

Asociaciones mercantiles y compañías de minoristas y mayoristas en Toledo (1570-1630)¹

*Hilario Rodríguez de Gracia*²
Correspondiente

INTRODUCCIÓN

La presencia de asociaciones mercantiles en la ciudad de Toledo está constatada desde el periodo medieval y fueron denominadas compañías familiares y conyugales³. A la actividad comercial se incorporaron más tardíamente las catalogadas como colectivas o comanditarias. Alcanzaban su plenitud en la segunda mitad del siglo XVI, debido a la pujanza productiva, mercantil y financiera que experimentó la ciudad desde los albores de esa centuria⁴.

El objetivo de este trabajo consiste en estudiar el modelo asociativo y su campo de actuación, resaltando los aspectos relativos a su estructura interna, su finalidad mercantil, el valor de sus capitales o los resultados finales de la gestión, tanto en lo relativo a las compañías de minoristas como a las consideradas mayoristas⁵. Esa diferenciación semántica estuvo relacionada con los recursos, los capitales fundacionales, y con la proyección geográfica que tuvieron unas y otras; dicotomía que reconoció el argot popular de una forma intuitiva al aplicar el apelativo de tenderos o tratantes a unos y denominar mercaderes a los otros⁶.

1. SOCIEDADES MERCANTILES EN EL TOLEDO DE FINALES DEL XVI

La variedad de compañías mercantiles existentes en Toledo entre los años 1570 y 1630 se mantuvo dentro de una tetralogía fundamental, si bien es cierto que existieron asociaciones mercantiles de dificultosa tipificación.

1.1. SOCIEDADES FAMILIARES

Las asociaciones familiares estuvieron constituidas prioritariamente por personas ligadas por algún vínculo de consanguinidad, como hermanos, padres e hijo, abuelas y nietos, cuñados, etc.⁷ Cada uno de los socios contribuyó a constituir el capital fundacional con cifras muy diferentes, encargándose uno de ellos de las labores de gestión. Los socios que colaboraban con sumas variables y, en teoría, estuvieron al margen de la gestión del negocio, aunque interviniendo de forma muy heterogénea en las labores funcionamiento, serán denominados en los documentos “compañeros”. Los administradores recibirían, por la ocupación en el trabajo diario, una retribución dineraria, ampliada anualmente con los beneficios que les correspondieron en función del capital mercantil suscrito.

La permanencia y gobernabilidad de esas sociedades estaba sustentada sobre los lazos familiares, convertidos en una red que permitía establecer mayor seguridad a la hora de tomar decisiones sobre las inversiones, aparte de soslayar el coste de oportunidad para ponerse de acuerdo y minimizar los riesgos de ruptura generados en el trato con individuos externos a la familia. Ese conocimiento entre sí de todos los componentes era una salvaguarda para mantener un código de conducta preciso⁸.

Es cierto que la dinámica operativa de funcionamiento diario no variaba en relación con la establecida por otras uniones mercantiles. Así, al final del ejercicio, o del periodo temporal señalado, el apoderado inventariaba el capital de la asociación, valoraba las mercancías que tenía en el almacén o las depositadas en los talleres manufactureros de las maestras que trabajaban para él, evaluaba el importe de los efectos pendientes de cobro y hacía lo mismo con el mobiliario y los enseres utilizados en la marcha del negocio. Un balance conclusivo permitía calcular el resultado final. Ese instrumento será el elemento básico, con posterioridad, para efectuar un reparto de plusvalías o minusvalías en relación proporcional al dinero invertido por cada partícipe⁹, por medio de una distribución efectuada en proporción directa con el capital que cada socio invertía y en relación con el tiempo que mantuvo el principal en las maniobras operativas de la sociedad. Aquel tipo de prorrateo fue denominado “rata en millares”¹⁰.

Hay otros ejemplos sobre la distribución de las ganancias. En un recuento efectuado por Juan de Villegas, que corresponde a una compañía que mantuvo con sus hermanos y otros socios durante cuatro años, cuyas operaciones finalizaban en 1590, constan unas ganancias significativas, ya que ascendieron a 1.131.772 maravedís. Ese beneficio será distribuido de la siguiente manera: Juan de Villegas y sus hermanos recibieron cinco partes, de las doce partes en que se distribuyeron las ganancias; Gabriel Pérez, otro

socio, recibió cuatro fracciones, mientras que Luis de Prados percibiría tres parte de las doce y un tal Juan López obtendría el resto de los beneficios¹¹.

Los ejemplos podían sucederse unos tras otro, pero no está de más reconocer que es dificultoso descubrir la tipología asociativa cuando los testimonios fundacionales son escasos¹². Es cierto que hay otras evidencias indirectas que suplen esa carencia; por ejemplo, las obligaciones, las particiones de bienes u otros documentos notariales. Sin embargo, a la hora de leer algunas de esas escrituras da la impresión que fueron extendidas de forma personal, de un solo individuo que actúa al margen de una asociación. La presencia asociativa queda delatada cuando al nombre comercial le añaden “y compañía”, lo cual ratifica la existencia una entidad colectiva. A esa evidencia se suma la de otros instrumentos donde los componentes aparecen designados con un palmario adjetivo de “compañeros”; expresión que debe ser interpretada como un apelativo plural con el cual se ratifica la presencia de unos socios que trabajan o arriesgan tanto como el principal¹³.

La ambigüedad para determinar si existió una unión circunstancial, o fue algo más permanente, aunque sin cláusulas estatutarias escritas, se trasluce en algunas de las actividades que realizaban los hermanos Rodríguez, Juan y Pedro. El primero figura en muchos instrumentos notariales ejerciendo un trabajo como es la composición libresca y su impresión. Pedro, entretanto, se nombra mercader de libros, dedicándose con preferencia a la comercialización. Esa presencia vinculada de los Rodríguez queda manifiesta en algunos contratos notariales, lo cual permite presuponer mantuvieron una asociación intrafamiliar no documentada, convenida únicamente de palabra. Como tal entidad asumieron la impresión de algunas partes de la obra de Alonso de Villegas, así como su posterior distribución. Al menos esa circunstancia parece traslucirla una obligación efectuada el año 1587 entre los dos hermanos y el librero conquense Cristiano Bernabé, al venderle 200 cuerpos de una de las partes de *Flos Sanctorum* cuya impresión fue efectuada en el taller de los toledanos¹⁴.

1.2. SOCIEDADES CONYUGALES

Este tipo de compañías tuvieron como capital los bienes aportados por el marido, a los cuales se añadió la dote de las mujeres, si no en toda su integridad si en una parte importante de esa fortuna. A la hora de profundizar en la dinámica interna de estas uniones mercantiles es dificultoso ahondar en profundidad en su funcionalidad, más que nada porque son raros los contratos de creación. Quedó excusada la existencia de documentos fundacionales al tomar las decisiones el marido de forma unipersonal, ya que la ley le consideró garante y mentor de los bienes de la mujer, aunque

algunos de esos cónyuges dilapidasen los bienes de sus compañeras con su nefasta administración¹⁵.

Los protocolos notariales ofrecen la posibilidad de demostrar la existencia del arquetipo aludido ante el vacío documental existente; más en concreto, permiten descubrir algunas certidumbres notables, en especial mediante los testamentos extendidos por mujeres¹⁶. Ellas sabían que sus herederos tendrían dificultades para reclamar ese patrimonio en el caso de muerte si no constaba en algún escrito el destino de sus bienes dotales, muy en especial cuando el marido los había arriesgado en su negocio¹⁷. Menos claras son las noticias que se encuentran en los testamentos de los cónyuges varones sobre la dote recibida¹⁸. Los inventarios *post mortem* facilitan certezas sobre los resultados de muchas gestiones mercantiles desarrolladas durante la vida de cualquier persona. Constancias que son muy palpables cuando del matrimonio quedan hijos menores como herederos de una parte del capital societario, al corresponderles la denominada legítima paterna. Nuevas evidencias aparecen cuando la viuda queda como albacea, porque no suele ser frecuente que rompa la asociación, aunque sí encargaba su gestión a un factor. Esta es una opción relacionada con su limitada preparación para ejercer de tutora y garante de los bienes¹⁹. Así y todo, las mujeres no fueron proclives a inmovilizar su patrimonio en las arbitrariedades de un negocio, pero cuando el marido instaba a hacerlo, y no dejaban ningún resquicio para eludirlo, procuraban que quedasen al mejor resguardo de tan comprometidas encrucijadas comerciales. Algunas llegaron a extender un documento indicando que habían sido forzadas para otorgar ese consentimiento o avalar al marido con sus gananciales. La razón de mayor peso a la hora de adoptar una postura excluyente fue la querer eludir cualquier responsabilidad solidaria. En otras palabras, las mujeres protegían sus bienes y actuaban en previsión de que si la marcha del negocio no transitaba por la senda favorable de los beneficios, los acreedores se quedasen con ellos. Acontecer que ocurría si se producía una quiebra o un concurso de acreedores²⁰.

1.3. SOCIEDADES COMANDITARIAS

La designada compañía comanditaria surgió de la unión de dos o más individuos²¹; unos aportaban buena parte del patrimonio comercial y otros ejercieron las funciones de administrador²², participando aquéllos y éste con dinero en metálico, los artículos que serían vendidos, las obligaciones pendientes de cobro u otros elementos más dispares²³. Los primeros pasos en el funcionamiento de esa unión mercantil los dieron estableciendo un “contrato de compañía”, instrumento escrito que será ratificado ante un escribano público²⁴. Cabe aventurar que muchas uniones funcionaron en los pri-

meros años de su constitución sin tener esa evidencia instrumental; como también fue posible que algunos socios optasen por su redacción pasados varios años, casi siempre al iniciar una nueva etapa, la cual coincidía con la muerte de uno de los fundadores y decidir sus herederos que la renovación con el integrante sobreviviente era favorable²⁵. No obstante, también pudieron concluir cuando el administrador optaba por contraer matrimonio, si así lo tenían previamente convenido en esa escritura fundacional²⁶.

Los documentos protocolarios posibilitan reconocer la tipología concreta de una compañía. Así y todo, hubo algunas de dificultosa catalogación por la inexistencia de referencias indirectas o por perderse las certidumbres instrumentales. Normalmente su comportamiento siguió las pautas marcadas por una sociedad de tipología colectiva, aunque hubo otras que imitaron las pautas reglamentadas en las de variedad comanditaria. La codificación, al no existir un instrumento fundacional formal, resulta imprecisa, cuando no muy ambigua.

Como ejemplo de lo dicho existe una evidencia del año 1587, cuyo personaje principal fue un genovés llamado Aurelio Terril, residente en la ciudad. Firmó un acuerdo con un tal Juan Lucas Palavesín, hijo de un importante socio de “una casa de negocios afincada en Génova”, nada más llegar a Toledo. Terril llevaba varios años residiendo en la ciudad y aceptó introducir a Juan Lucas en el mundillo mercantil. En ese momento, el joven ligur disfrutaba de una buena experiencia en artes comerciantes y contables, aunque no contaba con más de veinticinco años. Aurelio era ya un cuarentón y mantenía operativas varias compañías y le aceptó como socio de una de nueva creación. La causa con la que ambos justificaban esa decisión es estratégica. La expresión *quid pro quo*, esa acción que debe entenderse como la reciprocidad, estuvo sustentada en fuertes lazos de amistad y, quizá, hasta de reciprocidad comercial²⁷.

Como es lógico, ambos socios fijaban un plazo fijo de permanencia y acordaron no estar unidos más de un año. También optaban por vender cualquier tipo de género, incluso aceptaron ser intermediarios de mercancías a comisión traídas desde Génova para ser distribuidas en las tierras toledanas. En este sentido, hay evidencias escritas de como uno de sus proveedores, Agostino de Camarena, les remitía tejidos de terciopelo, que venderían asumiendo ellos el riesgo del cobro. Esa actuación comercial la completaban remitiendo el valor de la mercancía a Liguria mediante grande balas de lana tratada. Es verdad que mantuvieron otras correspondencias y todas sus actividades las ejercían en el mismo local; ahora bien, las datas y cargos de cada una de ellas las consignaron en libros contables independientes²⁸. Como la tienda y la casa donde vivía Palavesín eran propiedad de su socio, tuvo que abonarle todos los años cien escudos por su utilización. En esa

cifra, no obstante, incluyeron otros servicios, entre ellos el coste de la alimentación, los gastos de limpieza y el salario de un criado. Aurelio, para desarrollar su actividad mercantil, mantuvo operativas otras dos compañías con diferentes compañeros. De tal manera que operaba con su hermano Paulo en el sector lanero, mientras que con un tal Alonso Pérez de la Fuente intervenía como socio de una unión dedicada a la fabricación de tejas y ladrillos²⁹.

