un cliente fijo: la *commanda* genovesa de Jerónimo Ferrero y Juan Ragio, que les liquida los envíos mediante cédulas de cambio y con otros bienes, aparte de abonarles una comisión y un interés por los días que faltaban hasta el momento del pago de los efectos. Los Ansaldo mantenían bastantes letras todavía sin cobrar en el momento de la muerte del socio porque no habían vencido.

Hay otras circunstancias que entorpecían la disolución, como una rápida enajenación de los activos, sobre todo de las existencias almacena-

das en las tiendas sevillana y toledana, que eran muy heterogéneas: cajas de acero de Milán, material esencial para fabricación de espadas, varios cientos de docenas de cintas de seda, al igual que algunos centenares de pares de medias del mismo género procedentes de Nápoles, listones genoveses, seda en pelo y trama —166 mazos y 258 libras—, estambre de colores, terciopelos, chamelotes, etc. La solución pasaba por malvender esa mercaderías, pero de hacerlo, la masa patrimonial de la sociedad quedaba maltrecha.

Una vez concluido el balance, el cuerpo de bienes, esto es el activo societario, ascendía a algo más de trece millones de maravedíes, mientras que la masa del pasivo —capital incluido— no superaba los siete millones de maravedíes. Las ganancias serían evaluadas por los tasadores en más de cinco millones y medio. Si con una simple ojeada se comparan plusvalías y el capital social escriturado, establecido teóricamente en 24.000 ducados, o lo que es igual nueve millones de maravedíes, al cambio de 375 maravedíes por ducado —en realidad, representaba una cifra muy inferior por lo tejemanejes de los socios—, resulta sorprendente el ejercicio de eficiencia de los administradores. Algo digno de estar incluido en un manual sobre gestión comercial, pues los socios, y ahí está lo significativo, habían retirado una parte importante del capital en el transcurso de cuatro años y aun así, la previsión de lucro alcanzó unos valores porcentuales muy altos.

El balance muestra también como el activo real no podía hacer frente al pago de la dote y arras que pertenecían a la viuda. Tampoco resultaba fácil transferir los bienes a la heredera, en este caso la madre de Juan Jerónimo, al estar constituidos por mercancías y efectos a cobrar. La única solución viable pasaba por declarar un concurso de acreedores limitado a la viuda y a la madre. Ahora bien, la documentación conservada evidencia que fue más bien una suspensión de pagos, una dilación hasta que la compañía pudiera generar liquidez con activos. La cuestión es que si se vendían con rapidez, esto es, se malvendían, el patrimonio empresarial quedaba muy disminuido. Resultaba más adecuado no clausurar de inmediato las actividades, cobrar a los deudores e ir desprendiéndose de los activos lentamente<sup>122</sup>.

Los coletazos de la liquidación todavía estaban vigentes en 1621. Aquel año, Jerónima Ansaldo, nuevamente casada con Baltasar de Mesa, recibía de Vicencio Belenguero una relación de las obligaciones consideradas irrecuperables. Eran escrituras hechas ante escribanos por convenios



de compra-venta de lana que llevaban implícitos anticipos a cuenta, los cuales habían sido incumplidos en su totalidad o en parte por los ganaderos, al no entregar la pila de lana en la fecha acordada. En su conjunto, sumaban algo de más de novecientas arrobas al peso y estaban valoradas en aproximadamente cinco mil reales en dinero<sup>123</sup>.

La única solución posible para que Jerónima obtuviese sus pretensiones pasaba por interponer demandas judiciales a los malos pagadores que la permitiesen recuperar el dinero, aunque sabía que tal decisión comportaba un gasto añadido, puesto que resultaba una acción de limitado éxito por la insolvencia o la desaparición de los deudores. Al final, la viuda de Ansaldo percibía unas cantidades en dinero y un fajo de obligaciones ya vencidas a favor de la compañía que debía procurar cobrar.

Conviene hacer unas sucintas reflexiones ante de terminar, dado que hay corolarios tratados de manera tangencial. Una de las conclusiones más esenciales es la relativa al importante papel que los genoveses representaron en la economía toledana desde la segunda mitad del siglo XVI y la primera de la siguiente centuria; por un lado como monopolistas del comercio de la lana, actividad que basaron en créditos a medio y largo plazo. No menos importante será su dedicación a la importación del papel y hojas de acero que servía de pieza fundamental para la espadería toledana. Bien es verdad que el manajo de detalles en relación con esos aspectos podía ser mayor si se hallasen cuentas más particulares que las aparecidas dentro de los protocolos.

Otra argumentación tratada superficialmente es la ruptura en la continuidad a la muerte del fundador. Resulta curioso comprobar cómo con él desaparecía un importante porcentaje de la riqueza acumulada. En casos concretos, para sus sucesores resultaba complicado mantener vigente la sociedad comercial. Ese paradigma hay que ponerlo en relación con la dependencia organizativa del capital humano que imprimió el socio gerente en la gestión diaria y, cómo no, en sus relaciones personales. Algo que fue complejo de transmitir por herencia genética.

Es cierto que los negocios siempre han sido volubles y las incertidumbres alcanzaron cotas superlativas en determinados momentos. Por ello, el blindaje fue un punto de referencia y prestigio de las compañías genovesas. En su mayor parte generaron medios defensivos excepcionales, desde un sistema operativo eficiente, unas prácticas contables precisas, buenos apoyos económicos, colaboraciones e intereses en otras compañías<sup>124</sup>. La cooperación aludida no excluyó la rivalidad. La hubo

y fue muy fuerte. Por esa circunstancia, la mayoría de los comerciantes toledano-genoveses crearon defensas y estrategias eficaces mediante la participación en actividades comerciales múltiples y con diversos socios, unas veces con fines exportadores, crediticias o financieras. A tal mutabilidad añadieron un bien inmaterial de dificultosa medición: la reputación y confianza. Por ello, al desaparecer el socio principal todo el andamiaje se venía al suelo, porque con él fenecía la reputación, o a mejor decir: un elemento tan intangible y valioso denominado el crédito.

---

#### NOTAS:

1.- En las conversaciones que mantengo con el Dr. Sancho siempre me impresionan las palabras de afecto que dedica a su tío Francisco de Borja San Román, archivero, historiador y excepcional conocedor de los protocolos notariales. Por la misma ilación, quise que esta contribución al merecido homenaje de D. Rafael estuviera sustentada en los documentos extendidos por los escribanos públicos

2.- Quiero dejar constancia que este artículo lo realicé gracias a una licencia concedida por la Consejería de Educación, a través de la Dirección General de Personal Docente. Hago extensivo mi agradecimiento a los funcionarios de sala del Archivo Histórico Provincial, Esteban, Félix, Pilar y a Rita, su directora, por la deferencia con que atienden las reiteradas peticiones que les hago.

3.- Entre la bibliografía referida a Toledo están los estudios de WEISSER, M., «Les marchand de Tolède dans l'économie castillane, 1565-1635», *Melanges de la Casa de Velázquez*, VII (1971), pp. 223-236. MONTEMAYOR, J., *Tolède entre fortune et déclin, 1530-1640*. Limoges, 1996. ALVAR EZQUERRA, A., *Felipe II, la Corte y Madrid en 1561*. Madrid, 1985 y RINGROSE; D., «Madrid, capital imperial, 1561-1833», en *Madrid, historia de una capital*, editado por JULIA, RINGROSE, SEGURA, Madrid, 1994, pp. 123-251, estudiaban la coyuntura madrileña y a un nivel más generalizado GARCÍA SANZ, A., «Auge y decadencia en la España de los siglos XVI y XVII: economía y sociedad en Castilla», *Revista de Historia Económica*, t. III, núm. 1 (1985), pp.11-27, y YUN CASALILLAS, B., *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1830)*. Salamanca, 1987. Sobre la *edad dorada*, el reinado de Felipe II según algunos cronistas, SANZ AYAN, C., «Las condiciones materiales del reinado», en *La Monarquía Hispánica, Felipe II y su tiempo*. Madrid, 1998, pp. 45-57.

4.- En economía la ganancia se define como la retribución que el empresario obtiene por su trabajo, o la recompensa cuando contrae determinados riesgos en relación con un coste de oportunidad. El riesgo, lo que es igual, la incertidumbre, la posibilidad de pérdidas, es una de las contingencias que debe asumir por la inversión de su capital en actividades productivas, debidos a causas objetivas como alzas y bajas de precio, riesgos terrestres, embargos, retenciones decretas por las autoridades, etc.

5.- La situación se produce por desconocimiento de algunas de las probabilidades que inciden sobre un determinado suceso. Su significado económico corresponde a una falta de previsión perfecta —imprevisión— en las contingencias futuras al minimizar los riesgos que están asociados con una decisión cualquiera. El empresario cuando entra su capital en un negocio ha de afrontar un coste de oportunidad indefinido. El grado de incertidumbre que asume es directamente proporcional a las plusvalías que podría obtener.

6.- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R., «La negociación cambiaria en la banca de Simón Ruiz». *Dinero, moneda y crédito en la monarquía hispánica*. Madrid, 2000, pp. 679-693, aclara la polisemia de la palabra hombre de negocios, comerciante y mercader.

7.- ALEMÁN, M. *Guzmán de Alfarache*. Edición de Rico, F., Barcelona, 1983, p. 712.

8.- MONTEMAYOR, J.; «Quelques affaires génoises à Tolède au XVI siècle». *Actas II Coloquios de Metodología Aplicada a las Ciencias Históricas*. Santiago, 1984, vol. II, pp. 287-293, afirma que la colonia genovesa de Toledo varió bastante en el transcurso de los años. En los años anteriores a 1561 eran una treintena, que se convertía en apenas una docena a partir de 1590-5. Fijar el número no es cosa fácil, dado que muchos criados nunca pidieron la carta de vecindad y en su mayoría vivían en la casa del patrono, sin figurar en los recuentos. Tampoco efectuaron instrumentos públicos, al no tener nada que comprar o vender. De manera esporádica, algunos de ellos figuran como testigos en las escrituras notariales.

