

E. EL COMERCIO

EL COMERCIO

1. Los caracteres del tráfico indiano

Desde la aparición del primer colono y la fundación de las ciudades de indios —el último fue el de 1493— todos los españoles podían comerciar en las Indias, aunque la Real Cédula de 1501 prohibió que sólo pudiesen los españoles que poseían los vecinos y a su cargo (véase luego el capítulo sobre ello en el capítulo dedicado al comercio de Ceilán), pues creó el peligro que el extranjero pudiera llevarse a cabo la explotación por medio de sus factores y de sus representantes en España. Así se decretó en 1502 que sólo los españoles que residían en las Indias o en España podían comerciar en ellas.

No estuvo desde el primer momento prohibida la explotación, tanto para el pueblo de las Indias como para practicar el comercio y ejercer cargos oficiales en las mismas, entre los súbditos de Castilla y Aragón, lo cual indica que la incorporación de las Indias americanas a Castilla no significó la exclusión de los vasallos aragoneses de las mismas, pues se trató solamente de poner la batalla diplomática demandada por Portugal desde el momento del descubrimiento. La legislación española que permitía realizar este trato a los extranjeros, en realidad lo que pretendía es imponerlos a los franceses y flamencos.

Separata de la obra

HISTORIA GENERAL DE ESPAÑA Y AMÉRICA

Tomo VII

EDICIONES RIALP, S. A.

MADRID

1982

E. EL COMERCIO

I. Los mercaderes del tráfico indiano

Desde la anulación del régimen colombino y la eliminación de las licencias de asiento —el último fue el de 1503—, todos los españoles podían comerciar en las Indias, aunque inicialmente la Corona pretendió que sólo pasaran los artículos que precisaran los vecinos y a su cargo (véase lo que se explica sobre ello en el capítulo dedicado al gobierno de Ovando), pues creyó posible que el tráfico grueso pudiera llevarlo a cabo la Casa de la Contratación, por medio de sus factores, a lo que se renunció en seguida. Así se abrió el paso a los mercaderes, que precisarían una licencia de viaje, que les era otorgada en Sevilla por la Casa de la Contratación, la cual autorizaba a los que eran casados y a los factores una estancia máxima de tres años en las Indias y un tiempo ilimitado a los hombres de negocios solteros. Con el visto bueno para la travesía y un registro desde 1546, aproximadamente, de unos 300.000 maravedíes, el cargador podía iniciar el paso del Atlántico.

1. *El comercio con América no fue una exclusiva de los castellanos*

Los mercaderes castellanos, especialmente los burgaleses, tuvieron desde los primeros tiempos del comercio americano una destacada actuación en el mismo. El dominio que ya en 1509 ejercían sobre los vizcaínos y andaluces irá en aumento en los años siguientes, dado que los hombres castellanos —de modo especial los vallisoletanos y burgaleses— continuaron asentándose en Sevilla e Indias, o trataron en dichos lugares por medio de factores o comisionistas. Además, los mismos mercaderes de Castilla enviarán bastante mercancías a Sevilla hasta el último cuarto del siglo XVI, época en la que ya lo hacen pocos. En el tráfico con América en esta centuria cuentan mucho los apellidos castellanos: Espinosa, Ruiz, Quintadueñas, Cuéllar, Astudillo, Castro, Maluenda, Valladolid, etc.

No existió desde el primer momento ninguna diferencia, tanto para el paso a las Indias como para practicar el comercio y ejercer cargos oficiales en las mismas, entre los súbditos de Castilla y Aragón, lo cual indica que la incorporación de las tierras americanas a Castilla no significó la exclusión de los vasallos aragoneses de las mismas, pues se trata solamente de ganar la batalla diplomática desatada por Portugal desde el momento del descubrimiento. La legislación española que parece vedar este trato a los aragoneses, en realidad lo que pretende es impedirlo a los franceses y flamencos, según el doctor Ramos Pérez.

De la actuación de más de 500 mercaderes que recogemos en el tomo I de nuestra obra *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, destacan como los más poderosos del tráfico atlántico del siglo XVI los Jorge, los Illescas, Pero López Martínez, Francisco Ruiz Aguanevada, Francisco de Salinas, Hernán Vázquez de México, Rodrigo Baso, Juan Antonio Corso, Jerónimo de Valladolid, etc.