1.4. SOCIEDADES COLECTIVAS

Las asociaciones mercantiles colectivas fueron muy complejas en lo que se refiere a su estructura participativa, ya que pudieron integrarlas varios socios que convenían aportar participaciones dispares. Sin embargo, una de las peculiaridades más determinantes para definir las es que todos los componentes ejercieron competencias similares en la gestión de los asuntos societarios, unas facultades asumidas, cómo no, en distinto grado tanto por quien puso el capital como por quien administraba³⁰. Entre las demás señas de identidad hay una que tiene relación con el lugar de residencia de quienes actuaban como factores. Normalmente estuvieron establecidos en un lugar distinto a donde estaba el domicilio societario porque allí era donde iban a poner el centro de su actividad comercial. Las sociedades buscaban abarcar un mayor campo de actuación con esas unidades operativas, esto es delegaciones, cuya dirección y responsabilidad recayó sobre cada uno de los integrantes. Aún así, todos los participantes pudieron supervisar los instrumentos contables de cada una de las unidades operativas³¹.

En el momento de dar sus primeros pasos era frecuente que la hacienda societaria estuviera constituida por fondos en metálico³². Bien es cierto que tampoco resultó extraña la presencia de diversas mercancías para vender, efectos documentados a cobrar o simples anotaciones incluidas en los libros mayores a la espera de convenir una forma de liquidarlas³³. Los géneros allegados, en ese caso, eran muy concretos y casi siempre estuvieron supeditados a la actividad principal del negocio³⁴. Así y todo, se observa una amplia disparidad de elementos inventariables, hasta el extremo de que un partícipe llevó el mobiliario de una tienda. Incluso no fue raro ver el remate de una renta fiscal como parte del capital, aunque todavía no estuviera liquidada en su totalidad³⁵, o colaborar en el capital constituyente con el local ocupado por el negocio. Con preferencia, así lo realizaron cuando ese bien estaba situado en una localidad diferente al de la sede societaria. Tampoco resulta insólito ver que la tienda estaba arrendada, ya que el derecho de usufructo a favor de uno de los socios se consideraba un elemento del capital; traspasado a los demás socios para establecer la filial a cambio de com-

prometerse a pagar alquiler como un gasto de funcionamiento³⁶. La dinámica mercantil, en casos así, fue muy similar a la realizada por una sucursal del negocio principal, al querer impregnar los componentes una mayor fluidez a su tráfico comercial mediante la apertura de diferentes tiendas donde vender sus productos³⁷.

Uno de los mejores ejemplos de una compañía sustentada en varias filiales son las que establecieron algunos de los genoveses instalados en Toledo, al encargarse de manera prioritaria de adquirir lanas a comisión; eso sí, realizaban la limpieza en los lavaderos que poseían, empaquetaban la mercancía y la remitieron a Génova en las urcas que partían de Alicante. Las lanas iban consignadas a nombre de una corporación mercantil, en la cual ellos participaban con un capital variable. Para evitar los accidentes, salvaguardaron la mercancía con una póliza de seguro marítimo efectuado por una aseguradora genovesa; así, en caso de naufragio, los consignatarios percibirían una indemnización en función del valor establecido en la póliza³⁸. Las correspondencias, es decir sus “dares y tomares”, los liquidaban con el envío desde el puerto ligure a Castilla de flejes de acero -empleados en la fabricación de las famosas espadas toledanas- y de otros artículos de lujo, además de actuar como cobradores de letras de cambio, buscar créditos para terceros o revender los juro procedentes de los asientos que sus paisanos efectuaban con la realeza³⁹.

No conviene dejar en el olvido que una delegación de la entidad principal no tuvo en otro tiempo ese nombre tan concreto. Más bien respondió al denominador genérico de compañía. En realidad, tal entidad actuó como una sociedad matriz, en la cual participaba otra unión mercantil o podían adherirse más socios a título personal⁴⁰. En ese caso, la filial siempre estuvo regentada por uno de los partícipes, que mantendrá una relativa independencia al realizar su gestión operativa, no entrometiéndose sus compañeros societarios en sus prácticas mercantiles, aunque debían ser informados de cómo iban desarrollando los requisitos establecidos en la escritura formalizada; aparte de que su trabajo era evaluado por medio de un inventario anual, donde constaban los resultados conseguidos en el negocio⁴¹.

Algunas de las peculiaridades descritas están contenidas en el articulado de un contrato societario efectuado el año 1597. Los protagonistas fueron dos genoveses, llamados Nicolás Ayrolo y Marco Antonio Bofante, que se asociaban en una compañía, aunque ya tenían constituidas otras, de una estructura semejantes, en otros campos mercantiles. Indicaron en el documento de constitución que su objeto social será comprar lanas a los ganaderos; una operación que realizaron en la mayor parte de las veces por cuenta de terceros, esto es, ellos actuaron como comisionistas de casas matrices radicadas en Génova. Posiblemente, en algunas de ellas tuvieron una partici-

pación. Ayrolo y Bofante crearon dos filiales de su compañía toledana. Una la situaron en Cuenca y la otra en Italia, “donde tenemos correspondencia”. En Cuenca y Toledo dispusieron de locales, utilizados como almacenes de los artículos importados. Esos elementos inmobiliarios fueron excluidos del patrimonio societario porque aparecían como partidas integradas en el capital de la compañía medular. En esas dependencias, no obstante, tuvieron sus libros y ajustaron el precio de las lanas con los ganaderos, por cuyo uso debieron abonar una cifra anual a la compañía matriz. El plazo corporativo de su funcionamiento societario lo fijaron en un año. En ese tiempo, los dos socios podían comprar además de las lanas que tratarían en sus lavaderos, cualquier género de paño, seda y una amplia variedad de artículos traídos desde puntos manufactureros diferentes; si bien la mayor parte de los géneros importados los vendían a comisión, una práctica mercantil habitual y que supuso disponer de grandes ventajas para los italianos. Con la implantación de ese sistema buscaban minimizar los riesgos en sus negocios y emplear un mayor capital propio a su mercadeo preferente ya que los género en los que hacían de intermediarios no los pagaban hasta tenerlos vendidos⁴². Por otro lado, cualquier mercader y tratante eran conscientes de que su capital podía ser insuficiente en determinados momentos para afrontar los movimientos mercantiles que requería su negocio cardinal, más que nada si concedía aplazamientos largo a la hora de liquidar sus ventas. La carencia de efectivo será subsanaba con un incremento de los fondos disponibles mediante la fórmula: “tomar dinero a cambio”, que no fue otra cosa que concertar un crédito con un prestador a cambio de abonarle intereses. Ese individuo prefería utilizar un procedimiento de beneficio garantizado en vez de participar en los resultados del negocio. Opción que también se tradujo en provecho para el prestatario al limitar la afluencia de los partícipes en el principal comanditario⁴³. La cesión de dinero quedó confirmada en los pasivos bajo una partida nominada “préstamos a riesgo”, cuya entrega, habitualmente, fue efectuada en metálico, algo que los tomadores preferían aunque no desdeñaron la transmisión de géneros para ser vendidos por la sociedad mercantil⁴⁴.

La fluidez de las relaciones comerciales alcanzaba un mayor grado al establecerse filiales mercantiles en calidad de apéndices, las cuales, por lo general, serían ubicadas en puntos geográficos muy diversos. El fin perseguido con esa atomización tuvo una íntima relación con la fuerte rigidez existente en los mercados y fue una manera de intervenir en el abastecimiento de los núcleos rurales para conseguir mayores beneficios, ante la escasa competencia existente en ellos. Esa operación requirió de la colaboración de individuos avocados en los pueblos, los cuales aceptaban el papel de actuar como socios administradores, mayormente arrieros y buhoneros de

limitada capacidad económica, aunque poseían un insumo añadido como era conocer bien a la clientela y sus preferencias consumistas. Su forma de actuar estuvo calcada de la practicada por los vendedores ambulantes; iban de casa en casa ofreciendo la mercancía, vendiéndola al fiado y cobrando su importe en pequeñas cantidades semanales o mensuales⁴⁵. Los mercaderes urbanos remitían los artículos que comercializaban y, una vez que recaudaban su importe, el proveedor y socio lo rebajaba de la cuenta pendiente, transfiriéndole pequeñas sumas o artículos de diversa naturaleza. Cuando finalizaban la asociación, ajustaban el cargo y la data, efectuaban un balance -el llamado *bilancio*- y repartían la ganancia o la pérdida.

La dinámica enunciada tuvo su plasmación en la compañía establecida entre Diego el Rubio, afincado de Belmonte, y Juan Ortiz de Montalbán⁴⁶, un vecino de Toledo, que además cooperó en otras uniones mercantiles con la condición de socio capitalista⁴⁷. La sociedad que constituyeron la domiciliaron en Belmonte. El primero contribuyó con veinte mil reales en deudas, más otros cinco mil en géneros, entre ellos cordellates y paños, los cuales fueron valorados a precio de coste. Juan Ortiz de Montalbán utilizó otra de sus compañías para participar con 20.000 reales en mercancías; sobre todo paños, rajás y bayetas de Segovia, estameñas, algunos mantos de seda carmesí, así como varios cientos de varas de terciopelo, chamelote, tafetán y damascos. El valor de esos géneros fue calculado a precio de coste. Diego aceptó venderlos en su tienda establecida en la localidad conquense, quedando las ventas y compras anotadas en los libros de registro e inventario, lo cual es una muestra clara de que sus conocimientos de escritura y contables eran bastante sobresalientes. A la vez, tuvo que dar cuenta mensual de la marcha del negocio a su socio y se obligó a no sacar dinero del capital de la compañía, ni aún para el gasto de la casa. A la hora de hacer frente a esas contingencias, tuvo que echar mano de los maravedíes de las ganancias obtenidos por la venta de otros artículos en su tienda, lo cual evidencia la existencia de dos negocios con el mismo domicilio social. Mientras en uno arriesgaba en el otro percibía una comisión; algo que no resultaba extraño, como ya se vio. Tampoco pudo intervenir directamente en las compras, porque los artículos se los facilitaba Juan y procedían de una de sus compañías. Curiosamente, esos suministros debían pagarse al contado. Por otro lado, si la provisión de géneros se efectuaba en las ferias, como la de Pastrana, Mondéjar, Alcalá o Segovia, la haría un comprador al no poder Diego abandonar el negocio. Por último, la asociación debía concluir al morir uno de los socios, repartiéndose los sucesores las ganancias a medias⁴⁸.

Bastantes semejanzas con lo dicho rezuman las cláusulas de un instrumento notarial firmado por Diego de Bálamo, el fundador de un hospital de convalecientes en Toledo, y un tal Luis de Villamayor, jurado de Sevilla.

Luis aportó a la unión mercantil un buen número de obligaciones pendientes de cobro, así como otros efectos cuya valor ascendía a 25.000 rls. Llevó, además, entre lo que él debía una partida, que da la impresión era un préstamo innominado realizado por dos personas en calidad de inversores. El capital total ascendía a 80.000 reales, de los cuales el sevillano sólo puso en dinero 13.025 rls, lo cual representó un dieciséis por ciento, si bien a cambio recibiría el cincuenta por ciento de los beneficios, pues asumió la responsabilidad de la gestión y se ocupó de enviar los géneros a puntos tan dispares como Flandes, Indias, Francia o Inglaterra⁴⁹.

3. NATURALEZA, COMPOSICIÓN Y GESTIÓN DE LAS COMPAÑÍAS MERCANTILES

3.1. ESCRITURAS FUNDACIONALES

Las escrituras de constitución permiten comprender las peculiaridades inherentes a las asociaciones mercantiles⁵⁰, siendo los protocolos notariales los instrumentos más valiosos para conseguir ese objetivo por la información que transmiten, en especial en lo que concierne a los rasgos generales. Los contratos de compañías posibilitan hacer series con parámetros tales como el objeto social o el valor del capital fundacional. En menor medida también puede recoger aspectos como la capacidad gestora de los socios o la responsabilidad de cada uno de los socios⁵¹.

La afirmación que aseguraba que el sistema asociativo vino a ser uno de los mejores colchones en los que atenuar los riesgos de su inversión es sumamente certera. Hasta tal punto que si la empresa fracasaba, las posibles pérdidas quedaban sustancialmente minimizadas, al quedar repartido el coste de la *inseguridad* en función del capital suscrito por cada uno de los participantes. Por otro lado, cualquiera de las posibles alianzas de varios partícipes, aportaba nuevas posibilidades a la compañía con el crecimiento de los recursos económicos, permitía intervenir en mayores transacciones, tanto desde el ámbito cualitativo como del cuantitativo y potenciaba el establecimiento de nuevas sinergias. Es cierto que sus dos premisas más sustanciales convergían en maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.