9.- CASADO ALONSO, H. «Les commerce des «marchandises de Bretagne» avec l'Espagne au XVI siècle», en *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, t. 107 (2000), 2, pp. 29-50. La intervención de los italianos en los suministros trigueros a Valencia lo refiere BLANES ANDRÉS, R. «Comercio de importación marítimo de cereales en la Valencia del segundo cuarto del Seiscientos», en ARANDA PÉREZ, F. J. (coord.), *La declinación de la monarquía hispánica en el siglo XVII*. Cuenca, 2004, pp. 481-499.

10.- Sobre la diversificación comercial de los mercaderes toledano-genoveses, RODRÍGUEZ DE GRACIA, H. «Mercaderes y financieros. Los genoveses de Toledo entre 1561 y 1621», en VILLAR GARCIA, M. B. y P. PEZZI CRISTÓBAL (eds); *Los extranjeros en la España Moderna*. Málaga, 2003, t. I, pp. 597-610; RODRÍGUEZ DE GRACIA, H. «Fortuna y promoción social. Las expectativas de los genoveses toledanos en tiempo del Quijote», SANZ CAMAÑES, P. (ed), *La Monarquía Hispánica en tiempos del Quijote*. Madrid, 2005, pp. 165-188.

11.- Gran parte de los milaneses salieron con la corte en 1561, a decir de MONTEMAYOR, *Tolède entre fortune e déclin*. Limoges, 1996, p. 252. De lo que quedaron, uno fue Jusepe Binago, A(rchivo)H(istórico)P(rovincial) deT(oledo), sección protocolos, número 1788, f. 205, año 1565, escribano Cristóbal de Loaisa. Otro de lo que no se fue se llamaba Juan de Lecco, que junto con su hermano Juan Bautista residió en la ciudad entre los años 1588-1591, Protocolo 2285, f. 265, y 2287, f. 907, Ambrosio Mexía.

12.- Entre los años 1528-1627, a decir de RUIZ MARTÍN, F., «Los hombres de negocios genoveses en España durante el siglo XVI», en *Fremde Kaufleute auf der Iberischen Halbinsel*. Colonia, 1970, pp. 84-99, hubo un alto predominio de genoveses en las finanzas y en el comercio. De ahí el término “siglo de los genoveses” para ese periodo.

13.- AHPT. Protocolo 2390, f. 281, año 1594, Pedro Bocangelino y Paulo Baba aparecen como albaceas de Miguel Junio, milanés, encargándose ambos de hacer la almoneda de bienes. Trabajó para sus fiduciarios y los genoveses extendieron

una obligación por la venta de peines a un francés llamado Bartolomé Fuentes aquel año, protocolo citado, f. 250. Bocangelino entregó los bienes del negocio a un sobrino y heredero, entre los cuales figuraba una bolsa con 2.250 rls en plata. Protocolo 2396, f. 393, año 1597, Pedro de Galdo.

14.- AHPT. Protocolo 2909, f. 33, año 1609, escribano José de Herrera. La dedicación del milanés Lorenzo Cernúsculo fue la venta de espejos. Vivía en 1597 y había podido conjuntar un pequeño patrimonio rural formado por casi cien fanegas de tierra, que arrendaba por un plazo de ocho años. Protocolo 2397, f. 221v. Pedro de Galdo. Figura en calidad de propietario de los molinos de San Cervantes, junto al puente de Alcántara, más una heredad llamada de los Morales, lindera a la huerta del Rey. Protocolo 2022, s/f. año 1585, Juan Ruiz. Pienso que no fue padre del poeta Luís Cernúsculo de Guzmán, como afirma MADROÑAL DURÁN, A.; «Don Luís Cernúsculo de Guzmán, un poeta toledano confundido con Quevedo», *Toletvm*, 26 (1991), pp. 186, tomando una referencia de RANDOLPH, J. F., *Poesías de Pedro Liñán de Rianza*. Barcelona, 1982, p. 12. Lorenzo Cernúsculo tuvo tres mujeres, Julia Cernúsculo, Ana Tamayo e Isabel de Guzmán. Con esta última tuvo dos hijas, Luisa y Leonor. Sus padres fueron Bernardino Cesnúsculo y Leonor de Bracamonte, AHPT. Protocolo 2394, f. 770-2, año 1597, Pedro de Galdo. Un homónimo no obtuvo la carta de vecino al no vivir en la parroquia diez años seguidos, de lo cual quedó constancia en Archivo Histórico Municipal de Toledo (AHMT), Expedientes de solicitud de cartas de vecindad, legajo 6, exp. de 1584. Hubo otro Bernardino casado con María Victoria Arriaga, protocolo 1591, f. 96, cuya hija, Catalina Cernúsculo Arriaga, contrajo matrimonio con Juan Ángel Cernúsculo -protocolo 1591, f. 92.

15.- AHPT. Protocolo 2391, f.580, año 1594, Pedro de Galdo, Pedro Canicio de Franquis, quien esporádicamente aparece como Franquis de Canicio, estuvo casado con María de Ungría e hijos de ellos fueron Agustín, el licenciado Juan Bautista y Marfisa de Franquis, casada con el licenciado Juan de Navas, que estaba en los años finales de siglo en Cartagena de Indias. Marfisa obtuvo una real cédula de Felipe II para que el marido hiciera vida maridable con ella, ya que se negaba. La carta real fue enviada a Cartagena de Indias, con un poder, el año 1597, protocolo 2397, f. 316, año 1597, Pedro de Galdo. PORRES MARTÍN-CLETO, J. MARTZ, L., *Toledo y los toledanos en 1561*. Toledo, 1974, recogen la presencia de varios italianos, por ejemplo Juan Bautista Gallo, establecido en la parroquia de San Andrés, Bocangelino, Vicenio Forniel, Juan Antonio Pinelo, Pedro Esteban Gentil, Pedro Canicio —con domicilio en la parroquia de San Justo— o Juan Bautista Vivaldo.

16.- AHPT. Protocolo 1541, f. 112, año 1569, Sánchez de Canales, Juan Bautista Justiniano, hijo de Unverto Justiniano, residente en Toledo otorga un poder a favor de Vicencio y Domingo Forniel para cobrar un total de 7.180.882 maravedíes, por obligaciones y letras de cambio que debían pagar diferentes vecinos de Toledo.

17.- Las noticias sobre esos apellidos abundan. A modo de muestra, he aquí algunas. Domingo y Vicencio Forniel aparecen en 1571 como administradores del patrimonio del secretario Vargas. Por tal circunstancia gestionaban el cobro de los diezmos del canónigo Diego de Vargas Manrique, así como las rentas que su madre, Antonia Manrique de Valencia, percibía de las propiedades situadas en Zamora. AHPT. Protocolo 2136, fs. 790, 1184, 1281 y 1337. Alexandre Gallo figura en un poder que le daba Nicolás de Vergara para tomar un censo, prot. 2217, f. 1232, 16 de noviembre de 1592, Blas Hurtado. Juan Francisco y Andrea Cernúsculo, posiblemente genoveses, compraban numerosas pilas de lana, protocolizando esos contratos Juan Sánchez de Canales, prot. 1543, año 1569. Al

menos hasta 1584. Esteban Imperial Gabarin fue socio de la compañía que Vivencio, Domingo y Jusepe Forniel. Esteban Gentil de Ceneraga aparece afincado en la ciudad en 1529, prot. 1324, f. 276, año 1529, Juan Sánchez Montesino, y fue socios de Agustín, Esteban y Gregorio Imperiale, prot. 2136, f. 915, año 1572, Álvaro Pérez de las Cuentas. Nicolao Spínola, que no pasó de ser residente, mantuvo numerosas operaciones cambiarias con Baltasar Palavesín, afincado en Génova, prot. 1497, f. 717, 1557, Sánchez de Canales. Antonio Dongo, Vicencio Belenguero y Juan Nicolao Ansaldo figuran en las cartas de pago que firma el receptor de los puerto secos de Almansa, prot. 2157, f. 570, año 1616, Álvaro Pérez de las Cuentas. Juan Esteban y Alejandro Chavarín compraban lanas a ganaderos en diversos pueblos toledanos, las cuales aderezaban en el lavadero llamado del Jaspe. Prot. 2391, f. 371v. año 1594, Pedro de Galdo.

18.- CHACON JIMÉNEZ, F., «La familia, una historia por hacer». *La familia en la España Mediterránea, siglo XVI-XIX*. Barcelona, 1987, p. 25.

19.- CASADO, H., «La empresa durante la época preindustrial», en GARCIA RUIZ, J. L. (coord.), *Historia de la empresa mundial y de España*. Madrid, 1998, p. 21-22, admite que la *compagna* fue un sistema societario bastante utilizado por los españoles. VALDALISO, J. M.- S. LÓPEZ, *Historia económica de la Empresa*. Barcelona, 2000, p. 150 examinan la estructura de una de esas compañías, concretamente la de los Peruzzi, allá por el año 1335. GARCIA RUIZ, J. L., *Historia económica de la empresa moderna*. Madrid, 1994, pp. 119-125, muestra el contrato constituyente de una *compagna*. Por otro lado, los acuerdos no escritos fueron frecuentes para este tipo de uniones mercantiles, sobre todo entre los comerciantes castellanos, BASAS, M., «Contratos de compañías mercantiles castellanas en el siglo XVI», *Revista de Derecho Mercantil*, 70 (1960), pp. 375-412.