2. *El comercio indiano, vedado a los extranjeros*

Desde el comienzo de las actividades mercantiles con las Indias, los hombres de negocios extranjeros fueron «atraídos» hacia Sevilla por la sugestión de los tesoros americanos y la posibilidad de poder comerciar en el Nuevo Mundo. Como esta opción les fue negada por la Corona española, se vieron obligados a limitar sus tratos a sus países de origen respectivos, desde donde les remitían las mercancías que ellos expedían en Sevilla. El único título que les habilitaba para el tráfico trasatlántico se lo proporcionaba la carta de naturaleza española, concedida a los que llevaban diez años residiendo en España o en las Indias, con casa abierta, y que se hallasen casados con mujeres españolas. Conseguida la nacionalidad, solamente les faltaba un requisito para poder iniciar dicho comercio: lograr la autorización para el mismo.

La personas que poseían la naturalización, únicamente podían acceder al comercio con las Indias mediante una licencia especial, concedida en algunas ocasiones por el rey en la primera mitad del siglo XVI —entre otros a Jerónimo y Nicolás Grimaldi, Agustín Vivaldi, etc.—, pero no en el reinado de Felipe II. Otro de los métodos empleados por los extranjeros para consignar mercancías al Nuevo Mundo consistía en valerse para ello de los españoles —antes de 1505, de una forma solapada, es decir, negociando por medio de «hombres de paja», y a partir de esta fecha, de modo legal—, pero debiendo hallarse asociados a los nacionales, para que fuesen éstos quienes registrasen los géneros. Esta modalidad restringida de comercio extranjero en Indias debió de durar hasta 1552.

Participación directa de los hombres de negocios europeos en el comercio trasatlántico solamente la tuvieron, desde 1526, los súbditos que fueran vasallos patrimoniales flamencos y alemanes, privilegio de corta duración, pues en 1538 ya no tenía vigencia. La exclusión de los extranjeros del comercio americano, en la época de Felipe II —máxime cuando ya no era soberano de Estados alemanes—, se aplicó rígidamente, a pesar de que ellos luchasen tenazmente —1568 y 1579— con el fin de conseguir el salvoconducto para dicho tráfico.

3. *Las diversas categorías mercantiles en Sevilla e Indias*

De los muchos hombres de negocios que de una forma directa o indirecta intervienen en Sevilla y Cádiz en el siglo XVI, en relación con el comercio americano, se pueden distinguir cuatro categorías distintas, que, aunque parece muy clara su diferenciación en teoría, en la práctica se confunden. Los sujetos agentes del comercio trasatlántico son los *mercaderes* o *cargadores de Indias*, a quienes se denominaba, al iniciarse dicha navegación, «mercaderes tratantes en la Carrera de las Indias». El cargador nato, que sólo se dedique a este tráfico, es raro; lo más frecuente es que simultanee las ventas de géneros en Sevilla con los registros en las flotas. Los *importadores* o *almacenistas* consignan también, en alguna ocasión, mercancías al Nuevo Mundo. Los *tratantes*, en cambio, hacen su agosto en las operaciones mercantiles que llevan a cabo en las épocas de salida y arribada de las flotas. Aunque la función principal de los *tenderos* es la expedición de géneros al público en pequeñas cantidades, ello no es óbice para que, en casos aislados, efectúen reducidos registros hacia América.

En las Indias volvemos a encontrar las mismas categorías mercantiles. En primer lugar están los *mercaderes de Castilla*, que, o bien registran los géneros a nombre de sus representantes en el Nuevo Mundo, o van ellos mismos con las mercancías. Al otro lado del Atlántico tenemos a los *cargadores indios*, residentes en América, que se valen de corresponsales en España o se trasladan

ellos mismos a Sevilla para consignar los artículos. En la segunda mitad del siglo XVI la forma de comerciar los géneros portados por las naves experimenta ciertos cambios. En las flotas, cada vez es más frecuente ver al propio cargador sevillano embarcarse como pasajero acompañando sus mercancías, para ser él mismo quien las negocie. Esta innovación es palpable desde los años 70. Pero así como para el convoy de Nueva España los registros siguen siendo propiedad, en su mayor parte, de los comerciantes sevillanos, y continúa teniendo primacía el tráfico por comisión, no sucede lo mismo con el de Tierra Firme, para donde las ventas por medio de agentes comerciales revisten menos volumen, al mismo tiempo que cada vez se ven sus naves más abastecidas por los propios mercaderes de Indias, a los que se conoce con el nombre de *pasajeros* o *peruleros*. Éstos bajaban frecuentemente al istmo para hacer sus compras, o se valían para las mismas de los socios o agentes destacados en Panamá o Nombre de Dios.