La escritura fundacional muestra condiciones muy heterogéneas, casi siempre en función del negocio que desarrollaron, bien fuesen actividades al por mayor o el comercio *al detall*⁵². Las compañías que contaban con importantes recursos iniciales, las consideradas mayoristas⁵³, incluyeron una cláusula que concretaba el límite de la solvencia asumida por cada uno de los socios a la parte alícuota del caudal suscrito. Esa condición estaba determinada porque la legislación les arrojaba una responsabilidad limitada ante la posible quiebra⁵⁴. Hubo, sin embargo, excepciones sustanciales en ese senti-

do, sobre todo cuando algunos jueces consideraron que por encima de la norma jurídica estaban los pactos restrictivos a los que habían llegado los componentes societarios⁵⁵. Por eso optaron en constituirse mediante un documento notarial, dejando los socios concretada la responsabilidad limitada únicamente al valor de su participación dineraria, con efectos para cobrar o mercancías⁵⁶.

3.2. EL NÚMERO IDEAL DE SOCIOS

Evidencias emblemáticas, aparte de los aspectos constituyentes tratados, fueron las referidas al nombre de todos los socios, su condición socio-profesional -dato, ni que decir tiene, que sería soslayado con cierta facilidad en los documentos- el lugar de residencia, capital que cada uno de los socios suscribía, el plazo de duración, etc. Tal precisión, sin embargo, no fue frecuente a la hora de definir qué procedimientos ejecutaría el factor y cuáles fueron las limitaciones impuestas por sus compañeros⁵⁷. Ocurrió algo parecido en lo relativo a los libros contables o con las funciones ejercidas por el personal contratado. Quedó constancia expresa en los que respecta a las responsabilidades crediticias de los socios, pero no fue tan frecuente indicar los motivos que determinaban la suspensión, ni tampoco hay evidencias de si los gastos de explotación eran privativos o los debía asumir la sociedad⁵⁸. Sobre el número de componentes, tanto en las compañías minoristas como la de mayor entidad, existió un arco de posibilidades suficientemente amplio. Pudo ir desde un socio capitalista, o dos, hasta media docena, aunque las más abundantes son las compuestas por dos socios. Los ejemplos denotan la pluralidad aludida y para una mejor ilustración conviene entrar en alguno que fueron significativos. Así, cinco mercaderes de hierro constituyeron una sociedad, el año 1590, para administrar la renta del hierro que había rematado en uno de ellos, un tal Juan Brasa. Pedro Caballero, otro socio, se encargó de cobrar las iguales y anotar sus cobros en los libros. A cambio, percibiría anualmente 17.000 mrs. Las cláusulas constituyentes hablan de otros dos socios, los cuales pusieron el dinero necesario para liquidar los ingresos que era necesario realizar a la hacienda real. Pusieron el dinero y no cobraron nada a cambio⁵⁹. Esta muestra evidencia la existencia de varios componentes y una diversidad de aportaciones.

La misma amplitud de situaciones evidencia la suscripción del capital fundacional. Hay colaboraciones cifradas en varios miles de maravedíes, efectuadas en dinero efectivo, aunque lo frecuente fue hacerlo con aportaciones modestas o participar sin suscribir capital alguno⁶⁰. En este caso, el factor o administrador, el llamado *caxa*, colocaba su trabajo como un elemento del pasivo societario. Actuó como responsable de todas las competencias y en

calidad de apoderado de los demás socios. Aparte de tomar las decisiones relativas a la gestión, decidió con qué clientes comerciar, seleccionó los artículos, registró los apuntes en los libros contables, concedió las prórrogas de pago, aparte de planificar la distribución de los géneros por las ferias⁶¹.

Que los dos socios participasen por igual en los trabajos mercantiles fue poco frecuente. Lo normal es que uno trabajase mucho y el otro apenas nada. Hay casos significativos, como el protagonizado por Juan de Solar y Tomás Carpintero, que eran cuñados y establecían una tienda para vender artículos de seda en un local alquilado. Juan suscribió un capital de 9.000 reales, aportado en dinero y mercancías. Tomás colaboraba con 10.511 en mercancías y ninguno de ellos indicó la proporción de su efectivo. Ambos se obligaron a asistir en la tienda “*sin que el uno trabaje más que el otro, porque an de ser iguales en todo*”. Por eso, las ganancias debían repartirlas por mitad⁶².

De los prototipos documentados, bien es verdad que disímiles con el mencionado, hay que destacar uno llamativo. Un mercader llamado Juan Sánchez, que traficó con paños, quiso diversificar su negocio y puso una compañía con un tal Pedro Sánchez, un agricultor afincado en Novés, con objeto de comprar y vender animales. El primero puso 500 ducados en dinero, mientras que el otro no aportaba cantidad alguna. Debía, eso sí, encargarse de comprar las bestias, venderlas, y contratar por su cuenta a una persona que las cuidara, ya que si alguna moría en la cuadra, por no atenderla correctamente, Pedro quedaba obligado a sustituirla por su cuenta⁶³.

3.3. INVERSORES EN VEZ DE SOCIOS

El sector mercantil podía quedar muy limitado si detrás de los individuos que compraban y vendían no existían otros que actuaran en calidad de prestamistas; como también no era menos cierto que dejar dinero a cambio de un interés para especular en el comercio fue una operación aventurada, pero no por ello interesante para bastantes personas. La operación se la plantearon numerosos individuos que buscaban jugosos incentivos y para compensar el peligro optaban a potenciales plusvalías, más cuantiosas que las conseguidas cuando depositaban el mismo principal en juros o censos redimibles, dos de las modalidades de inversión más apetecibles, sobre todo por la seguridad que proporcionaban⁶⁴.

Sería interesante, aunque existen muchas dificultades para ello, mostrar cual fue la presencia de especuladores en el comercio de Toledo, teniendo en cuenta que ese término suele aplicarse a quienes con un capital no demasiado significativo, con un mínimo desembolso, esperaban obtener unas ganancias rápidas. Nadie pone en duda que su intervención pudo abarcar los diferentes sectores mercantiles, aunque las cifras que corroboren el aser-

to son escasas. La certeza sobre la existencia de estos individuos se basa únicamente en la abundancia de intercambios, la necesidad de dinero en efectivo por los comerciantes y la condición de la ciudad como centro de confluencia en el comercio norte-sur⁶⁵.

Es posible corroborar la existencia de un intercambio semejante al aludido mediante las escrituras notariales, sobre todo analizando los conciertos de empréstitos que aparecen identificados bajo un calificativo tan eufemístico como “préstamo de buena obra”⁶⁶. Aquel documento es la garantía jurídica para recobrar el principal de la deuda, si bien la restitución alcanzaba una caución más efectiva cuando quedaba ratificaba por un avalista o asegurada con obligaciones pendientes de pago que podían traspasarse al acreedor del crédito, una cesión de derechos diferidos de cobro que no eran otra cosa que una pignoración. Así y todo, los prestamistas optaban por hipotecar los bienes raíces que poseyera el deudor como un sistema de caución. Otros inversionistas, más conservadores o con menores posibilidades de endeudamiento, participaban en calidad de terceros; esto es, asociándose a mercaderes que intervenían directamente en el mercado de consumo para realizar una operación concreta⁶⁷.

La iniciativa de depositar dinero en manos de un comerciante podía quedar escriturada, si las partes querían, o hacer constar la entrega del efectivo únicamente en un simple papel, la llamada “buleta”, cuya validez no la ratificaba un escribano público. El destino de esos fondos presentaba una doble vertiente, ya que en unas ocasiones iban a utilizarse para llevar a efecto operaciones mercantiles muy específicas, lo que evidencia que era un crédito⁶⁸, mientras que en otras se cedía a plazo más largo, por lo general más de un año, lo que permite considerar que era una aportación al capital. El caudal cedido será remunerado con cierta afinidad con lo que ahora conocemos como dividendo, esto es, la percepción de unos beneficios en relación con las ganancias obtenidas del tráfico comercial. Bien es cierto que, aun siendo frecuente esa modalidad de obtener un tanto por ciento de beneficio en proporción con la ganancia conseguida, hubo inversores que preferían asegurarse un interés fijo sobre la cantidad entregada, sin estar sujeta la cantidad cedida ni al lucro ni a la merma resultante al final de ejercicio⁶⁹. A modo de ejemplo sobre la anterior afirmación, conviene traer a colación la compañía constituida por el jurado Juan Suárez de Sotomayor con su hijo Gabriel, en la cual invirtió una imprecisa suma de dinero que era de los sobrinos. No quiso participar a pérdida y ganancia en el negocio, sino que exigió el pago de un interés fijo del siete por ciento⁷⁰.

3.3. LA DISPARIDAD DEL FONDO SOCIAL

El capital social con el que se dotaron las compañías toledanas fue heterogéneo, hasta el punto de que las formas de inversión combinaban aportaciones en dinero, en trabajo o en especie, con preferencia mercancías, derechos muy dispares -en este apartado cabe incluir la asignación de una renta fiscal-, así como los efectos a cobrar que procedían de otras asociaciones anteriores, así como las recibidas a modo de compensación para liquidar una deuda⁷¹. Sobre esa heterogeneidad de los fondos iniciales hay ejemplos significativos. Uno de ellos aparece en el instrumento efectuado por los genoveses Pedro Bocangelino y Paulo Baba al establecer una compañía, el año 1599, con el toledano Pedro de Urquizu, en la cual los italianos participaban con la suma de ocho mil ducados en diversas mercancías, mientras que Pedro sólo puso su trabajo. En la nominación tan genérica de capital, efectuada en metálico aunque a tanto alzado, incluyeron un inmovilizado, que le traspasaron, valorado en casi dos mil ducados. Estaba constituida esa partida por un local-tienda, la botica situada en la calle Hombre de Palo, y su contenido, las pócimas, bártulos y redomas, la cual había regentado durante muchos años Pedro Bocangelino⁷².

Existen otros testimonios susceptibles de ser contados con la mayor brevedad. Por ejemplo, Pedro Caballero y Juan Delgado formaron una compañía minorista para sembrar melones el año 1590, cuyo capital no valoraba ninguno de los socios, ni figuran con la condición de propietarios de la tierra donde iban a desarrollar la explotación. Juan la tenía arrendada por un año en el precio de once ducados, derecho que parece consideraron ambos socios como un elemento del patrimonio constituyente, y eso que adeudaban el valor de su asignación. Tanto es así que Pedro se comprometió a poner cuatro ducados para liquidar el débito, pero como faltaban siete ducados más acordaron aportarlos con el producto de la cosecha que esperaban obtener. En realidad, esa fue la suscripción que efectuó cada uno, ciertamente tan insignificante como la entidad de su asociación. Otra de las peculiaridades de esta compañía es que Juan llevó una mula, considerada bien no amortizable ya que su valor inicial quedó fijado en 9.000 maravedíes y vuelta a tasar al finalizar la unión societaria. En el caso de ser inferior, por el tiempo y por el desgaste del bien, lo iban a equilibrar con las ganancias. La aportación que hizo Pedro fue sembrar y cuidar el melonar; mientras que su socio optaba por prestarle ayuda, centrándola únicamente en el momento de vender el producto⁷³.

Hay ocasiones en que el discernimiento sobre las aportaciones monetarias de los socios resulta ser un ejercicio embrollado. La razón hay que situarla en la cooperación de los participantes con bienes de heterogénea

tipología. Así, el platero de la catedral, Diego de Valdivielso, constituyó una compañía minorista con un tal Alonso Pérez, vecino de Cabañas, con el fin de cultivar, por espacio de cuatro años, unas tierras. Eran en total 250 fanegas y estaban situadas en el término de San Martín de Montalbán⁷⁴. Del espacio total indicado, Diego era dueño de dos centenares de fanegas y las cincuenta restantes le correspondían a Alonso, pero ninguno de los socios hizo mención a si las primeras eran de mejor calidad que las segundas. Para labrar la mencionada tierra, decidieron comprar tres pares de mulas, si bien, al carecer de capital dinerario, optaron por hacerlo mediante un sistema complejo de financiación. Esa operación estaba basada en la siguiente operativa: la barbechera del año 1590 la efectuaba Alonso, utilizando para ello dos pares de mulas, tres reses vacunas y un rocín, cuarteto de animales que le había cedido su socio sin coste alguno. Como Alonso necesitaba de algunos ingresos para mantenerse hasta la recogida de la primera cosecha —no pusieron capital dinerario al establecer la asociación—, Diego permitió que arase con sus animales hasta doce obradas de tierra, es decir, lo que se labraba con una yunta durante un día, y percibiera su importe. Alonso trabajaría a jornal durante la estación veraniega y del valor de esa soldada le daba a su socio dos partes. Lo más curioso de todo ello es que los beneficios obtenidos —de la producción de la tierra y del trabajo— serían destinados a la compra de tres pares de mulas.