20.- IGUAL LUIS; D. y NAVARRO ESPINACH, G., «Los genoveses en España en el tránsito del siglo XV al XVI», *Historia, Instituciones y Documentos*, 24 (1997), pp. 261-332, más en concreto en p. 289, establecen dos grados asociativos: las grandes compañías basadas en esquemas no familiares y la pequeña sociedades cuyos titulares eran familias -linajes y clanes-, que resultaban cerradas, pero fueron muy estables. Hay un detalle significativo al respecto. El año 1551 mantenían Cristóbal y Bernardino Cernúsculo una compañía. Bernardino estuvo casado con la toledana María de Vitoria Arriaga, de cuyo matrimonio nació Catalina Cernúsculo, si bien con una mujer soltera tuvo a Tomás y Lorenzo, los cuales se incorporaban a la compañía, al dejarles el padre el quinto de los bienes. Los bienes dotales que aportaron sus mujeres también estaban incluido en el capital societario. Muerto Bernardino, Cristóbal no permitió sacar a su heredera, Catalina, que era monja en San Clemente, la parte que le correspondía de su legítima para no descapitalizar la sociedad. AHPT. Protocolo 1475, fs. 474, 1205, 1260, 1284 y 1405, año 1551, Sánchez de Canales. Una escritura muy semejante será la efectuada por un Juan Ángel Cernúsculo, legajo indicado anteriormente, f. 555.

21.- El factor ejercía la inmensa mayoría de las operaciones relacionadas con la tienda almacén, como vender, saber a quién vendía, cobrar, prever las existencias o llevar al día la contabilidad, entre otras. Una de sus cualidades más sobresalientes era la experiencia, entre otras cosas porque de situar al frente del negocio a un inexperto podía llevarlo a la ruina. OLIVENCIA, M., «Sobre la Historia de la compañía mercantil», *Revista de Derecho Mercantil*, 160 (1981), pp. 313-324.

22.- La organización y gestión societaria es ampliamente aclarada en el libro de LOBATO FRANCO, I., *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*. Sevilla, 1995

23.- Algunos factores, aunque sería mejor designarlos corresponsales, porque percibían una comisión por sus gestiones, intervinieron en operaciones particulares al margen de la sociedad que representaba. En esta línea actuó Esteban Gentil de Ceneraga con la compañía de los Gabarin Imperial. AHPT. Protocolo 1591, f. 276, año 1584, Sánchez de Canales.

24.- Los libros más utilizados para llevar una contabilidad empresarial serán el manual o diario, y el conocido como “caja”, aparte de otros ejemplares específicos como el denominado de “la lana”, utilizados corrientemente para registrar los contratos establecidos con los dueños de ovejas. Entre las anotaciones esenciales de esos ejemplares figuraban el nombre, domicilio, dinero entregado y las arrobas de lana a retirar. Esos libros tenía el valor de soporte probatorio en caso de litigio. GONZÁLEZ FERRANDO, J. M., «De las formas de llevar cuenta y razón, según el licenciado Diego del Castillo, natural de Molina», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XVII, 55 (1988, pp. 183-222.

25.- Estos socios recibían un tipo de interés sobre los depósitos, fuese cual fuere la ganancia. Eso sí, no participaban tampoco de las pérdidas y al concluir el plazo les devolvían íntegramente su dinero. Juan Antonio Pinelo hizo un contrato en esas condiciones sobre un capital de 950 reales, percibiendo un interés de un cinco por ciento. AHPT. Protocolo 3078, f. 485, 1636, Simón Rodríguez.

26.- Los sucesores podían incorporarse a la compañía y hacerse cargo de los intereses que en ella tuviera el difunto, LOBATO, *Las compañías...*, p. 97. Algunas compañías realizaron inversiones muy especulativas, a decir de RAMOS MEDINA, M. D., *Una familia de mercaderes en Madrid: Los Clemente. Una historia empresarial (1639-1679)*, Madrid, 2000.

27.- AHPT. Protocolo 2577, f. 806, 1617, Pedro de Galdo. Entre los papeles de Clemente Canal aparecen los siguientes instrumentos contables: libros mayores y sus manuales, asentados los negocios por casas y mercaderías; borradores de cuentas; traslados de cartas remitidas a los amigos —léase clientes y socios— cartas misivas, “donde se hallaran las cartas de pago y memoria de la cobranza de ganados”; tres cuadernos donde se han escrito “las ordenes que se han recibido y dado a los amigos”; esto es, un registro de la correspondencia.

28.- Sobre el tema existen trabajos muy específicos, entre los cuales hay que citar el de BARRON BASKIN, J. & MIRANTI, Jr. P. J., *Storia della finanza d'impresa*. Roma-Bari, 2000, p. 41-46; y el artículo de GREIF, A., «The Study of Organizations and Evolving Organizational Forms through History; Reflections from the Late Medieval Family Firm», *Industrial and Corporate Change*, 5, 2 (1996), pp. 473-501.

29.- El vocablo “casa” es aquí sinónimo de empresa mercantil. Tal calificación englobaba, además del grupo doméstico que vivía sobre el mismo techo, al patrimonio y a los valores inmateriales relevantes, como prestigio, crédito y reputación. ATIENZA HERNÁNDEZ, I., «Pater familias, señor y patrón: oeconómica, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», PASTOR, R. (comp.), *Relaciones de poder, reproducción y parentesco en la Edad Media y Moderna*. Madrid, 1990, pp. 411-459.

30.- La compañía gozaba de una estructura jurídica análoga a las sociedades por acciones. De ahí que algunos de los socios fueran meros inversores y otros participantes directos en la marcha de la sociedad, TORRES FONTES, J., «Genoveses en Murcia», *Miscelánea Medieval Murciana* 2 (1976), pp. 68-168 y MOLINA MOLINA, J. L., «Mercaderes genoveses en Murcia durante la época de los Reyes Católicos, 1475-1516», *Miscelánea Medieval Murciana* 2 (1976), pp. 277-312.

- 31.- CASEY, J. y B. VICENT, «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», *La familia en la España Mediterránea (siglo XVI-XIX)*. Barcelona, 1987, pp. 172-211. HERNÁNDEZ FRANCO, J. (ed), *Familia y poder. Sistemas de reproducción social en España (siglos XVI-XVIII)*. Murcia, 1995. IGUAL LUIS-NAVARRO ESPINACH, *Los genoveses...*, p. 289
- 32.- BRAUDEL, F., *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*. Madrid, 1984, vol. II, pp. 374-382. Son interesantes algunos documentos que incluye GÓMEZ MENOR, J. C., *Cristianos nuevos y mercaderes de Toledo*, Toledo, 1979.
- 33.- AHPT. Protocolo 2394, f. 148, año, 1596, Pedro de Galdo Hay un documento que documenta la venta de hojas de espadas al espadero Melchor del Portillo, protocolo 63, f. 86v y 106, año 1605, Juan Bautista Ochoa.
- 34.- AHPT. Protocolo 2577, f.572, año 1617, Miguel Díaz. En el ajuste final de cuentas, Carrión dejó debiendo a su socio algo más de once mil reales, los cuales liquidaba con el endoso de una letra y varias telas de terciopelo, procedentes de Italia y Colonia.
- 35.- AHPT. Protocolo 2577, f.481, Clemente se comprometió a trasladarse hasta Génova, junto con su mujer Gracia de Carrión. ÁLVAREZ NOGAL, C., «Compañías bancarias genovesas en Madrid al comienzo del siglo XVII», *Hispania* 219 (2005), p. 80, indica que la participación en el capital inicial de alguna compañía a modo de inversor, no eximía de responder de forma ilimitada con todo el patrimonio en el caso de existir deudas al finiquitarlas.
- 36.- AHPT. Protocolo 2577, f. 479. La cláusula primera dice así: “*Que la dicha compañía y negocio a cargo de los dichos Francisco Carrión y Andrea Canal, bajo los nombres de Clemente y Roque Canal, aya de empezar y empiece desde el primer día de abril de mil y seiscientos e diez y siete y duré el tiempo que fuere acordado por Clemente y Roque desde Génova, en donde han de reformar la casa de negocios de Bartolomé Canal debajo de sus nombres y sea visto esta compañía durar por el tiempo que aquella de Génova durare no ordenando en contrario los susodichos*. En realidad, será el padre de Roque, Bartolomé Canal quién aporte también una compañía en Génova, ya en funcionamiento, como fondo societario de la nueva.
- 37.- AHPT. Protocolo 2577, f. 479v. Esas condiciones quedaban así explicitadas: “*que para el sustento de sus personas y alquileres de casa y salario de los criados, portes de cartas, papel y otros gastos e menoscabos de ajuar, que desto a de poner lo necesario el dicho Francisco Carrión, así como para comodidad del negocio, como de sus personas, les an de asignar y les asignan cuatro mil reales cada año, los cuales se han de cargar en la cuenta de averías y hacer buenos a el dicho Francisco Carrión y si gastare más o menos que sea por su cuenta...*”
- 38.- Una muestra de la operativa, formulismo y dinámica societaria en RODRÍGUEZ DE GRACIA, H., «Mercaderes y asociaciones mercantiles en el comercio toledano de la seda en la segunda mitad del siglo XVII», *Hispania*, 210 (2002), pp. 65-112.
- 39.- AHPT. Protocolo 2577, f. 481v. Entre el mobiliario aparecían dos tablas pintadas por el Greco; una representaba a Cristo Crucificado y la otra a un niño Jesús en los brazos de san José La importancia económica del negocio que dejaría Clemente en Toledo no era algo baladí ni tampoco lo eran sus dotes profesionales; hasta tal punto que en Génova podría sacar todos los años hasta 1.000 escudos con destino al sustento de su familia, como si fuese el pago de un jornal por la alta responsabilidad que comportaba el trabajo. Entre las mercaderías existentes en el almacén de Toledo hay que citar varios cientos de resmas de papel de corazón, espejos, espadas, colonias, tachuelas, goma, alumbre, agallas, cruces de coral, jabón de marca, almaciga, cuerdas de vihuelas, tocas de la reina, escamonea, incienso, esponjas...

40.- La nómina de cada sociedad estuvo compuesta por varios aprendices y empleados, en función del movimiento operativo que desarrollaba. Por ejemplo, en la compañía de Bocangelino trabajaron varios genoveses, siendo Domingo Boca y RaineroTanzones los que con más frecuencia aparece en calidad de testigos en los documentos notariales de su patrón. El papel que tuvo en ella Juan Bautista Baba Bocangelino, que era licenciado en Leyes, pudo ser el de asesor legal. AHPT. Protocolo 2753, f. 353, año 1600, Juan Martínez de Estacio.