Otras veces, los pasajeros se trasladaban a Sevilla, donde registraban para la flota de Tierra Firme no sólo sus mercancías, sino también las de otros compañeros, que eran solidarios en los gastos que el mercader desplazado a España hiciese. La importancia de los peruleros para la carga de las naves de Tierra Firme llegó a ser, a finales del siglo XVI, imprescindible. Cuando registraban bastantes pasajeros en la flota, el volumen de las consignaciones se elevaba notablemente. Una característica distintiva de los pasajeros indios, con respecto a los mercaderes de Castilla, consiste en que aquéllos compran al contado —ya que traen dinero y no hallan quien les fie—, y éstos, a plazos.

Una vez llegadas las mercancías a Veracruz, se consignan hacia México, donde se almacenan, venden y reexpiden al resto del virreinato. Celebrada la feria en Nombre de Dios, los propietarios atraviesan el istmo con los géneros hasta Panamá, donde los embarcan en la *Armada del Sur* hasta El Callao, para más tarde almacenarlos y reexpedirlos desde Lima.

Los cargadores de Castilla y los pasajeros indios son los proveedores de los *mercaderes* y *tenderos* o *regatones* de Indias, aunque, al igual que los sevillanos, acostumbran aquéllos a poseer almacén o tienda de venta de mercancías. La distribución regional de los géneros corre a cargo de los *mercaderes* propiamente dichos, los cuales se valen en dicha misión de una extensa red de comisionistas. Existe, además, el *vendedor ambulante*, que se traslada personalmente para expedir las mercancías.

4. *Tendencias y reparos en torno a la práctica del oficio de mercader en Sevilla e Indias*

Anulado el régimen colombino, se ofreció a los mercaderes —al renunciar la Casa de la Contratación a monopolizar el comercio— la posibilidad de enriquecerse con el tráfico indiano, lo cual hizo



Vista del puerto y la ciudad de Sevilla, por Sánchez Coello, cuando la ciudad era la gran base del comercio con las Indias, de donde salían y a donde regresaban todos los bajeles que hacían la llamada «carrera de las Indias». El cuadro, de gran precisión topográfica, presenta un rico inventario de naves y de los tipos humanos que pululaban en torno al puerto. Se conserva en el Museo de América, de Madrid.

que Sevilla y América actuasen como poderosos imanes. A Sevilla acudieron los mercaderes no sólo de España, sino también del extranjero, para poder operar. Por otra parte, la pérdida progresiva del poder adquisitivo de los capitales rurales, en el siglo XVI, la pudieron compensar las clases altas mediante los ingresos conseguidos con ciertos cargos oficiales; pero los caballeros e hidalgos se vieron obligados a elegir entre dos caminos: o seguir una actividad lucrativa, o aceptar la miseria como compañera de sus vidas. Bastantes hidalgos castellanos optaron por la segunda vía; pero en Sevilla y otros centros económicos prevaleció la primera, más realista. Coadyuvó también a acercar a los nobles sevillanos al comercio el contacto que los mismos tenían en la ciudad con las colonias de mercaderes extranjeros, ya que en los países de origen de éstos no era desdoro de la nobleza la práctica del comercio. Los ejemplos de personas nobles y de elevada categoría social, como médicos, canónigos, etc., que tomaban parte activa en el comercio de Indias en el siglo XVI son abundantes; otros nobles emparentaban con los mercaderes, pues aunque ello suponía descender un poco del pedestal, la compensación lograda merecía la pena, sobre todo si se hallaban en apuros económicos.