Otro de los casos remarcables aparece documentado en la escritura firmada por el jurado Juan Suárez de Sotomayor y su hijo Gabriel. En ella hay datos jugosos en lo concerniente a la masa patrimonial, al participar el primero con 3.379.773 maravedíes, valor de unas mercancías y obligaciones no vencidas, mientras el segundo lo hizo con 856.330 mrs. en dinero. La particularidad reside en los efectos pendientes de cobro aportados por Juan, que representaban el 47%, de los cuales los considerados efectos incobrables suponían más de 23%. Una proporción bastante relevante, si se tiene en cuenta que inmovilizaba una buena parte de los activos originarios. Naturalmente, también constreñía el objetivo constituyente y limitaba la maniobrabilidad del negocio⁷⁵.

Ejemplos tan antagónicos como éstos son una pequeña muestra de la pluralidad existente en relación con el valor de capital fundacional asociativo. En esa misma línea, otro rasgo que presentan las escrituras constituyentes tiene su punto de interés en las tareas, casi nulas, que asumió el socio corporativo que puso la parte más importante del caudal. Por lo general, esos personajes estaban dedicados a otros asuntos y sólo en casos muy contados, casi siempre cuando el factor caía enfermo, aceptaban acudir al negocio y ocuparse de la administración. En esa línea actuó el jurado Diego de

Palma al establecer una sociedad con Gaspar Hernández de Loaysa, que operó como factor. En la escritura constituyente quedó claro que Gaspar trabajaría en la compañía, mientras Diego: “no hará nada mas que lo que quisiera hacer”, aun estando localizado el escritorio y los libros de cuentas en su casa⁷⁶.

3.4. LA DURACIÓN SOCIETARIA

La resolución de fijar un límite temporal a las actuaciones de cualquier sociedad mercantil dependía de la voluntad de las partes, aunque también obedecieron a una mayor o menor amplitud en función de su naturaleza. Así, en las compañías dedicadas a la manufactura textil, formadas por tintoreros, bataneros o las de venta minorista, el plazo de vigencia no pasaban del año, a no ser que antes del vencimiento muriese uno de los componentes⁷⁷. Así, al menos, se ejecutaba cuando había quedado estipulada tal condición en el contrato de constitución⁷⁸. En las sociedades dedicadas al comercio de artículos de seda, incluida la manufactura, existió un marco de referencia más concreto, al fijarse un plazo mínimo de dos años y un máximo de cuatro, el cual con mucha frecuencia quedó prorrogado⁷⁹. Por el contrario, en aquellas que comercializaban artículos de especiería la duración que se fijaban era por tiempo indefinido, pudiendo finalizar cuando uno de los componentes lo demandase⁸⁰.

El ejemplo de duración temporal corta, casi precaria, queda expuesto en un contrato que firmaban un tal Hernando de Ribera y otros socios. Su vigencia quedó sometida a un viaje de ida y vuelta a Sevilla. La historia comenzó de la siguiente manera. En 1605, el autor teatral Antonio Granados estaba representando en Toledo y consiguió un contrato para hacerlo en Sevilla. Para el traslado de la compañía suscribió un acuerdo con un tal Antonio López, alguacil que había sido de “la justicia real”, para que le proporcionase caballerías para su traslado, en número de veintidós mulas ensilladas y enfrenadas, la cuales viajarían gobernadas por un sobrestante, a caballo, y cuatro mozos de a pie⁸¹. Como Granados no tenía dinero para adelantar al alguacil que le proporcionaba las mulas parte del coste, optó por pedir fiados 1.560 reales, “*por nos hacer placer y buena obra nos prestaste en reales de contado*”, garantizados con una jarra de plata y dos cofres llenos de vestidos. López también pasaba sus apuros en aquel momento, ante un negocio que requería de una fuerte inversión, al tener que fiar al cómico el coste del traslado y no disponer de ninguna caballería. Así que optó por buscar un socio y encontró a un tal Hernando de Ribera, que puso seis mulas y adelantaba 12.200 rls para sufragar los primeros gastos del viaje. Aun así, fue necesario buscar otras diecisiete mulas más, que fueron consideradas la

aportación de otros dos socios. López actuaría como capataz y colaboraba con un caballo⁸².

Un buen número de asociaciones concluyeron sus actividades antes de lo convenido y lo hicieron por cuestiones muy diversas⁸³. Al respecto es reveladora la escritura firmada entre Felipa de Riaño y sus suegro Juan Pacheco de Chaves el año 1591, al fallecer Juan Pacheco de Peralta, marido e hijo de los susodichos. Mantenían una compañía con su padre, en la cual participaba la mujer con una parte importante de su dote. El día 14 de diciembre de 1591, la nuera y el suegro establecían un nuevo contrato societario para comerciar con bonetes, paños y tinturas, por espacio de tres años, en la cual Juan aportaba mercaderías y deudas por valor de 1.488.045 maravedís, suma que le correspondió al quedar paralizada la asociación que ambos mantenían. De esa partición le correspondieron 782.202 mrs a la mujer, cifra que sería aportada en su totalidad a la nueva sociedad⁸⁴. Todo socio que actuaba en calidad de inversionista creyó que era muy adecuado establecer una barrera temporal corta, como máximo cuatro años, para no asumir excesivos riesgos. Hubo otras opciones donde la duración fue muy breve, como ocurrió con una compañía levantada para realizar un trabajo agrícola, como fue acopiar la aceituna que hubiera en unos olivares, la cual duró sólo el tiempo que transcurrió hasta concluir esa recolección⁸⁵.

Muy semejante en esa permanencia asociativa tan transitoria fue la unión de seis aserradores, que aceptaban asociarse solo por espacio de cuatro meses. Su objetivo específico fue buscar y efectuar cualquier tipo de trabajo. Cuando se lee esta cláusula de la escritura constituyente, da la impresión de que al vincularse varias personas buscaban mayores posibilidades para subsistir que si demandaban trabajo de manera individual. Uno de ellos actuó de caja, administrador, y se mantendrían de los ingresos que generase el trabajo de cada componente. En el caso de caer alguno de ellos enfermo, y esta es una nota importante de ayuda mutua, el que administraba facilitaría los fondos necesarios para curarse, con el compromiso de devolver el dinero cuando pudiera incorporarse al trabajo⁸⁶. Es evidente que el establecer un tiempo de permanencia asociativa y limitarlo a una duración concreta tuvo para los socios que aportaban capital más utilidad que inconvenientes. Una de esas ventajas es que pudo recuperar su inversión en un espacio de tiempo ya convenido, aparte de que al finalizar su responsabilidad solidaria dejó sin efecto ciertas restricciones⁸⁷. Cuando llegó ese momento, el factor valoraba los componentes patrimoniales: capital, activo, pasivo y las pérdidas o ganancias y confeccionaba un balance final⁸⁸.

La operación de inventariar los activos y pasivos solía efectuarse, como mínimo, una vez al año, una actuación que sería considerada la señal de alerta para comprobar si había pérdidas en la gestión o se acumulaban las

órdenes de pago no satisfechas a su vencimiento, es decir, aumentaba el inmovilizado. En el caso de detectar minusvalías, los socios podían finalizar la unión, aunque faltase algún tiempo para concluir la unión.

3.5. EL PAPEL DE ADMINISTRADOR

A la hora de analizar las funciones del gestor es chocante advertir que el personaje designado como dirigente de la compañía tuvo muy limitada su capacidad de decisión. Al menos así parece desprenderse de un buen elenco de contratos consultados. La singularidad queda evidenciada en los acuerdos documentados que se conservan, especialmente cuando una de las cláusulas de la escritura constituyente confiere el derecho de suspender la actividad, por múltiples motivos, al socio que puso la mayor parte del capital. Incluso le hace beneficiario de otras competencias tan exclusivas como la de mantener una atenta vigilancia sobre los libros contables, además de atribuirle la tarea de inspeccionar el inventario o la de autorizar la mayor parte de los aplazamientos de pago cuando superaban un límite prefijado⁸⁹. Ante esas discordantes reglas del juego, los factores intervenían en el negocio como simples empleados del capitalista, con limitadas decisiones, las cuales, es de prever, que repercutiesen haciendo que la gestión mercantil quedase ralentizada⁹⁰.

El nivel de subordinación se repite en otras praxis coetáneas en el tiempo. En ese sentido, serían muy pocos los factores que llegaron a disfrutar de vida privada ya que estuvieron obligados a vivir en la casa de su socio y recibir de él los alimentos y vestidos. Incluso debían requerirle su consentimiento a la hora de casarse, pues hacerlo sin su permiso le permitía suspender la vinculación societaria⁹¹.

El siguiente testimonio es un refrendo documental a la afirmación precedente. Una mujer llamada Isabel de Carrasquilla, viuda de un tal Pedro Esquivel, mantenía el año 1621, en calidad de factor de su compañía, a un tal Pedro Curiel, quien optó por casarse. Al comunicarla la decisión, acordaban la suspensión inmediata de las operaciones. Bien es cierto que la viuda fue la que no continuó en la sociedad y traspasó a Curiel las jerguillas y estameñas con las que comerciaban. Éste se comprometió a cobrar las obligaciones pendientes de pago y aceptó el ahora convertido en comerciante devolver las cantidades que tenía la extinta sociedad en depósito⁹².

Los obstáculos para abandonar la unión societaria antes del tiempo concordado fueron muchos. Si se producía la ruptura, el socio causante debía indemnizar a su compañero con una cantidad desproporcionada. Un compromiso siguiendo esa línea queda evidenciado en el documento que firmaban Leonardo Lachat y Francisco Vidal, dos franceses afincados en Toledo. El año 1620 fundaban una compañía para mercadear con cualquier

género. Como otras semejantes de minoristas fue constituida con unas aportaciones iniciales pequeñas, ya que Vidal puso 2.000 reales, mientras Lachat no aportaba ninguna suma. Eso sí, efectuaría las compras y permanecería al frente del negocio por espacio de tres años. En el presumible caso de que Lachat decidiera abandonar la empresa antes de concluir el contrato, quedaba obligado a indemnizar a su socio Vidal con la nada despreciable cantidad de 500 ducados⁹³.

La acotación precedente evidencia unas claves bastante heterogéneas a la hora de desmadejar el trasfondo de la actividad societaria. Una expresión sustancial del entramado consistió en disponer durante el tiempo de funcionamiento societario de un activo inmovilizado con amplio potencial de futuro: el factor; de ahí las trabas que se ponían en las condiciones fundacionales a la hora de asegurar la permanencia de quienes tenían una consolidada experiencia en la gestión. Había que impedirles cambiar de socio antes de concluir el plazo de la unión mercantil⁹⁴ porque la buena marcha de un negocio estaba sustentada en una fructífera gestión y administración. Es innegable que para conseguir que hubiera una eficiente operatividad se requería pericia sobre el tipo de la mercancía con la que iban a comerciar, el conocimiento de la técnica de elaboración, una buena instrucción en la distribución, aparte de perspicacia para valorar la solvencia de los clientes a quienes iban a vender el producto. No conviene olvidar que si la comercialización generaba un alto índice de impagados -las aludidas como *ditas* incobrables-, quedaba restringida la liquidez y socavada la solvencia.

La aspiración prioritaria de los socios capitalistas fue contar con un factor eficiente, responsable y de confianza, hasta el punto de que algunos fueron considerados “activos inmateriales” imprescindibles, sin lo cuales no era posible lograr unos resultados exitosos. Escoger a quienes efectuaban una gestión competente tuvo un peso importante a la hora de seleccionar a esos socios, hasta el punto de que el aprendizaje instrumental fue considerado un simbólico capital social. Su práctica, gestión, administración y distribución, fueron el fruto de una larga y constante formación, un grado de capacitación al que se llegaba después de un aprendizaje directo de años, observando día a día la evolución del negocio bajo la mirada atenta de un buen maestro; y, ciertamente, detentar la experiencia necesaria comportaba una retahíla de reprimendas y castigos, por aquello de que “la letra con sangre entra”⁹⁵.

Las habilidades para administrar una compañía, y obtener beneficios, serán consideradas funciones inherentes al factor⁹⁶. No eran cualidades innatas, sino fruto de un aprendizaje perseverante, al que hay que sumar lo que ahora denominamos técnicas instrumentales, lectura y cálculo, adquiridas unas veces por aprendizaje constructivo o sirviendo a un mercader. Ese conocimiento lo reforzaba trabajando tenazmente durante años como fac-

tor en un negocio⁹⁷. Junto a su quehacer contable y administrativo, su socio esperaba de él unas aceptables ganancias, aparte de recuperar sin mayores problemas el valor de las mercancías vendidas, ya que era trascendental y digno de elogio a la hora de apreciar las habilidades del factor que al concluir una unión societaria fueran mínimas las obligaciones de dudoso cobro⁹⁸.