41.- Vicencio, Domingo y Jusepe Forniel tuvieron una sociedad con Esteban Imperial Gabarin. Esteban Gentil, que solo intervino a lucro en varias compañías de genoveses, tenía participaciones con la de Imperial Gabarín, a quien pidió el finiquito de un débito de cuatro mil ducados. A los Forniel les solicitó el reembolso de otra participación, valorada en tres mil ducados. AHPT, Protocolo 1591, f. 276, junio de 1584. Sánchez de Canales.

42.- Los amanuenses unas veces escriben el apellido Chavarin y otras Gabarin. Juan Esteban aparece con la condición de poderdante de la sociedad de los Palavesín, AHPT, Protocolo 2389, f. 875, Pedro de Galdos.

43.- GÓMEZ ZORRAQUINO, J. I. *La burguesía mercantil de Aragón en los siglos XVI y XVII, 1516-1652*. Zaragoza, 1987, p. 72, cree que las comandas, con las imposiciones que hacían los particulares a interés fijo, estaban encubriendo una fórmula crediticia, pues “el depositario (prestario) admite haber recibido una determinada suma de dinero, productos o bienes de la persona depositante”.

44.- AHPT. Protocolo 1519, año 1563, f. 473, 474, 533, 534, 672 y 1153, Sánchez de Canales. Por aquellos años, Jácome Pinelo era socio de Lucían Doria, en una sociedad que tenía con Felipe de Negro, Franco y Castelvín Pinelo, hijos de Paris Pinelo, y Juan María Spínola, hijo de Lucas Spínola El capital que cada uno de ello aportaba sumó 16.000 ducados y establecían sucursales en Madrid, Toledo y, naturalmente, Génova. AHPT. Protocolos 1517, 1518 y 1519, año 1562. Protocolo 63, fs. 216 a 229 y 753. Gil Bautista Ochoa. El año 1571, Esteban Lezcaro llegó de Génova, “para dar asiento a las deudas que tenían”, revisar los libros y fiscalizar las operaciones. Durante bastante tiempo, la compañía de Pinelo financiaron a Diego de Castilla. Xácome Esteban Pinelo mantuvo, entre los años 1569 y 1570, correspondencia con María de Silva con entregas de dinero mensuales que le efectuó la sociedad. Archivo Santo Domingo el Antiguo (ASDA), leg. 31/113 a 117, 125, 192 y 204.

45.- En Yepes estaba afincado un tal Jácome Caneto y la familia Frontino vivía en Huerta de Valdecarábano. No hay que olvidar que Toledo, después de 1561, mantuvo su condición de cruce de comunicaciones y centro de convergencia en el eje Europa-América, lo cual facilitó la permanencia de la colonia de italianos. RUIZ MARTÍN, F., *Pequeño capital, gran capitalismo*, Barcelona, 1990, p. 19, y RINGROSE, D. «The Impact of de New Capital City: Madrid, Toledo, and New Castile, 1560-1660», *Journal of Economic History*, 33 (1973), pp. 614-640.

46.- Nicolás estuvo casado con Inés Gómez, hija de Pedro Sánchez y Ana Gómez, ambos vecinos de Ajofrín, tejedor de terciopelo, hermana de Simón y Pedro Sánchez, mercaderes de terciopelo. AHPT. Protocolo 2313, fs. 233, 1049, 1051 y 1071, 1591, Fernando Ruiz de los Arcos.

47.- AHPT. Protocolo 2231, año 1599, fs. 294, 433 y 480. Blas Hurtado. Préstamo a la duquesa de Bibona, cuyo principal ascendía a más de sesenta y siete mil reales. En 1599,



la princesa, Ángela de la Cerda, daba poder a los Bocangelino para cobrar a su hijo las rentas que mantenía en Sicilia. Eran 2.800 onzas de oro, cuyo cambio efectuaban en vellón. Parte del dinero sirvió para liquidar el crédito concedido por Bambacari a Ángela. AHPT. Protocolo 2231, f. 436, año 1599, Blas Hurtado

48.- ANDÚJAR CASTILLO, F., «Los genoveses en el reino de Granada: comercio y estrategias familiares», en BELENGUER CEBRIÁ, E., *Felipe II y el Mediterráneo*. Madrid, 1999, vol. I, pp. 357-376, aporta referencias sobre la variedad de negocios en que intervenían los genoveses. Esteban Pinelo, en nombre de la compañía de Jácome y Esteban Pinelo se obligaba a pagar a Bernabé Centurión, residente en Madrid, por cuenta de Juan Bautista y Pedro de Franqui, vecinos de Toledo, la cantidad de 3.000 escudos que le habían dado a cambio para la feria de Chamberí, AHPT. Protocolo 1570, año 1573, f. 715, Juan Sánchez de Canales. En detrimento de Medina, Madrid se convirtió en plaza de cambios el año 1569 y Alcalá en su sucursal, LÓPEZ GARCIA, J. M. (ed); *El impacto de la Corte en Castilla. Madrid y su territorio en la época moderna*. Madrid, 1998, p. 92.

49.- La contratación de letras fue un campo de actuación muy exclusivo de los milaneses a mediados del siglo XVI. Juan Pablo Vecci, por ejemplo, daba poder a su hermano, afincado en Valencia —AHPT. Protocolo 1788, f. 736—, para cobrar de la taula y del banco de micer Jerónimo Aliaga todas las cantidades de dinero que tuviese en él depositadas. Las funciones de las taulas serán el canje manual de moneda, depósitos de dinero en comandes, cesiones y préstamos entre operadores dedicados sólo a las actividades monetarias. IGUAL LUIS, D., «Las relaciones financieras de una ciudad mediterránea: Valencia en la Baja Edad Media», en *Dinero, moneda y crédito en la monarquía hispánica*. Madrid, 2000, pp. 100-120, analiza la trama de relaciones mercantiles y comerciales.

50.- AHPT. Protocolo 1541, año 1569, f. 112, Sánchez de Canales. Poder que otorgó Juan Bautista Justiniano a Vicencio y Domingo Forniel, residentes en Toledo, para cobrar 7.180.882 mrs.

51.- GARCIA SANZ, A., «Empresarios en la España del Antiguo Régimen: ganaderos trashumantes, exportadores de lana y fabricantes de paños», COMIN, F y P. MARTÍN ACEÑA (eds), *La empresa pública en España*. Madrid, 1996, pp. 93-113. IGLESIAS NÚÑEZ, F. J., «Prácticas mercantiles y estrategias familiares de los genoveses. Almería, siglo XVIII», *Crónica Nova*, 29 (2002), pp. 141-178, en especial 148. Los genoveses suscribían unas obligaciones con los ganaderos a partir del mes de octubre y esos documentos se indicaban las siguientes disposiciones: vecindad de los compradores, cantidad de arrobas que se comprometían a entregar, algunas de sus condiciones, fecha y lugar de entrega, precio. Figuraba, cómo no, la cifra anticipada recibida por el ganadero, que aproximadamente representaba entre un ochenta y noventa por ciento del valor total de la pila. En algunas obligaciones se indicaba el número de ovejas, como garantía, de la devolución del anticipo. La bibliografía al respecto es amplia, con aportaciones como la de BASAS FERNÁNDEZ, M., «Burgos en el comercio lanero del siglo XVI», *Moneda y crédito*, 77 (1961), pp. 37-68; GARCIA SANZ, A., «Crédito, comercio y exportación de lanas merinas». *Dinero, moneda y crédito de la monarquía española*, pp. 495-509 y TORRES SÁNCHEZ, R., «Lana y banca. Los servicios financieros al negocio lanero en el siglo XVIII», en GONZÁLEZ ENCISO, A., *El negocio de la lana en España: 1650-1830*. Pamplona 2001, pp. 235-268.

52.- AHPT. Protocolo 2399, f. 1146, año 1599, Pedro de Galdo. Los genoveses tuvieron por costumbre establecer acuerdos con los alcabaleros, comprometiéndose a liqui-

dar puntualmente la entrada de sus mercancías. Para que fuese fácil fiscalizar sus ventas asumieron el compromiso de llevar libros de *cuenta y razón*, o un diario de operaciones efectuadas, donde figuraba el nombre del comprador y el valor de la mercancía. La alcabala la concordaban a razón de un mínimo del 2,5 y un máximo del 3,5 por ciento, según los géneros. Esa concesión le situaba en un lugar excepcional, ya que obtenían una importante ventaja por no pagar el generalizado diez por ciento. Bien es verdad que los tesoreros de alcabalas, mediante estos acuerdos, les responsabilizaban de las mercancías que otros mercaderes traían a la ciudad y se obligaban ellos a liquidar el diez por ciento una vez que concertaran el trato.

53.- VIÑAS, C. y R. PAZ, *Relaciones histórico geográfico-estadísticas de los pueblos de España hechas por iniciativa de Felipe II*, Madrid, 1951-1963, t. III. p. 525, incluyen el testimonio del cura Luís Hurtado para Toledo con las siguientes palabras: «El otro ejercicio es el de la lana, porque la que se cría en esta tierra y la que se suele traer de Segovia es muy fina; si no hubieran los xinoveses y los flamencos hallándola tan fina que con mucha frecuencia la an pasado a Flandes y Génova»

54.- Juan Chávarri, residente en Vitoria, representó en varias operaciones a los Doria y se encargó del embarque de las lanas sacadas de Toledo con destino a los Países Bajos. Protocolo 1591, año 1584, f. 104 y núm. 1590, año 1584, f. 1421, Sánchez de Canales. Un tal García de Sanpedro actuó como poderdante, cobrador de deudas y representante de Esteban Lezcaro, y hacía entrega de cincuenta libras de solimán a dos toledanos. Las mismas funciones ejerció para la compañía madrileña de los Spínola y vendió por su cuenta cincuenta docenas de naipes. Curiosamente en las cláusulas de esas obligaciones se dice que, en el caso de resultar impagadas a su vencimiento, el deudor pagaría el doble de su valor inicial, Protocolo 1541, f. 437v y 438v, año 1569, Sánchez de Canales, algo inadmisibles para los moralistas que escribían sobre la usura.