Ante los fructíferos provechos conseguidos en el tráfico atlántico, era lógico que muchas personas quisiesen participar en el mismo; de ahí que fuese tan elevado el número de los que en él intervenían: 840 en 1566. Como, por otro lado, disfrutaban de un monopolio del que sólo ellos podían obtener óptimas ganancias, era natural que no considerasen la práctica del comercio como una deshonra, sino como un privilegio que había que aprovechar

al máximo. Pero así como los caballeros e hidalgos no ven inconveniente en dedicarse a las actividades económicas, «los mercaderes con apetito de nobleza de hidalguía, han tratado de subir, estableciendo y fundando buenos mayorazgos», según afirma Tomás de Mercado. Los ejemplos al respecto no son raros —Diego Hernández de Andrada, Alonso Castellón, etc.—, dado que con 5.000 ducados se adquiría un privilegio de hidalguía en la época de Felipe II, con lo que el rey engrosaba sus sedientas arcas y los mercaderes tenían posibilidad de elevar su rango social.

Por tanto, podemos concluir que, en Sevilla, el mercader que podía se ennoblecía. La alta nobleza no vio las actividades económicas tan deshonrosas como sus compañeros castellanos; la baja y media nobleza comerciaba, porque el ambiente era más propicio para ello y porque las circunstancias les obligaron.

La misma sugestión que hemos visto ejerce el comercio en Sevilla, aminorando los prejuicios sociales, se produce en el Nuevo Mundo, pero en grado mucho más elevado. En las Indias, según Tomás de Mercado, existen dos tratos: «o son mineros o mercaderes». Por lo menos desde la tercera década del siglo XVI, el comercio era la actividad económica más común en las Indias. Pero no sólo lo practicaban los mineros, agricultores e industriales, sino también los hombres de carrera y los cargos públicos. Así, durante la estancia de Gonzalo Fernández de Oviedo en el golfo de Higueras (1527-29), simultanea el ejercicio de las funciones oficiales con las comerciales; igual hizo el licenciado Gaspar de Espinosa durante los ocho años que permaneció en Castilla del Oro; incluso el virrey conde de Nieva participó en el comercio,

pues mantuvo una compañía mercantil en Nombre de Dios con Pedro de Ahedo. Si en España —exceptuando, naturalmente, Sevilla— el ejercicio del comercio se consideraba una deshonra, «en América es tanta la honra que el mismo otorga, que no se tiene por honrado quien no lo practica». Al igual que los mercaderes sevillanos, los de Indias muestran cierta tendencia a ennoblecerse, mediante enlaces con la aristocracia de encomenderos y hacendados.

5. La dictadura del más fuerte

A pesar del gran número de cargadores que registran mercancías para las Indias, el comercio se concentraba en un número reducido de los mismos. Así, del total de tesoros llegados de Nueva España, Tierra Firme y Honduras en 1566, más de la mitad corresponden a un tercio de los mercaderes, y a sólo 22 de éstos, que representan el 2,61 por 100, les pertenece el 20 por 100 del total del oro y la plata.

Las deudas y quiebras continuas en Nueva España y Sevilla, especialmente en la segunda mitad del siglo XVI, provocan cada vez más desconfianza hacia los cargadores, por lo que a medida que transcurre el reinado del segundo Austria, sólo se vende fiado a los hombres que ofrecen cierta garantía, con lo que el pequeño cargador cada vez se ve más arrinconado y contemplará cómo se van imponiendo los más poderosos, de modo que al inicio del reinado de Felipe III existen menos cargadores de Indias que en los años 60, pero son más ricos y registran por más valor. Los más fuertes son los que al fin imponen su dictadura en el tráfico atlántico.

6. Actividades y hacienda del cargador trasatlántico

Las actividades del cargador de Indias en Europa y América son múltiples, dado que importa y exporta mercancías en las dos direcciones. Por otro lado, aunque no es norma fija permanente, sin embargo, se puede afirmar que los hombres más acaudalados del tráfico indiano simultanean el comercio novohispano con el de Tierra Firme (132 mercaderes en 1566).

Los géneros en los que suele trabajar un acomodado mercader trasatlántico son variadísimos: trata de negros, cueros, azúcar, zarzaparrilla, vinos, lencería, trigo, aceite, lana, cochinilla, etc. Las actividades del cargador modesto son más limitadas. En líneas generales, se puede afirmar que el hombre de negocios indiano trabaja de factor o encomendero; gusta de comerciar independientemente, por cuenta propia, sin lazos fijos, para unirse también, temporalmente, en otras operaciones aisladas; busca el respaldo familiar en los negocios, para, en caso de peligro, recibir ayuda.