Tales triquiñuelas eran una magnífica puesta en valor, puesto que al acumular la unión mercantil numerosos efectos pendientes de cobro quedaba impedida para hacer efectivos a su vencimiento los efectos de pago por la carencia de numerario⁹⁹. Entonces, la compañía entraba en una situación de bancarota o concurso de acreedores¹⁰⁰. Quienes estuvieron inmersos en un sumario judicial semejante soportaban sus efectos sobre los bienes más notorios, a la par que veían mermar su patrimonio intangible: el renombre de honradez; en ese caso un bien representado por la reputación. Ante las primeras noticias de haberse instrumentalizado un concurso, los acreedores retiraban el crédito, incluso exigían alguna prioridad de liquidación, temiéndose que las costas del proceso judicial y la administración concursal dejaran expoliado el fondo societario. La verdad es que así ocurría. Es más, si el comerciante permanecía en la ciudad podía acabar en la cárcel, de ahí la inmediatez en huir con la mayor cantidad de efectivo disponible¹⁰¹.

Esa es una de las causas que adujeron para dejar escritas todas las condiciones en un contrato de compañía; aparte de que con él, como se dijo con anterioridad, aumentaban las dificultades jurídicas para ejecutar los bienes personales, al constar escritas explícitamente las responsabilidades de los integrantes. Tal condición escrita, como se vio con anterioridad, en las cláusulas fundacionales impedía la acción cobratoria de los deudores sobre los bienes del patrimonio personal de los socios y quedaba concretado el requerimiento de la deuda únicamente en la masa del capital societario¹⁰². De esa manera lo enfatizaron tres personas cuando hicieron una escritura constituyente para dedicarse al comercio de paños, al prohibir a su factor que tomase mercancías y materias primas al fiado y, menos, hacerlo por cuenta de los socios: *“tan solamente tomara al fiado hasta la cantidad que se le hubiera dado”*. Los componentes, en el caso que la cifra fuese inferior al valor de la cuantía del pasivo que habían asumido, *“no an de ser obligados a pagar, porque si en la dicha compañía, caso de que Dios no lo quiera, aya perdidas no an de poder perder ni arriesgar mas cantidad que los dichos 30.000 reales”*¹⁰³.

En fin, estas son algunas de las características inherentes con el funcionamiento interno y externo de las asociaciones mercantiles. Hay otros matices que hubiese sido conveniente sacar a la luz. La limitación de las páginas establecidas por los editores impide hacerlo en esta ocasión, aunque es probable que haya tiempo de volver a ello próximamente.

NOTAS

¹ El presente trabajo ha sido realizado en el marco de un proyecto, PAI-03-003, financiado por la Viceconsejería de Universidades, Investigación e Innovación de la JCCM.

² Conocí a don Julio Porres Martín-Cleto consultando los documentos que se guardan en la inmensidad del Archivo Diocesano el año 1977. Gracias a su invitación como director de la RABACHT, publiqué una matrícula de moriscos asilados en la Antequeruela, en el homenaje que la institución *-Toletum 13-* rindió al Dr. Rivera Recio. Años después volví a compartir con él gratos momentos al formar parte del grupo de colaboradores que pusimos en marcha una colección divulgativa denominada *Temas Toledanos*, en la cual conseguimos aunar la ilusión por la historia de un millar de suscriptores. Durante más de dos décadas contribuí a la publicación de un buen elenco de artículos y libros relacionados con el devenir histórico y patrimonial de la ciudad y provincia a través del IPIET. No es mi cometido hacer una reflexión sobre su obra, pero no puedo sustraerme en constatar que sus investigaciones sobre el pasado de Toledo rompían con el estigma que pesaba sobre los historiadores locales. Un calificativo que se asignó a quienes sin metodología académica, los denominados cronistas, recuperaban lo acontecido siglos atrás en pueblos y ciudades con escasa entidad política o económica. Porres Martín-Cleto marcó un hito, a mi parecer, con la investigación de la desamortización del siglo XIX, cuando abordó un tema pionero y complejo con un juicioso tratamiento epistemológico y unas conclusiones sustentadas en una sólida base heurística. Predicamento que revalidó en otros libros y en numerosos artículos sobre el pasado toledano.

³ Hay referencias tangenciales en los artículos de R. Izquierdo, «La infraestructura mercantil de Toledo en la Baja Edad Media», *Toledo ¿ciudad viva? ¿ciudad muerta?* Toledo, 1988, pp. 311-324; y en otro titulado: «La actividad comercial en Toledo a fines de la Edad Media», *Toledo et l'expansion urbaine en Espagne (1450-1650)*, Madrid, 1991, pp. 137-157. J. P. Molenat, «Places et marches de Toledo au Moyen Age (XIIe-XVIe siècles)», *Plazas et sociabilité en Europe et Amérique Latine*. París, 1982, pp. 43-52 aporta nuevas referencias y lo mismo hace M. Weisser; «Les marchands de Tolède dans l'économie castillane, 1565-1635», *Mélanges de la Casa de Velásquez*, VII (1971), pp. 223-236. J. C. Gómez Menor, *Cristianos nuevos y mercaderes de Toledo*. Toledo, 1970, en el extracto de escrituras que incluye sobre compañías, en su mayor parte de la denominadas familiares.

⁴ La ciudad mantuvo su condición de cruce de comunicaciones después de 1561 y siguió siendo un centro de convergencia en el eje Europa-América, lo cual sirvió de aliciente para establecerse en ella un a buen elenco de comerciantes. También intervinieron muchos toledanos en la actividad mercantil de forma unipersonal o mediante *compagna*. F. Ruiz Martín, *Pequeño capital, gran capitalismo*, Barcelona, 1990, p. 19. D. 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. J. Montemayor, *Tolède entre fortune et déclin*. Limoges 1996, p. 246-256.

⁵ M^a. D. Ramos Medina, «Algunas compañías francesas en el comercio minorista madrileño en la segunda mitad del Seiscientos». *Cuadernos de Historia Moderna*, 26 (2001), pp. 57-87, considera el término compañía ambiguo al aplicarlo a las uniones mercantiles minoristas, al ser utilizado para referirse a cualquier tipo de asociación comercial, fuese su capital fundacional considerable o reducido. En la primera década del siglo XVII, las grandes uniones mercantiles de mayoristas llevaron las siguientes denominaciones: Fernán Franco y Cía, Juan Franco Ortiz y Cía, Alonso de Ávila, Juan y Diego Sánchez Cota, Sancho de Moncada, -jurado-, Pedro Ortiz, Juan y Luis de las Cuentas, Diego Vázquez de Dueñas... La distinción mayorista-minorista en función del capital podría situarse, teóricamente, en más o menos 25.000 reales.

⁶ A quienes unieron prácticas comerciales y operaciones financieras se le denominó con el elocuente calificativo de hombre de negocios. M^a. G. Carrasco González, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz*. Cádiz, 1997, p. 17. El vocablo mercader tiene una aplicación heterogénea, al asignarlo tanto al comerciante que operaba en el mercado local, y se especializaba en el intercambio de determinadas mercancías, como a quien negociaba al por mayor.

⁷ I. Lobato Franco, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*. Sevilla, 1995, p. 41 asigna a las compañías mercantiles un carácter personalista y vincula su origen con las sociedades familiares italianas de la Baja Edad Media.

⁸ Algunas normas utilizadas con mayor asiduidad para controlar una sociedad en H. Casado Alonso, «La empresa durante la época preindustrial», en J. L. García Ruiz (ed.) *Historia de la empresa mundial y de España*. Madrid, pp. 15-36. J. M. Valdaliso y S. López, *Historia económica de la empresa*. Barcelona, 2000, p. 150.

⁹ La escasez de compañías por acciones es una evidencia que apunta F. Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*. Madrid, 1984, vol. II, pp. 374-382. AHPT. Protocolo 2933, f. 325, año 1612, Juan de Salcedo.

¹⁰ Dos hombres y dos mujeres, una de ella viuda, quizá la esposa de un socio que tuvieron los varones, ponían en 1596 una compañía por espacio de dos años para vender y comprar cualquier género de mercaderías. Al frente de ella se colocaron los dos hombres. Acordaban distribuir las ganancias de una manera compleja: la mitad de ellas, y lo mismo harían con las pérdidas, les asumirían los gestores, mientras la otra mitad sería distribuida entre los cuatro partícipes a rata, en razón de los capitales invertidos. AHPT. Protocolo 2463, f. 14, año 1596, Pedro Ordóñez.

¹¹ AHPT. Protocolo 1606, f. 403, año 1591, Juan Sánchez de Canales. También aparece incluido el registro de la compañía que mantuvieron los hermanos Villegas y un tal Martín de Aguirre, el administrador. Otra aportación más está fechada en 1612. Tres individuos llamados Eugenio Pantoja Suárez, Antonio Martín, y Alonso de San Miguel, establecieron una compañía dedicada a comercializar paños con un capital total de 30.000 reales, que pusieron los dos primeros a razón de la mitad cada uno. El tercer socio, Alonso de San Miguel no suscribió ningún capital, aunque acordaban que en el caso de casarse podía entrar el dinero de la dote. En el caso de que así fuere, los otros dos socios podían ingresar la misma cantidad del valor de la

dote; si no lo hacían, a partir de ese momento, los beneficios debían repartirlos a rata, es decir, distribuyendo las ganancias por millares, en función de lo que cada uno ingresó. Es más, los otros dos socios de Alonso se obligan a considerar el patrimonio de la mujer como la deuda prioritaria de la compañía y detraerla como si fuera un préstamo a la hora de suspender la sociedad.

¹² Inconveniente detectado hace unos años por M. Basas, «Contratos de compañías mercantiles castellanas del siglo XVI», *Revista de Derecho Mercantil*, 70 (1960), pp. 375-412.

¹³ A modo de muestra, ya que las evidencias abundan, conviene resaltar un detalle que se encuentra en el protocolo 1600, fol. 1576, año 1588, Juan Sánchez de Canales. Se denomina compañero en carta de poder firmada por Melchor Fernández Moreno, mercader vecino de Murcia, a favor de Luis de Torres, mercader toledano, facultándole para comprar cualquier mercadería al fiado. Lo más importante de su contenido es que ambos se obligaron al pago conjunto de la deuda, lo cual evidencia que el comprador no actuaba por cuenta de un tercero, sino que él era parte comprometida en el pago, al participar en una unión mercantil indocumentada.

¹⁴ La referencia documental en AHPT. Protocolo 2201, f. 277v, año 1587, Blas Hurtado. Sobre los contratos que efectuó el escritor toledano Alonso de Villegas con los hermanos Rodríguez, H. Rodríguez de Gracia, «Contratos de impresión suscritos por Juan de Mariana, Alonso de Villegas y Francisco de Pisa». *Hispania Sacra*, (2003) vol. LV, núm 111, pp. 51-84. Las asociaciones que menos pistas ofrecen, ante la escasez documental, fueron las efectuadas entre albañiles y la razón de ello puede estar en que la unión siempre finalizaba al concluir la obra. Los integrantes optaron por utilizar el apelativo asociativo de compañeros. AHPT. Protocolo 3064, f. 116, año 1627, Jerónimo Francés, contrato entre los maestros de albañilería Alonso Gómez y Pedro Fernando para reacondicionar dos molinos en Riollano propiedad de Alonso de Cuéllar.

¹⁵ Algunas esposas debieron implicarse en un proceso administrativo para obtener el reconocimiento de su dote, el cual será sustanciado ante el alcalde mayor de alzadas, al negarse el marido a hacer esa carta voluntariamente.

¹⁶ Montemayor, *Tolède entre fortune et déclin...* p. 248 cita una sociedad en la que participó Inés de Santa Cruz, para comerciar entre Toledo y Lisboa, en la cual arriesgó sus bienes dotedales pero a cambio exigió que trabajase en ella su marido.

¹⁷ AHPT. Protocolo 1545, año 1570, f. 378, escribano Juan Sánchez de Canales. Testamento de Isabel Ruiz, mujer del mercader Garcé Díaz de Gálvez. Llevó al matrimonio una dote valorada en 150.000 mrs, suma que su marido invirtió en el negocio, donde su capital ascendió a más o menos la mitad de esa cifra.

¹⁸ En la memoria de la compañía que establecieron Juan Méndez y Melchor de Benavente, yerno y suegro, dejaron constancia de ingresar en ella medio millón de maravedíes que correspondía a la dote de la mujer e hija: AHPT. Protocolo 1 605, f. 1106, año 1590, Juan Sánchez de Canales. Hay más evidencias en el protocolo 2986, f. 7, escritura de fundación de una sociedad entre Juan de Mendieta, factor, y don Francisco de la Torre. Aportaba este último

cuatro mil ducados de capital, asegurando que procedía de la dote de su mujer, Marina de Recas.