55.- GONZÁLEZ, M. J., «Metales, precios y pensamiento monetario en Castilla durante el siglo XVI», BERNAL, A. M. (ed), *Moneda, dinero y crédito en la monarquía hispánica*. Madrid, 2000, pp. 307-321.

56.- MONTEMAYOR, J., «La seda en Toledo en la Edad Moderna», *España y Portugal en las rutas de la seda*. Barcelona, 1996, p. 120.

57.- VILAR, J., «Un pessimisme “calculé”: l’introspection économique à Toled (1616-1628)», *Tolède et l’expansion urbaine en Espagne (1450-1650)*, Madrid, 1991, pp. 117-135. Sobre la situación regresiva de la centuria MARTÍNEZ GIL, F., *Toledo y la crisis de Castilla, 1677-1686*. Toledo, 1987, pp. 35-41. Para segunda mitad de la centuria, DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Crisis y decadencia en la España de los Austrias* «La crisis de Castilla en 1677-1687», Barcelona, 1973, pp. 197-217. MONTEMAYOR, J., «Tolède en 1639», *Melanges de la Casa de Velázquez*, XVIII (1982), I, pp. 135-163, muestra dos elementos que considera indicativos de la prosperidad, el alto porcentaje de empleados en las actividades textiles y en comercio. Por otro lado, la opinión de RINGROSE, D., «The impact of a New Capital City: Madrid, Toledo and New Castile, 1560-1660» *Journal of Economic History*, 33 (1973), pp. 761-791, es que entre 1595-1630 la situación económica toledana tuvo que luchar contra dos circunstancias negativas, el fuerte crecimiento de Madrid y las reiteradas crisis de subsistencia. La presión fiscal tuvo también su incidencia sobre los patrimonios de las ciudades, a decir MARTINEZ RUIZ, J. I., «Donativos y empréstitos sevillanos a la Hacienda Real, siglos XVI y XVII», *Revista de Historia Económica*, 3 (1983), pp. 233-44.

58.- En 1608 tenía concursados sus bienes el corregidor Francisco de Carvajal, Conde de Torrejón. Durante el proceso queda evidenciado que un buen número de regidores que habían sido sus fiadores, entre ellos Diego de Mesa, Diego Grijota, además del mayordomo del ayuntamiento Luís de Villanueva, tenían también sus bienes secuestrados por los acreedores, que pretendían cobrar las cuotas de solidaridad que como tales avalistas había asumido. Aunque no ha sido posible consultar el expediente del concurso, da la impresión que esa actitud de los acreedores vino dada por la insuficiencia de bienes libres para satisfacer la totalidad de sus débitos, ya que la mayor parte del patrimonio estaba vinculado por un mayorazgo. AHPT. Protocolo 2515, fs. 219, año 1608, Juan Sánchez de Soria.

59.- La bibliografía sobre concursos de acreedores según el código de derecho mercantil actual es bastante extensa. Dos aportaciones al respecto son la de PRENDES CARRIL, P., *Guía práctica concursal*. Pamplona, 2005; CORDÓN MORENO, F., *El proceso concursal*. Pamplona, 2003. Para otros tiempos el manual más novedosos es el de FEBRERO, J., *Librería de escribanos e instrucción jurídico-theórica de principiantes...* Madrid, ed. 1990.

60.- El material que generó la instrucción del concurso de la compañía de Pedro de la Fuente Franco da muchas pistas sobre la dinámica que seguía un juez que instruía un concurso de acreedores, cuyos pasos encierran bastante complejidad. AHPT. Protocolo 1647, s/f., año 1575, Juan Sotelo.

61.- El capital económico -el dinero será la clave del triunfo- completaban el acervo de prestigio con distintivos simbólicos, bien fuese un puesto de regidor, el hábito de una orden militar, un beneficio eclesiástico o un título universitario. Bienes inmateriales, en suma, pero imprescindibles a la hora de pertenecer al círculo de las elites. DOMÍNGUEZ ORTIZ, A. «La venta de cargos y oficios públicos en Castilla y sus consecuencias económicas y sociales», *Instituciones y sociedad en la España de los Austrias*. Barcelona, 1985, pp. 146-183; HERNÁNDEZ, M., «Cuando el poder se vende: venta de oficios y poder local en Castilla. Siglos XVII y XVIII» ALVARADO, J. (coord), *Poder, economía, clientelismo*. Madrid, 1997, pp. 71-95, y el de GELABERT, J. E. «Tráfico de oficios y gobierno de los pueblos en Castilla (1543-1643)», en RIBOT GARCIA, L. A. y L. de ROSA (dir), *Ciudad y mundo urbano en la época moderna*. Madrid, 1997, pp. 157-186

62.- SÁNCHEZ ROMERALO, J., «La ascendencia genovesa de Gabriel de Bocángel». *Actas de VII Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas*, Roma, 1982, pp. 929-936, pp. 930

63.- DADSON, T. J. *La Casa Bocangelina: una familia hispanogenovesa en la España del Sigo de Oro*. Pamplona, 1991, p. 7. Para DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., «Juros y censos en la Castilla del Seiscientos. Una sociedad de rentistas», *Dinero, moneda y crédito*, pp. 789-806, en esp. p. 790, el ejercicio de una profesión relacionada con la mercadería o las finanzas resultaban motivos excluyente para pertenecer a ciertas instituciones privilegiadas, ya que se consideraba a los pretendientes descendientes de conversos.

64.- AHPT. Protocolo 50, f. 937, año 1601, Fernando de Santa Maria. Este protocolo fue citado en los trabajos de Romeralo y Dadson.

65.- ACST. Legajo 19, ds. 11 al 16.

66.- DADSON, *La Casa Bocangelina...* Documentos. p. 16. Ángel estuvo desde muy joven trabajando en el negocio paterno, Pablo murió en una edad juvenil, y Ángela casó con Paulo Baba. Desconozco la regla que adoptó Anastasia, aunque no debe olvidarse que Toledo tuvo una gran concentración de beaterios a partir de la década de los años

ochenta del siglo XVI, con casas regidas por reglas franciscanas y dominicas. MUÑOZ FERNÁNDEZ, A., *Beatas y santas neocastellanas: ambivalencia de la religión correctas del poder (siglo XIV-XVII)*. Madrid, pp. 30-32.

67.- AHPT. Protocolo, 1754, f. 337, año 1575, Juan Sánchez de Canales. Cuando realizaba este nuevo enlace, Audino Ángelo contaba con once años de edad. Tal balance de bienes se hizo al tener tres hijos menores de un anterior enlace y ascendió el capital líquido a 6.676.676 maravedíes. Parece incuestionable que Pedro Bocangelino emparentó con una familia socialmente igual o de calidad superior, ya que el apellido Merelo lo llevaban ciudadano de cierta calidad social en la sociedad genovesa. Así lo dice un testimonio incluido en la información genealógica realizada el año 1649 e incluida por DADSON en su estudio

68.- En un libro de difuntos conservado en el Archivo parroquial de Santa Leocadia, aparece una inscripción del 21 de noviembre de 1648, donde se escribió que aquel día fallecía Julia Bocangelina y era enterrada en el convento de la Merced.

69.- El año 1581 aparecía Pedro como boticario y participó a título individual en varios negocios, como evidencia una liquidación de cuentas que efectuaba con Esteban Gentil, éste en calidad de deudor. AHPT. Protocolo, 1880, f. 91v, año 1581, Jerónimo Castellano. La entrada de Pablo en la sociedad debió producirse al casar con Ángela, para así evitar que tomase la dote que le ofreció su suegro, valorada en tres mil ducados.

70.- La compañía Bocangelino-Baba concertaba con siete vecinos de Cuenca sus servicios en el lavadero de Toledo, donde iban a recibir y apartar la lana. Como debían ir por los pueblos a recoger la mercancía, ajustaron el salario en siete ducados mensuales, más cuatro reales para comer si salían de Toledo. AHPT. Protocolo 2210, f. 8, año 1590, Blas Hurtado.

71.- AHPT Protocolo 1602, f. 313, 672 y 1591, año 1589, Juan Sánchez de Canales. Hay numerosas obligaciones de compra-ventas aplazadas, en concreto de objetos como las libretas de plata y oro de Milán, telas y agallas procedentes de Romanía (*sic*).

72.- AHPT Protocolo 2218, f. 198, año 1592, Blas Hurtado. Poder que otorga Ángela de la Cerda, duquesa de Bibona, que estaba alojada en el convento de Madre de Dios, para que Bocangelino gestionase un cambio con banqueros genoveses instalados en Madrid, con el fin de pagarles una deuda de 103.000 reales.

73.- AHPT Protocolo 2214, f. 1177, año 1591, Blas Hurtado. En 1591 recibían del convento de San Agustín un poder para cobrar los réditos de un juro que poseía, para cobrar sobre las alcabalas de las carnicerías viejas de Sevilla.

74.- AHPT. Protocolo 2218, f. 206, año 1593, Blas Hurtado. En la escritura del acuerdo notarial, los otorgantes establecieron que cada escudo de oro debía convertirse a razón de catorce reales, lo cual evidencia que todavía no eran importantes las variaciones de los cambios, como muestra el libro de SERRANO MANGAS, F., *Vellón y metales preciosos en la corte del rey de España (1618-1668)*. Madrid, 1996.

75.- La compañía daba un poder a Juan Floretín para que afianzara la salida por la aduana de Yecla de una carga compuesta por 250 sacas de lana, de diez arroba, aceptando pagar cuatro ducados de derechos por cada saca. AHPT Protocolo 1692, f. 1041, año 1589, Juan Sánchez de Canales.