La hacienda de un mercader del tráfico indiano

se halla constituida por casas, heredades, juros y cobros pendientes. ¿Cuál era el capital de los mercaderes de la carrera de las Indias? En Lima se consideraba rico al que tenía más de 11,25 millones de maravedíes, y en México, siete y medio. En general, se consideraba rico al mercader que poseyera un capital de diez millones de maravedíes.

Si existía tanto afán por el comercio, ¿por qué no se consolidaron elevados capitales en la clase mercantil? Varias son las causas que se pueden indicar al respecto: excesivos costos de las mercancías adquiridas para su envío a Indias, debido a la proliferación de cargadores; la escasez de los productos y las compras a plazos; en Indias no se vendía todo lo que se quería y a como se deseaba, pues en algunas ocasiones había pérdidas; los gravámenes con que los mercaderes tenían que agradecer el monopolio que ostentaban eran elevados; la apropiación por parte de la Corona, en algunas ocasiones, de los tesoros llegados para los particulares, entrañaba quiebras y duros golpes a la delicada hacienda de los mercaderes; el retraso en la entrega de las remesas indianas cuando éstas llegaban a Sevilla paralizaba las actividades mercantiles y ocasionaba quiebras; los invernajes de las naos en Indias, cada vez más frecuentes, provocaban no pocas insolvencias de los hombres de negocios; los frecuentes accidentes en las naos de la carrera; la inversión de parte de las ganancias en heredades; el excesivo individualismo llevaba consigo la existencia de compañías transitorias; la falta de cálculo y previsión, sin medir sus posibilidades, junto con las ventas a plazos en Indias, es lo que les obliga a trabajar continuamente a crédito, con lo que las ganancias quedan limitadas por los elevados intereses que deben abonar.

7. Las compañías del tráfico americano

Rechazada por los cargadores de Indias la gran empresa monopolística que Felipe II intentó implantar para el comercio trasatlántico en 1563, dado que no confiaban aquéllos que siendo el rey su socio les favoreciese, lo que va a predominar en el comercio americano en el siglo XVI es la compañía, con hondas raíces medievales, de dos o tres socios, y la individual. Los «compañeros» o socios de la empresa del comercio indiano del siglo XVI van a ser elegidos, sobre todo, en la propia familia.

Otra característica de este comercio es negociar aisladamente y participar en ciertas ocasiones en *compañías de cargazón*, es decir, asociarse temporalmente para realizar un registro concreto, con destino a un lugar determinado. Pero, además de no formar parte —de ordinario— de sociedades generales que engloben todos sus bienes y les excluyan de participar en otras, los mercaderes del comercio indiano participan en varias compañías, con diversas personas y para distintas partes, debido al espíritu de independencia, al deseo de co-

merciar varios artículos al mismo tiempo y por la necesidad de unir haciendas para practicar variedad de tratos.

Así como la empresa constituida para una consignación a Indias se da por concluida una vez terminada la operación, en los demás casos, el período de existencia de las sociedades es variable, pudiendo tener, incluso, carácter permanente, aunque lo más normal es que se fije su duración en un trienio. La participación de socios en las compañías cambia de mil formas distintas, aunque lo más frecuente es ir a partes iguales, siempre que se desarrolle el mismo trabajo y se invierta el mismo capital. Naturalmente, si el compañero se halla en las Indias, su labor es más dura, por lo que suele aportar menos dinero y percibir iguales beneficios que los demás, o cobrar más.

Los grandes consorcios económicos no abundaron en el comercio de Indias, a no ser algunos de carácter familiar, como los de los Espinosa, Jorge, De la Torre, López de Almansa, Illescas, Tapia, etc. Predominaron múltiples compañías de pequeña capitalización, de 6.000 a 10.000 ducados, o incluso de menos.

8. *El personal de la empresa: los factores y comisionistas*

Los mercaderes pueden llevar a cabo las operaciones económicas en el siglo XVI de tres formas diferentes: personalmente, por medio de socios o valiéndose de agentes. Si el hombre de negocios no desea emplear corresponsales, debe ser él mismo quien se traslade con las mercancías. Por consiguiente, lo que posibilita que los mercaderes puedan extender su red económica a los diversos mercados es el disponer de factores o encomenderos en los mismos. De aquí, que todas las firmas importantes de la finanza y economía, desde los primeros tiempos del comercio con América, procurasen destacar allí sus representantes, dado que se les ofrecía la oportunidad de agregar un eslabón de oro a su ya larga cadena de negocios. El cargador de la carrera de las Indias daba ocupación a varios agentes, tanto en América como en Europa, debido a su extensa red comercial.