¹⁹ Un milanés llamado Bernardino Cernúsculo tuvo una compañía con su hermano Cristóbal, en cuyo capital estaban integradas las dotes de sus mujeres, sin que ninguno de los socios dispusiera de bienes patrimoniales propios. Con las reservas comanditarias pagaban la dote de una hija de Bernardino, llamada María, cuando ingresó de monja en el convento de San Clemente. AHPT. Protocolo 1475, f. 1284, año 1551, escribano Juan Sánchez de Canales.

²⁰ J. Petit, *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao, 1737-1829*, Sevilla, 1979, p. 58, afirma que esas asociaciones estuvieron regidas por las denominadas fórmulas asociativas familiares, y en su mayoría fueron uniones poco documentadas. Nicolás de Ontiveros, un mercader que moría en 1593, anunció en su testamento el valor de la dote que puso su mujer, María de Ontiveros. AHPT. Protocolo 2128, año 1503, f. 341-346, escribano Álvaro Pérez de las Cuentas.

²¹ La sociedad mercantil denominada *commenda* tuvo su origen en Venecia, allá por los siglos XI y XII. Surgió de la agrupación de varios socios con el objetivo de realizar un negocio concreto y por una duración específica. Los socios aportaban capital o trabajo y se repartían los beneficios y pérdidas en función de su participación en el negocio, a la vez que establecían un código de conducta que quedaba reflejado en los contratos de constitución. R. Roover, «La organización del comercio», N. Postan, E. Rich y E. Miller (dir) *Historia económica de Europa. Organización y política en la Edad Media*. Madrid, vol. III. pp. 52-147, sobre todo en las pp. 60-66.

²² A primera vista, la impresión es que fue una alternativa empresarial novedosa. Existían con anterioridad asociaciones semejantes, las cuales pasan inadvertidas muchas veces por no estar registradas ante un escribano público y funcionar con simples acuerdos verbales. E. Fernández de Pinedo, *Crecimiento económico y transformaciones sociales en el País Vasco, 1100-1850*. Madrid, 1974. H. Casado Alonso, *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*. Burgos, 1995.

²³ Las ventas aplazadas soportaron un considerable riesgo económico, con un resultado imprevisible si fallaban las gestiones de cobro y convertirse en irrecuperables las obligaciones y letras. En casos así era necesario invertir sumas adicionales hasta llegar a una ejecución judicial. Cuando el vendedor dudó de la confianza del comprador, instrumentaba el débito mediante una obligación, pero si su solvencia era dudosa o estaba quebrada afianzaba el crédito con un avalista o era hipotecada una propiedad. No conviene olvidar que la seguridad entre acreedor y deudor descansaba en la reputación que mantuviera el último.

²⁴ Sobre la diversidad de instrumentos asociativos es interesante la consulta de la obra de J. M^º. Madurell Marimón, *Comandas comerciales barcelonesas de la Baja Edad Media*. Barcelona, 1978, p. 67. Que existieron muchas asociaciones mercantiles sin escritura lo evidencia esta nota. Pedro y Juan Vázquez de Dueñas establecían una unión en 1639, sin documentos, “bajo el buen crédito de su palabra y confianza, sin escritura, cédula u otro recaudo. AHPT. Protocolo 3128, f. 810, año 1643, Rodrigo de Hoz.

²⁵ AHPT. Protocolo 1608, f. 73, año 1591, Juan Sánchez de Canales. Unos herederos deciden dividir la sociedad, pero antes deben solucionar diversos problemas. En año 1591 murió Miguel de Córdoba, socio un tal Francisco Encinas, gestor de su asociación, y sus legatarios quisieron dividir la sociedad que ambos mantenían, ya que no sabían la cantidad fundacional que le correspondía a cada uno de los componentes, al no contar con una escritura de constitución escrita. Disponían de un acuerdo verbal y las partes tenían muy claro que no debían llegar a ningún litigio, así que decidieron entenderse. Valoraban el capital inicial con las anotaciones de un balance efectuado seis meses antes del óbito y comenzaron una nueva andadura. En apenas siete meses les produjo unas ganancias evaluadas en algo más del quince por ciento de su inversión.

²⁶ Rodríguez de Gracia, «Mercaderes y asociaciones mercantiles en el comercio toledano de la seda en la segunda mitad del siglo XVII» *Hispania*, 210 (2002), pp. 65-112, en especial la p. 96.

²⁷ Al recalar en Toledo los recién llegados comenzaban a trabajar en compañías ya asentadas. Juan Jácome y Bartolomé Ansaldo, por ejemplo, acogieron a varios miembros de una familia apellidada Forniel. Estos eran corresponsales de Ángelo Ricco, Spinola y Palavesín, una de las mayores casas de negocios en Génova. AHPT. Protocolo 2387. f. 63, año 1593, Pedro de Galdo y protocolo 2577, f. 2228, año 1617, Miguel Díaz de Segovia.

²⁸ AHPT. Protocolo 2207, fol. 905, año 1587, Blas Hurtado. De cierto interés es un detalle que aparece en un documento del año 1591, donde aparece Juan Lucas Palavesín comprando lanas por cuenta de la compañía que su padre mantenía con un tal Esteban Gabarín, una modalidad que siguió ejerciendo durante bastantes años, AHPT. Protocolo 1607, f. 923, año 1591, Sánchez de Canales.

²⁹ Sobre la familia Palavecín en su etapa toledana, H. Rodríguez de Gracia, *Fortuna y promoción social...*, pp. 165-188. Su importante ascenso social y económico les hizo cambiar su residencia a Madrid, asunto que investiga C. Álvarez Nogal, «Las compañías bancarias genovesas en Madrid al comienzo del siglo XVII», *Hispania* 219 (2005), pp. 67-90.

³⁰ La mejor muestra de este tipo de asociación mercantil fue una que constituyeron, con sedes en Génova y Toledo, los Canal y Francisco de Carrión el año 1617. El negocio castellano quedaba a cargo de Francisco y Andrea Canal, mientras que Clemente se iba a ocupar de las actividades en Italia, de sólo una sección de los negocios dado que el máximo directivo de la casa de negocios fue Bartolomé Canal. Este tuvo con anterioridad una compañía con Clemente, la cual aparece como propietaria de un lavadero de lana en los Algondorines. Francisco Carrión también tenía una larga experiencia mercantil, ya que poseyó una asociación con un tal Francisco Barrientos, residente en Medina de Rioseco. AHPT. Protocolo 2577, f. 572, año 1617, Miguel Díaz de Segovia.

³¹ Ramos Medina, *Algunas compañías francesas en el comercio...*, p. 59. Algunas de las evidencias referidas quedan al descubierto al efectuar la separación de una compañía, como los detalles que aparecen en la separación de Gaspar Sánchez de Sanpedro

Ordóñez y Juan de Sanpedro. AHPT. Protocolo 2325, f. 1203, año 1603, Fernando Ruíz de los Arcos.

³² Un tal Diego de Ávila, residente en Sevilla, formó una asociación con el toledano Alonso de Córdoba, cuya finalidad era refinar y comercializar azúcar. El toledano, que contaba con otro compañero llamado Antonio Álvarez Francos, aportaría 1.012.500 mrs en el plazo de cuatro meses desde la firma de la escritura fundacional, mientras el sevillano llevó 187.000 mrs, y se comprometía a efectuar todo el trabajo propio de la refinería instalada en Sevilla. Mientras tanto el socio de Toledo contaba con la ayuda de un mozo para la venta y reparto, al cual pagarían un salario de cuarenta ducados. Acordaban que, en el caso de no haber ganancias al final de cada uno de los tres años que debía durar la asociación, podía suspender la unión mercantil Alonso de Córdoba AHPT. Protocolo 1518, f. 1875, año 1562, Juan Sánchez de Canales.

³³ Son anotaciones como estas: “a fol. 26 del dicho libro, por Antonio Pérez Negrete” “Por Sebastián de Alcalá de Herrera, 2087, a fol. 50 del dho”. Ambas aparecían en un extracto de las deudas sacadas del libro mayor de la compañía que tenía Tristán Sánchez Cota. *Ibidem*, protocolo 1576, f. 1187.

³⁴ Ocasionalmente aparecen algunos bastimentos que no tiene relación con el objeto de la sociedad; por ejemplo, en un inventario que hicieron Pedro de Toledo, Francisco y Yuste de Sanpedro, al liquidar una compañía dedicada a la compra de seda en Xátiva y Valencia, anotaron un “cielo de lienzo para sombra” -una sombrilla como la utilizada por los mercaderes con lo que se encontró D. Quijote- una bolsa de cuero para el camino, un refrenillo y un sayo para el camino... En resumidas cuentas, son objetos propiedad de la compañía y utilizados por los socios en sus desplazamientos. AHPT. Protocolos, 1754, f. 286, año 1575, Gabriel de Sanpedro.

³⁵ Tampoco abundan los activos inmovilizados en los balances, ya que una amplia mayoría utilizaba almacenes alquilados. Esa prestación la adoptaban las compañías comerciales gaditanas en el siglo XVIII, Antonio García-Baquero González: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. Sevilla, 1976, p. 432.

³⁶ P. Molas Ribalta, *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*. Madrid, 1985, p. 90. Una mayor amplitud de elementos jurídicos en E. Gacto Hernández, *Historia de la jurisdicción mercantil en España*. Sevilla, 1971.

³⁷ El objetivo prioritario de cualquier asociación mercantil consistió en vender al precio más alto posible los géneros comprados al menor coste. De ahí, un postulado recomendado con mayor énfasis a los potenciales empresarios sea: “vender caro y comprar barato, en eso consiste el trato”.

³⁸ Los grandes exportadores de lana aparecen en la obra de H. Lapeyre, *Comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*. Valladolid, 1981, pp. 302-7, cuadros LXVI-VII. Sobre las compañías de genoveses, H. Rodríguez de Gracia, «Mercaderes y financieros. Los genoveses de Toledo entre 1561 y 1621», en M. B. Villar García y P. Pezzi Cristóbal (eds); *Los extranjeros en la España Moderna*. Málaga, 2003, t. I, pp. 597-610; «Fortuna y promoción social. Las expectativas de los genoveses

toledanos en tiempo del Quijote», P. Sanz Camañes (ed), *La Monarquía Hispánica en tiempos del Quijote*. Madrid, 2005, pp. 165-188.

³⁹ Sobre amplitud de los negocios financieros de los genoveses, Álvarez Nogal, *Las compañías...* p. 773-82.

⁴⁰ En una partición de bienes muestra las siguientes peculiaridades. Beatriz Núñez de Toledo quedó viuda de Alonso de Castro y mantuvo durante varios una sociedad con sus tres hijos, Juan, Jerónimo y Gaspar de Castro, sin disolverla a la muerte del progenitor. En febrero de 1587 decidieron cambiar la composición social, al situarse dos de los hijos, Juan y Jerónimo, como únicos socios. Se obligaban al pago de la parte que le correspondía a su madre y hermano y como era lógico hicieron una relación exhaustiva de los bienes de la sociedad. Entre la lista de deudores aparecen dos notas significativas. Una, la participación que la compañía toledana tuvo sobre otra establecida en Piles, reino de Valencia, cuyo valor accionarial era de 197.837 mrs. Su fin consistió en comprar, devanar y tintar la seda. La otra acotación señala una inversión societaria con un tal Blas de Castro, posiblemente tío de los Castro, cuyo valor ascendía a 300 ducados. Su propósito era comprar mercaderías en las ferias de Besançon, Lyon y Florencia. Las ganancias que produjo el capital invertido en ambas asociaciones decidieron utilizarlo para conjugar las pérdidas por posibles impagos de deudas en la compañía principal. Beatriz Núñez cedió a sus hijos su capital a cambio de recibir una parte de las ganancias, donándoles la partida de deudas que le correspondió. AHPT. Protocolo 1600, f. 186, año 1587, Juan Sánchez de Canales.

⁴¹ Un buen número de esas uniones mercantiles tuvieron un fuerte carácter familiar y respondieron al prototipo de empresa generalista, cuya gestión realizaba la familia que controlaba el cincuenta por ciento del capital. R. Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia, 1987, p. 242-3.

⁴² AHPT. Protocolo 2630, f. 423, año 1601, Tomé de Segura. En esa fecha quedó liquidada la compañía de Ayrolo y Bofante y aparecen como acreedores de más de medio millón de maravedíes por lo géneros de lanas enviados a Italia consignados a la compañía de Mostara y Valderas. Recibieron letras pagaderas por terceros para liquidar esa cuenta. La existencia de filiales en el entramado societario italiano, correspondientes y agentes queda evidenciado en el libro de E. S. Hunt, *The medieval super-companies. A study of Perruzzi Company of Florence*. New York, 1994.