76.- La sociedad de Bocangelino mantuvo un pleito sobre el lavadero de lanas establecido en

Lázaro Buey con Juan Agustín Ansaldo y el jurado Diego de Castroverde, uno de los mayores ganaderos y hasta ese momento cliente de la compañía, cuya ruptura tuvo su origen en ciertas diferencias. Pedro y Pablo hicieron una declaración ante el corregidor Cárcamo en 1595 en donde denunciaban al ayuntamiento por haber concedido al jurado más de media legua de ribera para la instalación de un lavadero. Castroverde actuó en connivencia con Ansaldo, ya que sería el beneficiario final de la concesión. Una de las alegaciones más relevantes que hicieron los Bocangelinos fue su implicación en la actividad económica de la ciudad y su contribución fiscal a la hacienda real. Mostraban documentos que fijaban los derechos de sacar de lana pagados anualmente en más de diez mil ducados. Otro testimonio que utilizaban a su favor fue su condición de oferentes de trabajo, ya que anualmente empleaban a más de ciento cincuenta personas en el tratamiento de la mercancía. AHPT. Protocolo 2317, f. 173 y 1413. Los dos agraviados fundamentaban que ellos disfrutaban con anterioridad de privilegio concediéndoles del lavadero por su activa cooperación en la navegación del Tajo hasta Lisboa, al conceder al rey Felipe II dinero. En qué condiciones y qué cantidad, es un interrogante de difícil aclaración, DADSON, *La casa Bocangelina...*, p. 22.

77.- AHPT. Protocolo 2390, f. 620, año 1594, Pedro Galdo. Palavesín mandó hacer una información ante escribano público para inventariar 3.676 arrobas de lana que compró en los años 1593-94, cada una de ellas valorada en 497 mrs. A esta cifra era necesario añadir otros gastos, como el importe de las sacas que servían para transportarlas desde los corales del ganadero hasta Toledo, el precio del embalaje para su envío a Génova, el valor de lavado y estibado, calculado en 134 maravedíes por arroba, el derecho del puerto viejo de Yecla, aproximadamente 170 maravedíes por arroba, más otros 150 maravedíes más del impuesto nuevo, mas los que costaba llevar la mercancía hasta Alicante, aparte de un cinco por ciento de valor total que era la comisión que le correspondía a Palavesín. Al final del proceso, ese año el valor total final de la mercancía era de 24 rls por arroba.

78.- Sobre los Palavecín en su etapa toledana, véase RODRÍGUEZ DE GRACIA, H., *Fortuna y promoción social...*, pp. 165-188 y sobre su residencia en Madrid, ÁLVAREZ NOGAL, C., «Compañías bancarias genovesas en Madrid al comienzo del siglo XVII», *Hispania* 219 (2005), pp. 67-90. En 1591, Juan Lucas Palavesín compraba lanas por cuenta de la compañía que con Esteban Gabarín tenía su padre, AHPT. Protocolo 1607, f. 923, año 1591, Sánchez de Canales. Juan Lucas estaba en la ciudad el año 1587. Firmó un acuerdo para integrarse como socio en la compañía de Aurelio Cerril. Este genovés tenía inversiones en los tejares de Alonso Pérez de la Fuente y en la comercialización de tejidos que efectuaba Agustín de Castaneda, Protocolo 2207, f.905, año 1587, Blas Hurtado.

79.- El vendedor de la pila más considerable fue el jurado Diego de Castroverde, con el cual ajustaron la entrega de 1.350 arrobas en diciembre de 1590. AHPT. Protocolo 1604, f. 29, año 1590, Juan Sánchez de Canales. Las obligaciones que aparecen en el protocolo 1605, escribanía de Sánchez de Canales, para el año 1590, permiten valorar que el peso de las lanas apalabradas sumó 3.372 arrobas. Las entregas de dinero a cuenta de las partidas comprometidas se hizo a razón de un 75 a un 87% del valor total de la escritura, casi siempre utilizando plata. En 1600, Baba se comprometía a pagar al recaudador de las alcabalas de Yecla los derechos de exportación de 700 sacas de diez arrobas a razón de cuatro ducados por saca. AHPT. Protocolo, 2753, f. 514, año 1600, Juan Martínez de Estacio. Los genoveses compradores de las pilas de lana tuvieron poca competencia de nacionales en esa actividad en los años de finales del siglo XVI. Uno de ellos, quizá el único que comprometió miles de arrobas, será Gaspar de Herrera y Bustos. Hay testimonio de sus contratos a crédito en el protocolo 1607, fs. 124, 359 y 411.

80.- La duquesa de Bibona, Ana de la Cerda, en 1593, debía a la compañía Bocangelina la suma de 103.000 reales de plata. Por el principal del crédito se comprometió a pagar un interés del diez por ciento anual, garantizando el cobro de la deuda un tal Ángelo Valdetanos, que era el receptor de ciertas rentas que tenía la deudora en Génova y Milán. Protocolo 2292, f. 1659, año 1593, Ambrosio Mexía.

81.- En ese documento aparecen relacionados las siguientes personas: Pedro Fernández, Jerónimo de León, Mateo de la Fuente, Pedro de Barrientos, Eugenio de las Casas, Juan de Campos, Pedro de Urquizu, Jusepe Fermosel, Francisco de Mejía, Juan García, Francisco Veles, Gabriel de Alvarado y Alonso Pizarro. AHPT. Protocolo 2287, f. 880, año 1591, Ambrosio de Mexía.

82.- En 1593 moría el capiscol Bernardino de Mendoza y Bocangelino pidió a sus albaceas le fueran abonadas las medicinas que durante su enfermedad se le dispensó en su botica. El requerimiento evidencia que Juan Urquizu estaba al frente de ella. AHPT. Protocolo 2128, f. 135, año 1593, Álvaro Pérez de las Cuentas.

83.- AHPT. Protocolo 2387, f. 152v, año 1593, Pedro de Galdo, Es una obligación suscrita por la venta de cien mazos de coral a un platero.

84.- Una buena parte de las escrituras concernientes a la compra de lana fueron protocolizadas por el escribano Tomé de Segura, sobre todo a partir de 1597. En los años anteriores, los socios acudían a Blas Hurtado, con el cual mantuvieron buenas relaciones hasta 1600. En esta escribanía, curiosamente, estuvo Segura como amanuense y es posible que allí surgiera esa confianza mutua. *Ibidem*, Protocolo 2217, fs. 8, 35, 41, 87, 100, 107, 116, 167, 187, 231, etc. Año 1592.

85.- AHPT Protocolo 1603, f. 730, año 1599, Juan Sánchez de Canales. Pedro Bocangelino tuvo en estima a los Urquizu, concretamente a Juan le dejaba una manda testamentaria de 2.000 reales y ordenaba que los albaceas dieran por buenas sus cuentas. Aquella era una buena muestra de confianza. Protocolo 50, f. 921.

86.- AHPT Protocolo 2284, f. 98, año 1590. Obligación de Pedro Hernández, espadero a favor de Bocangelino-Baba por la compra de dos balones de espadas de Génova, con 360 hojas, al precio de cuatro reales por hoja, para pagar en dos pagos, a tres y seis meses.

87.- BRUMONT, F., «La lane dans la region de Najere (deuxieme mortié du s. XVIe)» *Actas de los II coloquios de Metodología Aplicada a las Ciencias Históricas*, Santiago, 1984, t. II pp. 317-322. GARCÍA SANZ, A., «Competitivo en lana, pero no en paños: Lana para la exportación y lana para los talleres nacionales en la España del Antiguo Régimen», *Revista de Historia Económica*, año XII, núm. 2 (1994), pp. 397-434. Varios artículos interesantes en GONZÁLEZ ENCISO, A. (coord.), *El negocio de la lana en España, 1650-1830*. Pamplona, 2001.

88.- AHPT. Protocolo 2312, f. 671 y 705, año 1590, Fernando Ruiz de los Arcos. El pago lo realizarían los frailes en dos plazos, uno de nueve meses y el otro al año después. Juan de Ayala, hijo, impresor al igual que su padre, se obligó al pago, quizá porque trabajaba para los dominicos en la impresión de bulas. Ese detalle queda recogido en el inventario de los bienes del padre, protocolo 1767 del escribano Alonso García Yáñez, y en el artículo de BLANCO SÁNCHEZ, A., «Inventario de Juan de Ayala, gran impresor toledano», *Boletín de la Real Academia Española*, t. LXVII, cuaderno CCXLI (mayo agosto 1987), pp. 207-250. En 1600, el guarda de la bula de Cruzada recibió 6.500 resma de

papel y se obligó a darlo al convento de San Pedro. Protocolo, 37, f. 30, año 1600, Álvaro Pérez de las Cuentas. Desde años antes y en menor medida los Bocangelino vendía diversas variedades de papel a los impresores toledanos y otros de lugares tan distantes como Medina del Campo, entre ellos al mercader de libros Antonio Dupont. AHPT. Protocolo 2287, f. 714, año 1591, Ambrosio Mexía.

89.- En 1590 daban un poder a Gonzalo Alejandro, vecino de Toledo, para que pidiese a unos genoveses afincados en Sevilla las mercancías y dineros que tenían en depósito. Un individuo llamado Salvi Xifre debía entregar 24 cajas con libros encuadernados, de diversas lecturas y facultades, enviados desde Medina por los impresores Juan y Benito Boyer para su venta. También solicitaban Boca-Baba la entrega de una barra de plata que vino desde Perú para entregar a la familia de Rodrigo Medina. Alejandro percibió en dinero, además 124.000 mrs, en poder de la compañía de San Miguel, una deuda que debían los Bocangelino a Alejandro Spinola y Antonio Treviño. AHPT. Protocolo 1606, f. 1761, año 1591, Sánchez de Canales. La compañía de Pedro y Paulo Bocangelino tuvo como apoderado en Sevilla a Alejandro Espínola, posiblemente porque participaba en algunos de sus negocios a título comanditario. Protocolo 1600, f. 1484, año 1587, Sánchez de Canales.