Los agentes en América se sitúan en los puntos neurálgicos de la «carrera»: Nombre de Dios, Cartagena, La Habana, Santo Domingo, México, Veracruz, etc. En este puerto sólo se hallan los agentes de las firmas establecidas en México —lugar de expedición de las mercancías desembarcadas en San Juan de Ulúa—, pues los socios y factores se domicilian en la capital del virreinato, aunque en ocasiones se trasladen estos mismos a Veracruz para misiones concretas. Los mercaderes de Lima sitúan sus corresponsales en Nombre de Dios y Panamá. En Sevilla y Cádiz se localizan los agentes de los hombres de negocios extranjeros, castellanos e indios; a su vez, los mercaderes o factores establecidos en Sevilla suelen disponer de encomenderos en Sanlúcar de Barra-

meda, dado que en este puerto son necesarios en múltiples ocasiones.

El factor, tanto en Sevilla como en las Indias, posee negocios propios y puede considerarse como un empleado de la empresa, pues se halla retribuido por la misma con una cantidad fija. El encomendero, en cambio, es un hombre de negocios, que al mismo tiempo que trabaja los suyos, cumple encomiendas diversas por las que percibe una comisión, que varía del 1 al 10 por 100, debido a la diversa índole del trabajo a efectuar. A pesar de la selección minuciosa de los agentes, no faltaban los abusos, por lo que fue necesario legislar, en 1538, la obligación que tenían de registrar hacia Sevilla, en las primeras naos, los fondos que poseyesen por cuenta de comisiones.

9. *Los consulados de mercaderes del comercio indiano, como asociaciones gremiales de defensa de intereses comunes*

Al compás del auge mercantil con las Indias, aumentan los problemas que dicho tráfico comporta a los cargadores sevillanos. Era lógico, por tanto, que éstos reclamasen el establecimiento del consulado, con el fin de solucionar adecuadamente los problemas que en dicho comercio se les planteasen, al mismo tiempo que disfrutar de las ventajas que dicha institución comportaba. El hecho de que el Consulado de Mercaderes de Sevilla no se crease hasta 1543 se explica por la erección de la Casa de la Contratación en 1503, la cual asumió desde el principio los asuntos relativos al comercio, así como la función judicial.

Pero la Universidad de Mercaderes de Sevilla no limita sus actividades únicamente a las judiciales, sino que se ocupa también de las asociativas, financieras y mercantiles, dado que todas ellas se hallan inmersas en el término *consulado*. Es decir, además de juzgar las causas civiles, organizar y defender el tráfico mercantil, ser prestamista a regañadientes y administrador financiero, el consulado sevillano era una asociación que elevaba súplicas a las más altas instancias, dirigía protestas con el mismo destino —sin dejarse oír demasiado—, y se negaba a aceptar imposiciones, en defensa de sus asociados.

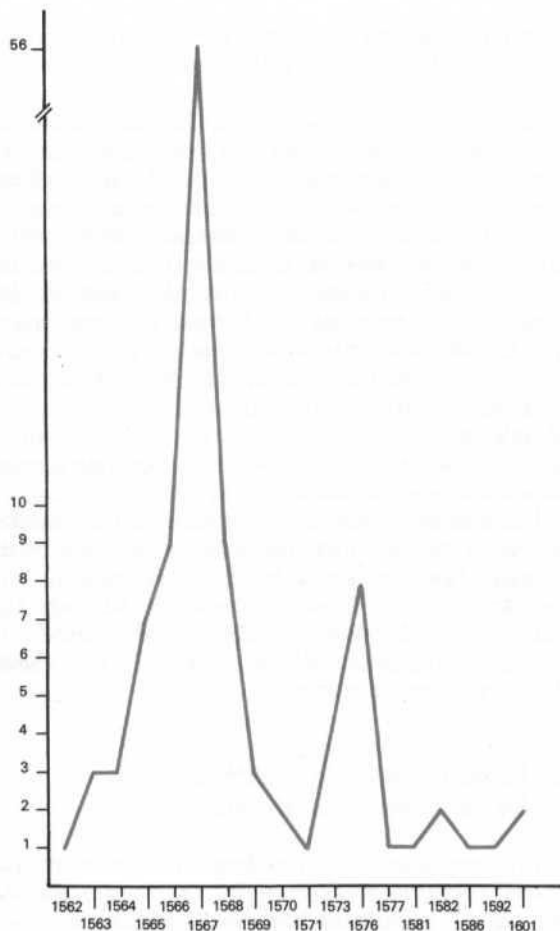
En realidad, tanto la Corona como los mercaderes se beneficiaron del consulado sevillano. Éstos, porque dilucidaban sus causas civiles con más comodidad y economía, podían mantener abierta la carrera de las Indias —con las consiguientes ventajas mercantiles—, y su fuerza asociativa les permitía presionar al rey en ciertas ocasiones. Sin embargo, la Real Hacienda disfrutó la prebenda esencial, dado que la Universidad sevillana facilitó los intercambios indios, en los cuales el monarca recibía los mayores beneficios y obtuvo pingües ganancias, apoyada unas veces en la necesidad y otras en la aparente paternidad: perdones generales.