⁴³ AHPT. Protocolo 2227, f. 1111, año 1597, escribanía de Blas Hurtado.

⁴⁴ A la hora de inventariar los bienes de Beltrán de Sanpedro se descubre que el cuerpo de su hacienda se componía de una participación en la compañía de su sobrino Juan Sánchez de Canales, la cual ascendía a más de dos millones y medio de maravedíes, cifra que aportó en dinero. El tío ayudó al sobrino en momentos que requirieron de mayores inversiones o no contaban con el suficiente efectivo para liquidar los compromisos de pagos. AHPT. Protocolo 1608, f. 464v, año 1591, Juan Sánchez de Canales.

⁴⁵ F. Ruiz Martín, *Las finanzas de la monarquía hispánica en tiempo de Felipe IV*

(1621-1665). Madrid, 1990, p. 130, considera que mucho de esos pequeños comerciantes vendían las mercancías eludiendo el pago de los impuestos, bien fuese la alcabala u otros arbitrios sobre el consumo. Un ejemplo en esta línea lo aportaban los lenceros portugueses, que vendían de casa en casa. En los años de principios del siglo XVII llegaron a ser muy abundantes en Toledo. Pedro de Bálamo, que entonces tenía a su cargo el fiel de la lencería, procuró con todas sus fuerzas que ninguno olvidase de pagarle, en abril, agosto o diciembre, aparte de que tuvo que examinar sus medidas para que no estuvieran trucadas. AHPT. Protocolo, 64, año 1601-1606, f. 638, escribano Lorenzo de Tapia.

⁴⁶ Compañías muy semejantes fueron las constituidas para recaudar algunas rentas reales, como por ejemplo las alcabalas. Alguno de los socios disfrutaban del remate y otros se iban a encargar de su cobro en una determinada localidad. En este sentido está documentada la constitución de una asociación en 1588, entre Juan de San Pedro Ordóñez, tesorero de las alcabalas en la bailía de Alcázar, y Hernando de Villaescusa, que fue la persona que remató esa carga fiscal. Ambos decidieron asociarse con otros dos vecinos de la bailía, pero acordaban formalizar su unión sin ningún documento escrito. AHPT. Protocolo 1600, f. 1384, año 1588, Juan Sánchez de Canales.

⁴⁷ AHPT. Protocolo, 2388, f. 634, año 1593, Pedro de Galdo. Con un tal Francisco de Contreras mantuvo otra asociación en 1600. Aparece en una obligación de la iguala de la renta de paños y seda, abonado por lo tejedores y por quienes tenían tiendas. Protocolo 2400, f. 659, año 1600 Pedro de Galdo. Montalbán fue durante varios años receptor de las rentas del arzobispo, durante el episcopado de cardenal Quiroga. Es muy corriente comprobar en los libros de cuentas de la catedral cómo los receptores son siempre mercaderes de una importante solidez económica, al tener que adelantar importantes sumas para el gasto diario hasta la recepción de los diezmos o de otros ingresos que efectuaban los contadores. Una amplia bibliografía sobre contabilidades eclesiásticas contiene la tesis inédita de S. Villalunga de Gracia, *La catedral de Toledo en la primera mitad del siglo XVI: organización administrativa, rentas y contabilidad*. Toledo, 2004.

⁴⁸ Los artículos integrados bajo la referencia capital serían: cuatro paños de Segovia, dos bayetas, dos rajás negras, otras dos de colores de Navas, cuatro jerguillas, tres estameñas, diez mantos, seis chamelotes de Levante, 50 varas de terciopelo, 60 anas de tapicería, 100 varas de tafetán negro y 70 varas de damasco. AHPT. Protocolo, 2388, f. 771, año 1593, Pedro de Galdo.

⁴⁹ AHPT. Protocolo 2156, f. 979, año 1614. Álvaro Pérez de las Cuentas. La administración sevillana la realizaba Luis y la gestión de la tienda recayó en Diego de Bálamo. Los dos inversores casi anónimos respondían al nombre de Melchor de Torres y Juan Fernández Losada y colocaron cerca de 25.000 reales. Apostillaban estar pendientes de recibir de las Indias una suma en plata, la cual también pensaban invertir en la sociedad.

⁵⁰ A decir de Montemayor, *Tolède entre fortune et déclin...*, p. 246, la masa documental conservada de esas asociaciones es muy escasa en relación con el número de las existentes. Esa evidencia se agranda al contrastar la abundancia de escrituras

conservadas para la segunda mitad del XVII. Claro que entre un siglo y otro el índice de riesgo había ascendido considerablemente y el dinero, que es miedoso, se retraería ante la inseguridad del momento y buscaría opciones inversoras más seguras.

⁵¹ Petit, *La compañía mercantil...*, p. 44. Una sustanciosa recopilación ceñida al espacio geográfico catalán fue la que hizo J. Trenchs, «Bibliografía del Notariado en España (siglos XX)», *Estudios Históricos y Documentos de los Archivos de Protocolos*, IV (1974), pp. 193-237.

⁵² Fueron muy pocas las asociaciones que redactaron una escritura tan simple como la que hicieron los forjadores de espadas Juan Francés y Francisco Gómez. La protocolizaba el escribano público Pedro de Galdo en 1590. En apenas un folio dejaron concretadas sus condiciones societarias. AHPT. Protocolo 2385, f. 50.

⁵³ Dentro de este grupo de mayoristas hay que situar a Diego Hernández Marín, Juan de la Fuente y Luis de la Fuente de Yepes, cargadores de Indias, que de manera individual, pero también uniéndose, compraban estameñas y jerguillas al por mayor, las enviaban a Sevilla y eran embarcadas a Indias. AHPT. Protocolo 3064, f. 260, año 1628, Jerónimo Francés.

⁵⁴ La obligación solidaria tenía como objetivo limitar el caudal corporativo y diferenciar los bienes. Tal incompatibilidad entre bienes societarios y privativos, reconocida en el derecho castellano, no quedaba clara por parte de los juristas, hasta el punto que según apostillaban los más conspicuos profesionales del derecho todos los socios, tanto los dinerarios como gestores de una compañía, incurrían en una obligación personal ilimitada en caso de ruina. M. Olivencia, «Sobre la Historia de la compañía mercantil», *Revista de Derecho Mercantil*, 160 (1981), pp. 313-324.

⁵⁵ En noviembre de 1612 constituyeron una compañía Eugenio Pantoja, Antonio Martínez y Alonso de Sanmiguel, que ejercería de factor. El capital aportado por los dos primeros fue de 30.000 reales y sobre esa cifra asumían su responsabilidad. Sanmiguel, estipulaban en el documento, no podían tomar al fiado cosa alguna por cuenta de los otros dos socios y si lo hacía asumiría enteramente su liquidación. AHPT. Protocolos 2933, f. 328, año 1612, Juan de Salcedo.

⁵⁶ Martínez Gijón: *La compañía mercantil...*, 1979, pp. 200-3, muestra el papel que desempeñaban los socios y sus aportaciones, dinerarias o en géneros para vender y transformar.

⁵⁷ Los fundadores de algunas uniones mercantiles dejaban acordado que el factor no debía concertar ventas al fiado, aunque si las hacía y quedaban impagadas no implicaba en su cobro a los demás socios. Pedro Ancardo y Sebastián López, su yerno, lo acordaban así cuando establecieron una sociedad para comerciar con cualquier artículo. El suegro puso los 74.000 reales de capital fundacional, mientras que el yerno no participó con cifra alguna. Al dividir los beneficios a la mitad, es lógico que no quisiera asumir el cobro de las deudas generadas. AHPT. Protocolo 63, f. 82, año 1605, Juan Bautista Ochoa.

⁵⁸ Los modelos básicos sobre los aspectos constituyentes han sido objeto de análisis por M^a. G. Carrasco González, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz*, Cádiz,

1997. R. Ródenas Villar, *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*. Salamanca, 1990, pp. 107-9. M^a. B. Villar García, *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*. Córdoba, 1983, p. 156. Ahora bien, el trabajo más exhaustivo es el de Lobato Franco, *Compañías y negocios...* pp. 35-37.

⁵⁹ Uno de los pocos contratos donde los socios se someten a la jurisdicción de la ciudad para dirimir sus desacuerdos aparece en AHPT. Protocolo 2386, f.2, año 1590, Pedro de Galdo.

⁶⁰ La existencia de una compañía en la que participaron cuatro socios, dos de ellos en calidad de factores y sin aportar cantidad alguna a la asociación, aparece en el AHPT. Protocolos 1880, f. 392, año 1581, Jerónimo Castellano. La unión mercantil estaba constituida por los hermanos Antonio y Hernando Ortiz en calidad de inversores, quienes aportaban cuatro mil ducados en dinero. Al frente de factoría estuvieron Juan Bautista Gutiérrez y Jerónimo Ortiz, quienes, da la impresión, regentaban otras compañías.

⁶¹ M. Basas, «El factor de negocios entre los mercaderes burgaleses en el siglo XVI», *Boletín de la Institución Fernán González* 148 (1959), pp. 742-745. I. Lobato Franco, «Reglamentación y práctica en las compañías mercantiles barcelonesas en la segunda mitad del siglo XVII», C. Martínez Shaw, *El Derecho y el mar en la España moderna*. Granada, 1995, pp. 59-79.

⁶² AHPT. Protocolo 2637, f. 895, año 1606, Tomé de Segura. Entre los protocolos del año 1622 hay un contrato firmado por cuatro individuos que se asociaron para recaudar la renta de la fruta verde y seca. La tenía rematada uno de ellos pero viéndose incapacitado para liquidarla, optó por admitir a compañeros que le ayudaran. AHPT. Protocolo 3193, f. 129, año 1622, Juan Sánchez Villaverde.

⁶³ AHPT. Protocolo 2199, f. 222, año 1583, Blas Hurtado.

⁶⁴ Las aportaciones más recientes en esa línea son la A. Domínguez Ortiz, *Juros y censos en la Castilla de Seiscientos: una sociedad de rentistas. Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*. Madrid, 2000, pp. 789-806, y la realizada por A. L. López Martínez, «Los juros eclesiásticos: participación de los conventos andaluces en la deuda pública castellana». *Revista de Historia económica*, 3 (1992), pp. 433-450.

⁶⁵ Hay jugosas reflexiones en D. Ringrose, «The Impact of de New Capital City: Madrid, Toledo, and New Castile, 1560-1660», *Journal of Economic History*, 33 (1973), pp. 614-640. M. R. Weisser, «The decline of Castile revised.: the case de Toledo» *Journal of European Economic History*, vol. 2 (1973), pp 614-640, en especial, p. 616, donde considera que el año 1570 cerca de setecientas personas estaban comerciando con tejidos de seda.

⁶⁶ La acción caritativa que transmitían las susodichas palabras no son suficientes para ratificar la inexistencia de un interés. Los receptores del dinero aceptaron las cesiones dinerarias a cambio de pagar un interés oculto, variable pues podía oscilar entre el 5 y 10 por ciento. Los prestamistas, para que fuese mucho más efectiva la devolución de su inversión al vencimiento, extendían una obligación que era ratificada con la fe pública de un escribano y la presencia de dos o más testigos

⁶⁷ U. Gómez Álvarez, «Obligaciones y censos: dos instrumentos de endeuda-

miento en el obispado de Asturias». *Actas de las I Jornadas de Metodología Aplicada a las Ciencias Históricas, Historia Moderna*, Santiago, 1979, p. 383. El papel de la demanda y el desarrollo de los procesos productivos sería un tema a analizar en el futuro, contando con que ya existe un trabajo que abre metodología al respecto, entre ellos uno efectuado por J. Torras, y B. Yun Casalilla (eds); *Consumo, condiciones de vida y comercialización*. Ávila, 1999, pp. 9-23.

⁶⁸ AHPT. Protocolo 2203, probanza realizada a petición de Catalina Cernúsculo, año 1588. La actividad comercial de los genoveses apellidados Cernúsculo fue muy amplia, hasta el punto que en 1588, la compañía de Cristóbal tuvo que remitir a Indias un cargazón. Uno de los socios, llamado Juan Ángelo Cernúsculo, tomó a “cambio de mercado”, el valor de la mercancía.

⁶⁹ Alonso de Arenas, maestro del arte de bonetería, constituyó en 1604 una sociedad con Inés de Olivares, de quién tenía con anterioridad un préstamo por valor de 2.000 reales. Ella puso otros tres mil con la intención de que el bonetero comerciase en lo que quisiera. Las ganancias las repartían por mitad, pero si en el tiempo que estuviesen juntos, dos años, los beneficios superaban en un diez por ciento a la masa del capital, todo ese exceso sería para Alonso. En el caso de que hubiera pérdidas, Inés solo se haría cargo de un diez por ciento del importe total. AHPT. Protocolo 2659, f. 1208, año 1604, Gabriel de Morales.