90.- Pedro Canicio de Franqui contrajo matrimonio con Mariana de Ungría (AHPT. Protocolo 2391, año 1594, f. 580, Pedro de Galdo). Esteban Cebolín casó con Ursula de Barrionuevo (AHMT, Expedientes de solicitud de cartas de vecindad, legajo 12, exp. 16); Andrea Canal lo hizo con la nieta de Felipe de Cisneros, vecino del callejón de San Benito, en la carismática parroquia de Santo Tomé (fondo citado leg. 13, exp. de 1624). Juan Esteban Ayrolo contrajo matrimonio en la parroquia de la Magdalena con Ursula de Chaves y Fonseca y Juan Bautista Vivaldos casó con María de Pinedo, mientras que Jácome Pinelo que lo hizo con Teresa de Galdos. Sobre las cartas de vecindad, SALVADOR ESTEBAN, E. «Presencia italiana en la Valencia del siglo XVI. El fenómeno de avencindamiento», *Sati-tabi*, XXXVI (1986), pp. 167.186. Los esponsales con naturales les permitían obtener una carta de residencia. A partir ahí, el cambio de status más inmediato pasaba por ingresar en una cofradía, conseguir una hidalguía o comprar un cargo municipal. HERNÁNDEZ, M., «Ayuntamientos urbanos, trampolines sociales. Reflexiones sobre las oligarquías locales en la Castilla moderna». *Melanges de la Casa de Velázquez*, 34, 2 (2994), pp. 91-111

91.- AHPT. Protocolo 2218, f. 830, 17 octubre de 1593, Blas Hurtado. Aparecen los cuatro socios en una obligación con cuatro apartadores de lana que vinieron a trabajar con ellos desde Medinaceli.

92.- Antonio vivía en la parroquia de San Nicolás y DADSON, afirma .pág. 28, nota 88- que nació en Génova en 23 de febrero de 1568. La familia, qué duda cabe, merece un espacio aparte, sobre todo para analizar sus estrategias de ascensión social. Un hijo de Antonio, llamado Juan Francisco, ocupó el primer regimiento a mano izquierda de ayuntamiento toledano en 1640. Ya era caballero de la Orden de Santiago y sucedió a Juan Remigio de Zayas. En el quinto regimiento, de la derecha, sucedió a Pedro Vaca de Herrera a partir de 13 de diciembre de 1647. Ese mismo asiento volvía a ocuparlo el padre, al morir su hijo, el 28 de mayo de 1660. AHMT. Copia del Libro de la raçon de los señores corregidores, dignidades y regidores que ha havido en los ayuntamiento de la Imperial Ciudad de Toledo. Aparecen como propietarios de una considerable cabaña lanar en el siglo XVII y figuran como regidores de Madrid algunos miembros de la familia Sanguineto. HERNÁNDEZ, M., *A la sombra de la Corona. Poder local y oligarquías urbanas (Madrid, 1606-1808)*. Madrid, 1995, p. 118

93.- AHPT. Protocolo 2630, f.981, año 1601, Tomé de Segura. Para liquidar la cuenta le traspasaron una cédula que debían Cipión Merelo y Ángelo y que resultó impagada

94.- En esa etapa adquirió un lavadero de lanas y algunas tierras en el pueblo de San Martín de la Vega. La propiedad citada quedó incluida en los bienes societarios de la compañía de Bocangelino-Baba, posiblemente porque fue cedida por Ángelo para liquidar las deudas que mantenía con su padre y cuñado. Ángelo residía en Madrid el año 1593, y trabajaba asociado a Cipión Merelo y Esteban Pasano, según lo indicado en un poder que les dan Pedro Bocangelino y Pablo Baba. AHPT, 2202, f. 760, año 1593, Ambrosio Mexía.

95.- El año 1601, su padre y cuñado, daba a Ángelo un poder para cobrar de Agustín Raggio la suma de 2.000 escudos, que en su mayor parte correspondía a intereses de juros, cuya gestión comportaba una comisión. AHPT. Protocolo 2630, año 1601, f. 1112, Tomé de Segura. DADSON. *La Casa Bocangelina...*, p. 29 opina que trabajó en la compañía de Ranolis. Casó con Antonia Merelo, su prima, la cual moría en 1605, sepultándola el convento de Santa Isabel, como venían haciendo los sobrevivientes con otros miembros de la familia. De esa unión nacieron cuatro hijos, Felipe, Pedro Cipión, Teresa y Ángela, que no sobrevivieron a su padre. Con Cipión Merelo, su cuñado, establecía otra compañía en la participó otro italiano llamado Esteban Pasano. Durante bastante tiempo, Ángelo y Antonia vivieron en Toledo y él trabajó en el negocio familiar. Abandonó la ciudad, probablemente en 1595 y se fue a Madrid.

96.- AHPT. Protocolo 2630, f. 248, año 1601, Tomé de Segura. Algunos débitos no era fácil recuperarlos pero otros dejaban importantes plusvalías y estaban bien garantizados. El crecimiento de la morosidad hizo que los mercaderes actuasen con precaución a la hora de conceder un crédito, aun siendo el impago castigado con severidad. Aun así, recuperar una deuda fallida era un ejercicio bastante complicado, a decir de RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R., *Mercaderes castellanos del Siglo de Oro*. Valladolid, 1995, pp. 187-190.

97.- ROOVER, R., *Business, Banking and Economic Thought in Late medieval and Early Modern Europe*. Chicago, 1974, p. 127, apunta como la diversificación de inversiones para buscar una mayor eficacia operativa suscitaban conflictos de intereses con otros colegas. Posiblemente, la rivalidad fue la causa que enfrentó a Ángelo y Ranolis.

98.- Pedro Bocangelino fallecía 24 de noviembre de 1601 y el testamento fue abierto el 12 de diciembre. DANDSON, *La casa Bocangelina...*p. 34 y doc. 17, remite al protocolo 50, f. 919-926v. Pedro hizo un testamento ante Tomé de Segura, con fecha 19 de enero de 1601, que no se conserva, excepto una certificación muy breve, donde aparece Ángelo como albacea, junto con el Dr. Bocangelino, Anastasia, Baba y Sanguineto. A Anastasia la recomendó su padre que viviera con Ángelo y Paulo, aunque la daba la posibilidad de hacerlo en los dos aposentos que hasta entonces ocupaba, apartada de la vida por haber escogido ser beata. Protocolo 2627, f. 122, año 1601, Tomé de Segura.

99.- AHPT. Protocolo 2636, f. 287, año 1606, Tomé de Segura. Baba liquidó varias deudas que mantenía su suegro con italianos, entre los cuales figura Miguel Junio, y cobró las rentas del estanco de los naipes, protocolo 2632, año 1602, f. 229. En el mes de diciembre de 1602 estaba en Valladolid, a donde partió en octubre, con intención de cobrar obligaciones impagadas. En esos meses, Ángelo con un poder su cuñado, cobraba varios débitos, protocolo 2632, f. 789, 825 y 872v. Uno de los deudores era Bernardo de Rojas y Sandoval, cardenal arzobispo de Toledo, que le abonaba unas pensiones, en ducados de oro, que tenía cargadas sobre los ingresos arzobispales, cuyo beneficiario era el obispo de



Trento, fs. 376-380. El coste de la conversión, el llamado premio, se fijó en un siete por ciento, el mismo que pagaba el obispo de Salonia, Pedro de la Calzada, protocolo 1606, f. 1702, año 1591, Juan Sánchez de Canales.

100.- Antonia Merelo, la mujer de Ángelo, falleció el 30 de diciembre de 1605, según indica DADSON, doc. 28. No halló su testamento, el cual se encuentra entre las escrituras protocolizadas por el escribano Juan Martínez Estacio, con fecha 16 de mayo, Protocolo 2754, f. 660, año 1604-1605.

101.- El Código de Comercio de 1829 y la ley de Enjuiciamiento civil introdujeron notables diferencias entre el concurso y la quiebra. Sólo quienes no eran comerciantes, a partir de entonces, podían plantear un concurso de acreedores si estaba agobiado por su deudas y pensaba que podía pagarlas; mientras que los comerciantes debían solicitar la quiebra.

102.- AHPT protocolo 2932, f. 249, año 1609, Juan de Salcedo. El concurso contra la compañía, a partir de 1607, tuvo que ser determinante para que Ángelo y Paulo abandonasen la ciudad. Los hijos menores de éste último, entonces viudo, se dice que fueron llevados a Génova con su abuelo Felipe Merelo, que actuó como su tutor y curador, asignándoles 1.400 ducados al año para alimentos. No debió ser así porque Juan Bautista tenía 23 años y no salió de Toledo, ni tampoco lo hizo Antonio, con 10 años. AHPT. Protocolo 2909, f. 325v, año 1608, José de Herrera. Antonio Baba, que era parroquiano de Santa Leocadia, falleció en 1648 y mando enterrarse en el convento de Santa Isabel. El año 1617 hizo el testamento, por poder, Felipe Bocangelino, debido a la enfermedad que padecía. Ángelo, su padre, estaba entonces en Madrid. En ese testamento hay una declaración llamativa. Declaró Felipe que se había traído una dispensa de Roma para que pudiera casarse con Josefa Nava, alegando que había copulado, cosa que no era cierta, sino que fue utilizada como excusa para obtener la dispensa. Ángela y Teresa, sus hermanas, serán designadas sus herederas. Protocolo 2577, año 1617, f. 1923. Miguel Díaz de Segovia.

103.- AHPT Protocolo 2325, año 1603, f. 812. Fernando Ruiz de los Arcos. Hay otro detalle que no se debe pasar por alto considerándolo intrascendente. En 1605, Jácome Baba estaba en Méjico para tomar cuentas a un tal Pedro Fernández de Segura, quizá un apoderado o representante de la compañía. Protocolo 2636, f. 287, 1605, Tomé de Segura.

104.- CARRASCO GONZÁLEZ, *Comerciantes y casas...*, p. 56, dice que el crédito de un mercader podía perderse por el impago de una letra de cambio aceptada, incluso por rumores y un mal entendido. Obviamente, la pérdida de confianza era motivo suficiente para desencadenar una quiebra.

105.- Remitidas por Ambrosio Pocobonelo y Lorenzo Gaboto para su cobro, con fecha 24 de mayo de 1608, la sociedad tenía en su poder 76 letras de cambio y 811 pliegos con bulas de indulgencias para tomar posesión de obispados, canonjías y capellanías, cuyo valor superaba los ocho millones de maravedíes. Esas obligaciones de pago fueron entregadas a Juan Pablo Ayrolo, como agente de los romanos en Toledo. AHPT. Protocolo, 2908, f. 70-81, año 1608, José de Herrera.