⁷⁰ La sociedad era fundada el año 1601 y querían mantenerla vigente durante un trienio. El jurado llevó un monto de 3.379.773 maravedís en ditas y mercaderías, mientras que el hijo ingresó en caja 856.330 mrs en dinero. AHPT. Protocolo 2235, f. 849, año 1601, Blas Hurtado.

⁷¹ Una muestra de la operativa, así como del formulismo utilizado y de la dinámica societaria, en Rodríguez de Gracia, *Mercaderes y asociaciones mercantiles...*, pp. 65-112.

⁷² J. Sánchez Romeralo, «La ascendencia genovesa de Gabriel de Bocángel». *Actas de VII Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas*, Roma, 1982, pp. 929-936, pp. 930, efectuaba uno de los análisis más exhaustivos sobre los Bocangelino, aunque no fue menos importante el estudio de T. J. Dadson. *La Casa Bocangelina: una familia hispanogenovesa en la España del Siglo de Oro*. Pamplona, 1991, p. 7. Sobre la quiebra de esa compañía hay noticias complementarias en el artículo de H. Rodríguez de Gracia, «El riesgo en los negocios. La quiebra de dos compañías toledano-genovesas a principios del siglo XVII», en *Ars longa, vita brevis, homenaje al Dr. Sancho de San Román*, Toledo 2006, pp. 405-448. De entre las noticias de archivo se conserva una fechada en el año 1581. Aparece Pedro actuando en calidad de boticario, a la vez que participaba a título individual en varios negocios. La evidencia en una liquidación de cuentas efectuada con su paisano Esteban Gentil de Ceneraga. AHPT. Protocolo, 1880, f. 91v, año 1581, Jerónimo Castellano.

⁷³ AHPT. Protocolo 2385, f. 309, año 1590, Pedro de Galdo.

⁷⁴ AHPT. Protocolo 2208, f. 819, año 1589, Blas Hurtado.

⁷⁵ AHPT. Protocolo 2235, f. 849, año 1601, Blas Hurtado.

⁷⁶ AHPT. Protocolo 1588, f. 180, año 1581, Gaspar Sánchez de Loaisa.

⁷⁷ Petit, *La compañía...*, p. 23. En el derecho castellano se fijaba la duración temporal en un plazo muy breve, como muy poco un año. Dos moriscos, Luis Muñoz y Lorenzo de las Cuevas, montaron un negocio de especiería en una tienda que Luis tenía arrendada y estaba situada en la plaza del Salvador. La duración la fijaron en un año. AHPT. Protocolos 2722, f. 1603, año 1604, Lope Suárez.

⁷⁸ Cualquiera de esas sociedades nacía del mutuo acuerdo y su duración dependía de lo convenido entre las partes, incluso si fallecía uno de sus miembros. En ese caso, si la voluntad de los otros era continuar, la compañía no tenía porqué disolverse.

⁷⁹ Montemayor, *Tolède entre fortune...*, p. 246. La prorroga vendría determinada por los lazos establecidos con las maestras, una red que estaba ya tejida y a la cual se había facilitado unas materias que no se podían recoger de la noche a la mañana. Por tal circunstancia, en casi todo los contratos y balances de suspensión de actividades, las partidas acreedoras por este concepto representaban a un valor tan aprovechable y apetecido como el dinero por los socios capitalistas.

⁸⁰ Así lo estipulaban Gonzalo de Aranda y Fernando de Ribera, comprometiéndose a asistir ambos a la actividad. AHPT. Protocolo 2819, f. 41v. año 1604, Miguel de Jara. Luis Muñoz y Lorenzo de Cuevas, dos moriscos de los alistados del reino de Granada, establecían una sociedad mercantil para vender especias en 1603. Acordaban mantenerla durante casi dos años, aunque advertían que cualquiera de los dos podía pedir la finalización cuando considerarse oportuno. AHPT. Protocolo, 2722, f. 686, año 1603, Lope Suárez de Aguilar.

⁸¹ AHPT. Protocolo 63, fs. 17 y 91, año 1605, Gil Bautista Ochoa. Ese contrato lo incluyó F. B. San Román en el libro: *Lope de Vega, los cómicos toledanos y el poeta sastre. Serie de documentos inéditos de los años 1590 a 1615*. Madrid, 1935, documento 186.

⁸² En este caso, siendo diferente el capital con el que contribuyó cada uno de los socios, aceptaron hacer con la ganancia cuatro partes iguales. La persona encargada de las labores de capataz se comprometió a buscar reportes desde Sevilla, para con su importe abonar los gastos de manutención de los mozos y las mulas durante el viaje de ida y vuelta. AHPT. Protocolo 63, f. 91.

⁸³ I. Lobato Franco, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*. Sevilla, 1995, p. 97, anota que los sucesores podían incorporarse a la compañía y hacerse cargo de los intereses que en ella tuviera el difunto, como bien ratificaban Martínez Gijón, *La compañía...*, pp. 71-7 y Petit: *La compañía mercantil...*, pp. 34-8.

⁸⁴ AHPT. Protocolo, 2386, f. 1106v. año 1591, Pedro de Galdo. Felipa efectuó una aportación dotal en el capital de esa sociedad valorada en 544.500 maravedíes.

⁸⁵ Estaba constituida por tres trabajadores que vivían en el Aserradero. De forma societaria aceptaban cosechar toda las aceitunas que hubiese en unos olivares, propiedad del ayuntamiento, en la Pozuela. La cosecha fue subastada y recayó en un tal Juan Rodríguez. El capital de la compañía estaba compuesto por ocho mantos, varias varas y unas docenas de costales, así como cinco bestias, que servirían para acarrear el fruto recogido diariamente. AHPT. Protocolo 2554, f. 394, año 1597, Miguel Díaz de Segovia.

⁸⁶ AHPT. Protocolo 2409, f. 871, año 1605, Pedro de Galdo.

⁸⁷ Tres socios constituyeron una sociedad para arrendar el corral de comedia llamado Mesón de Lino en 1605. Fijaron su vigencia en cuatro años y aceptaron repartirse las ganancias a razón del cincuenta por ciento y distribuir la otra mitad entre los otros dos socios. San Román, *Lope de Vega, los cómicos...* doc. 198.

⁸⁸ Al manual se le denomina también diario y fue un soporte probatorio esencial en caso de litigio. J. M^a. González Ferrando: «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.

⁸⁹ Los libros de cuentas fueron considerados los verdaderos instrumentos de gestión, como apunta J. Heers, *Occidente durante los siglos XIX y XV. Aspectos económicos y sociales*. Barcelona, 1984, p. 160.

⁹⁰ Entre las compañías comerciales gaditanas también fue frecuente esa vigilancia por parte de los capitalistas: García-Baquero González: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. Sevilla, 1976, p. 432.

⁹¹ Las relaciones sentimentales como la enunciada son tratadas por I. Atienza Hernández, «Pater familia, señor y patrón: economía, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», en R. Pastor, *Relaciones de poder, de producción y parentesco en la edad media y moderna*. Madrid, 1990, pp. 411-458.

⁹² AHPT. Protocolo 3195, f. 24, año 1621, Juan Sánchez de Canales. Presumiblemente fueron aportaciones de particulares a interés fijo, excluidas de cualquier tipo de riesgo mercantil. La disolución societaria se realizó mediante una escritura pública el 23 de enero de 1622. Curiel se quedó con la parte del negocio de la viuda, valorada en 22.000 reales, y aceptó pagarla otros 7.050 rls. de ganancias y 700 rls. de la alimentación que recibió durante diez meses. Convinieron que el débito lo pudiera liquidar en varios pagos realizados en el transcurso de año y medio. Pedro Curiel nació en Trujillo, vino muy joven a Toledo con el objeto de servir, alcanzó una buena cualificación en el transcurso de ocho años.

⁹³ AHPT. Protocolo 3194, f. 741, año 1620, Juan Sánchez Villaverde.

⁹⁴ Los rasgos esenciales y los mecanismos de gestión en Carrasco González, *Comerciantes y casas...*, p. 44.

⁹⁵ T. Palasí Fas, «La racionalización de los negocios a través de la escritura», *Estudis Castellonenses*, núm 6 (1994-5), pp. 1001-1010. El factor debía dominar la lectura, escritura y las prácticas contables más simples, ya que todo ese instrumental debía emplearlo en la realización de los intercambios y en las transacciones laborales y comerciales.

⁹⁶ Hubo compañías muy especializadas que ofrecieron variopintas oportunidades de ganancias, lo cual generó un complejo mundo de tratos y contratos muy especulativos. Circunstancia que observó M^a. D. Ramos Medina: *Una familia de mercaderes en Madrid: Los Clementes. Una historia empresarial (1639-1679)*. Madrid, 2000, p. 58. El incremento de las ganancias se conseguía con la traída de productos exóticos y raros comprados en las ferias de Andalucía o en meseta norte. El cobro de letras

en determinadas ferias por cuentas de terceros también reportaba pingüe beneficio. B. Aguilera Barchet Madrid, *Historia de la letra de cambio en España*. Madrid, 1988.

⁹⁷ Por su condición de administrador estaba obligado a comprar y vender las mercancías, llevar el control financiero y contable, controlar la caja, realizar las anotaciones contables en los libros correspondientes, firmar recibos de pago y asumir su responsabilidad en las obligaciones deudoras, Lobato Franco, *Compañías y negocios...*, p. 72-73.

⁹⁸ Las pérdidas podían producirse por una amplia gama de contrariedades, entre ellas las ventas insuficientemente garantizadas o la asignación a los socios de unos gastos superiores al valor de los beneficios generados. Hay que tener en cuenta que en la escritura fundacional pudo introducirse una cláusula que permitiese retirar al capital semanalmente una cantidad, la cual iba destinada a cubrir las necesidades personales y domésticas. Pudo ocurrir que los gastos de explotación superasen las ganancias. De ser así, las detracciones se compensan con parte del activo real, vendiendo parte del inmovilizado –activo fijo– o aminorando el disponible, operaciones que impedían hacer frente a los pagos pendientes.

⁹⁹ Este índice, llamado límite de solvencia, está en función del capital y del pasivo exigible. Del crédito se abusó mucho, pero no concederlo cerraba numerosas oportunidades de traficar. Las líneas crediticias eran establecidas por las partes cuando tenían entre sí suficiente confianza. Lo hacían mediante una cuenta organizada bajo el sistema de cargo y data, en donde los apuntes del cargo corresponden a las anotaciones del género recibido por el deudor, mientras que en la data iban contabilizados los pagos en dinero, endosos de vales, letras y mercancías entregadas al acreedor. En la práctica, los comerciantes con limitado peso patrimonial prefirieron las ventas de contado porque suponían ventajas complementarias, entre ellas tener dinero disponible para ir viviendo.

¹⁰⁰ Ocasionalmente, los acreedores detuvieron los concursos por causas muy diversas. Hubo una prioritaria, que estuvo en relación con los elevados gastos que comportaba el proceso. La solución consistía en llegar a un acuerdo con el deudor y posponer en varios plazos el pago de la deuda. Así hicieron el mercader genovés Clemente Canal y Juan de Almonacid, un comerciante de Orgaz, que debía al primero 4.015 rls. del precio de una bala de lienzo compuesta de 44 piezas, más dos fardos de lienzo cañabate con 622 varas. Convinieron aplazar el pago en tres años, con pagos a final de cada una de las anualidades. HPT. Protocolo 2711, f. 103, año 1620, Juan Gabriel. En otras ocasiones quedaban suspendidas las diligencias porque el deudor aportaba un fiador y éste se comprometía a pagar de forma escalonada la deuda. Así ocurrió entre el genovés Juan Francisco Bocco y el mercader de paños Diego de Herrera, que debía al primero la suma de 186.000 mrs. Protocolo citado, f. 284.

¹⁰¹ Paulo Baba, yerno y socio de Pedro Bocangelino, hizo frente, una vez muerto el suegro, a uno de los concursos más sonados en su tiempo. Temiéndose lo peor huyó y se refugió en Valladolid y Madrid para no dar con sus huesos en la cárcel. Rodríguez de Gracia, *El riesgo en los negocios...* pp. 416-423.

¹⁰² Álvarez Nogal, *Compañías bancarias genovesas...*, p. 80, indica que la participación en el capital inicial de alguna compañía, a modo de inversión, no eximía de responder de forma ilimitada con todo el patrimonio, en el caso de que en el momento de sus finalización hubiese deudas que finiquitar.

¹⁰³ AHPT: Protocolo 2933, f. 325, año 1612.