106.- AHPT Protocolo 2841, f. 638-652, 1605, Juan de Chinchilla. Es un documento que por el cual Baba, no sólo como socio sino también como curador de la legítima de sus hijos —lo cual ratifica que las dotes de las mujeres se integraban en los capitales societarios—, Jácome, Juan, Pedro y Catalina, embarga la botica a Mariana de Torres y a su hijo Juan de Urquizu. La razón es que no había liquidado Mariana ni Juan el valor de

los instrumentos y drogas que había en el establecimiento, cuyo inventario los valoraba en mil reales. Se evitaba un pleito para no originar mayores gastos, pero la botica fue vendida. Esta evidencia denota las acciones que Pablo Baba ponía en marcha para hacerse con dinero y detener la quiebra de la sociedad.

107.- AHPT. Protocolo 2632, fs. 447, 448, 450 y 451, año 1602, Tomé de Segura

108.- AHPT. Protocolo 2783, f. 794, año 1605, Alonso de Ávila.

109.- Ayrolo representaba en el concurso a Lorenzo Gaboto y Ambrosio Pocobonelo, según un poder que le daban en mayo de 1608 para que recogiera las letras y pólizas de cambio remitidas a Toledo y todavía no cobradas por la compañía de los Bocangelinos. AHPT. Protocolo 2908, f. 21, año 1608, José de Herrera. Esta familia llevaba varios años establecida en Toledo. Un tal Nicolás Ayrolo tuvo compañía con Marco Bofante, la cual liquidaban en 1601. Como otros genoveses compraban pilas de lana por cuenta de una sociedad establecida en la ciudad ligur. Hay una evidencia documental por un montante de mil arrobas de lana que consignaron a nombre de Jerónimo Mostara, Tomás y Jácome Valderas, en Génova. Protocolo 2630, f. 423, año 1601, Tomé de Segura.

110.- Antonio Sanguineto se hizo cargo del lavadero de los Cañarejos a cambio de pagar un alquiler por cada arroba tratada. El ajuste lo fijó en cuatro reales y limpió 10.008 arrobas durante la temporada del año 1607. AHPT. Protocolo 2908, f. 63-73, año 1608, José de Herrera. La compañía Boca-Baba dejó comprometidas obligaciones por 6.183 arrobas de lana e hizo adelantos por valor de algo más de dos millones y medios de maravedíes. De las lanas almacenadas, Juan Bautista Maronni tenía compradas 3.948 arrobas y Sanguineto optó por quedarse con 1.088 arrobas. También hizo un tanteo por el lavadero, la casa y huerta aneja. Ayrolo, como gestor poco fiable presentó un incomprensible cuadro de cuentas y fue incapaz de justificar donde estaban 168 arrobas y algo más de cuarenta mil maravedíes. Al final, quizá por su convivencia con el administrador, le fueron condonadas. Protocolo citado, f. 247.

111.- Las cuentas de la administración se hallan desperdigadas por los protocolos de diferentes escribanos públicos, aunque los legajos que contienen mayor número de evidencias documentales son los siguientes: protocolo 2754, 2757, 2908, 2933, 2935, 2936...

112.- Lagarto y compañía mantendrán buenas relaciones comerciales con los genoveses Clemente Canal, Juan Pablo Ayrolo, Bartolomé Ansaldo y Pedro Bocangelino. AHPT. Protocolo 2401, f. 193, año 1601, Pedro de Galdo.

113.- Mantenía Juan Lagarto una compañía con Jerónimo de Sosa y la disolvía el año 1589. MONTEMAYOR, *Tolède entre fortune et déclin*, p. 240, nota 14. En 1601 aparece asociado a su yerno Gaspar Ortiz de Cepeda, en cuya sociedad también participó su hijo Fernando Lagarto.

114.- AHPT. Protocolo, 2401, f. 1104 y 1106. Bernardo y Bartolomé Ansaldo estaban establecidos en la ciudad con anterioridad a 1590. Entre los artículos de mayor venta almacenados en su tienda aparecen las telas de oro procedentes de Milán, mercancía que solían distribuir entre los mercaderes toledanos. Uno de sus clientes más asiduos fue el mercader Blas de la Fuente, Protocolo 1606, f. 238, año 1591, Sánchez de Canales

115.- Tanto en este caso como en el anterior, los dos mercaderes, socios mayoritarios de las compañías quebradas, evitaron entrar en la cárcel en su condición de hidalgos. Bastantes comerciantes optaban por invertir algunas sumas de dinero en la compra de una

juraduría o un título de hidalguía cuando disponía ya de una pequeña fortuna. AHPT. Protocolo, 2753, f. 697-709, año 1600. Juan Martínez de Estacio.

116.- Pedro Bocangelino impidió que las dotes de las hijas salieran de la compañía y de la familia. Las mujeres desistió a toda ganancias sobre el capital que su marido las concediese con motivo del matrimonio. DADSON, *La casa Bocangelina...*, p.31

117.- Bartolomé Ansaldo aparece con bastante reiteración en los documentos protocolarios. Se dedicó a los cambios y como otros paisanos suyos vendía productos italianos y compraba lana. En 1594, daba poder para comprar una casa en Madrid, a la calle de las Carretas, que había sido de su paisano Benito Piñón, en previsión a trasladarse en algún momento a la Corte. Protocolo 2397, f. 93, año 1597, Pedro de Galdo. Hay otro testimonio del año siguiente, cuando firmó con un tal Juan González, mercader de mercaderías una obligación por la venta de 200 gruesas de cuerdas de vihuelas, valoradas en 3.600 rls. de plata, cuyo pago aplazado establecieron pasados quince meses. AHPT. Protocolo 2394, f. 866, año 1595, Pedro de Galdo. También actuó en calidad de representante de Juan María Auli, en su nombre recibió del milanés Juan Bautista de Leco, 48.000 mrs, por el valor de 120 escudos de oro, cambiados a razón de 400 mrs, importe de una letra de cambio extendida en Milán el 29 de diciembre de 1590, para pagar a once días vista, cuya aceptación efectuó Leco el seis de marzo de 1591. AHPT. Protocolo 1606, f. 994, año 1591. Ansaldo tuvo cuentas con librero madrileño Juan de Montoya y éste le entregó un total de 14.000 rls en varias obligaciones pagaderas a final de 1599 por un sevillano que era cargador de Indias, que se comprometió a liquidar la cuenta con la llegada de la flota. A cambio el genovés entregó al librero diecisiete balones de papel de corazón, además de otras seis balas de papel y siete resmas sueltas. Protocolo 2398, f.450v. año 1598, Pedro de Galdo. Ese mismo año (f. 716) figura como comprador de unos juros sobre las alcabalas de Talavera, cuyo asiento había realizado unos genoveses apellidados Grillo.

118.- AHPT. Protocolo, 577, f. 2228, año 1617, Manuel Díaz. En el folio 2344 está la relación de joyas y la carta de dote, cuyo valor se fijó en seis mil ducados; de los cuales la mitad los recibió el marido al firmar el documento y la otra mitad al morir el padre de la novia. El marido aportó mil ducados, más otros quinientos que le costó la dispensa por ser parientes próximos. El padre de Jerónima se comprometió a alimentarlos durante dos años, con la condición de que los tres mil ducados iniciales estuvieran en su poder hasta dos años después de haber realizado los esponsales.

119.- *Ibidem*, f. 2410. El testador hacía hincapié en que la compañía debía disolverse, aunque indicaba que con el capital y las ganancias que le correspondía, una vez pagada la manda, debía constituirse una nueva sociedad, dirigida por Belenguero

120.- *Ibidem*, f. 2420. La distribución del capital era como sigue: dos mil ducados que puso Nicolás Ansaldo, domiciliado en Génova, tres mil Vicencio Belenguero y seis mil aportados por Juan Jerónimo Ansaldo y otros dos mil su yerno. El reparto de las ganancias se debía efectuar en relación a un 60% para Ansaldo y un 40% para los demás socios

121.- *Ibidem*, f. 2409. En una de las cláusulas fundacionales se decía así: “ y cada uno de ellos (los socios) abrá de ser acreedor en los libros del dicho negocio en quenta de participación, todos los cuales trece mil ducados an de ser cuerpo y fundo del dicho negocio de Toledo y ninguno de los dichos partícipes mientras durare el tiempo de los dichos ocho años, que se an comenzando como arriba se a dicho a primero de julio deste año y se acabaran a primero de julio de mil y seiscientos y diecinueve no puedan pretender el dicho caudal y fondo, ni tampoco el provecho que dará el dicho negocio, tanto por le

caudal como por la reposiciones y otros provechos que le hicieran a la dicha compañía”.

122.- *Ibidem*, f. 2430, las cantidades asignadas en el cierre de cuentas a cada uno de los participes, por capital y ganancias, fueron las siguientes: Nicolao Ansaldo y cia, 2.495.086 maravedíes, de cuya cifra ya tenía retirada del balance 1.498.000 rms. Vicencio puso 3.000 ducados, de 375 maravedíes cada uno, retiró 566.936, le correspondió 1.713.655. Juan Jácome, retiró la suma de 3.740.000, había aportado tres mil ducados y le debía el capital de la compañía 5.640.874 maravedíes. Por último, Juan Jerónimo, que también participó con tres mil ducados, retiró 1.953.341, y debía asignarle el capital la suma de 3.465.733 maravedíes.

123.- AHPT. Protocolos, 2580, f. 149, año 1621, Miguel Ruiz.

124.- A la hora de caracterizar a los hispano-italianos afincados en Toledo convendrá destacar dotes como la pericia especulativa recibida por medio de una educación empírica o la rigurosa formación contable y matemática, unas dotes que mostraba el profesor SÁNCHEZ ROMERALO. J., «La ascendencia genovesa de Gabriel de Bocángel». *Actas de VII Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas*, Roma, 1982, pp. 930.