Desarrollado intensamente el comercio en Lima y México, era natural que los mercaderes de dichas ciudades aspirasen a regirse por un consulado. Ante la petición del mismo por los comerciantes y la ciudad de México, el monarca accedió en 1592 a la solicitud, como consecuencia del intenso trato existente entre este virreinato y España, Perú y Filipinas. La primera designación de los puestos rectores de la Universidad mexicana se llevó a cabo en 1594, y en ella fueron elegidos Diego Hurtado de Peñaloza, como prior, y Juan de Astudillo y Domingo Hernández, como cónsules. En 1592 el cabildo de Lima solicita un consulado para la ciudad, a imagen del sevillano, y el rey accede al mismo a fines del año siguiente. Sin embargo, el desacuerdo de los hombres de negocios limeños con su Ayuntamiento —que se opuso a su establecimiento definitivo— retrasó su puesta en funcionamiento hasta 1613.

10. *Quiebras endémicas y deudas incobrables en el comercio de las Indias*

La cobranza de deudas siempre ha sido tarea ardua, pero la dificultad que revestía en Sevilla e Indias, en el siglo XVI, superaba a cualquier época y lugar. Los negocios del comercio trasatlántico son más dilatados que en otros lugares, debido a que se vende a plazos y es preciso esperar bastante para cobrar. Cualquier hecho anormal, como secuestros, retrasos en las entregas de los tesoros, tardanza en amonedar, mala situación del mercado, da un vuelco total al plan previsto, y las deudas prolongan su vigencia, quizá hasta otra flota, pues el mercado indiano exige paciencia y suavidad con los deudores. La actitud contraria es para los que desean dejar de comerciar.

El principal motivo de las quiebras, tanto en Sevilla como en las Indias —sobre todo, en Nueva España—, es el trabajar a crédito, pues aparte de resultar las mercancías más caras, cualquier acontecimiento imprevisto puede provocar la ruina. Otras causas de insolvencia del mercader indiano son: no llegar la flota en la época prevista, ni con los fondos suficientes; el hacer de fiador, el ser afectado por una requisación real y el excederse de sus posibilidades en las inversiones que hace. Además, el cargador en ocasiones posee fondos, pero en vez de pagar lo que debe, se lanza a nuevas aventuras, que cada vez le comprometen más. Por otro lado, cuando se halla en peligro, en lugar de dar marcha atrás y tratar de poner remedio a la situación, intenta resolverla con nuevos préstamos y nuevas compras fiadas, lo cual le hunde cada vez más. La ruina puede provocarla también una coyuntura determinada: así, por no despacharles los mercaderes de Castilla las mercancías fiadas a los tenderos novohispanos en 1567-68, bastantes de éstos se arruinaron; la suspensión de pagos de Felipe II en 1575 provocó la quiebra al año siguiente de los bancos sevillanos



Número de quiebras de mercaderes en Sevilla. Se aprecia claramente cómo los años 1565 a 1568 son más difíciles para los cargadores de Indias. Fue dramático, en especial, 1567. A consecuencia de la suspensión de pagos de Felipe II, en 1575, el año 1576 vuelve a ser crítico. (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)

de Pedro de Morga y de los Espinosa, quienes, a su vez, hundieron a otros mercaderes.

Tampoco la banca sevillana sirvió de apoyo al comercio. Dos características destacan en los bancos de Sevilla del siglo XVI: su debilidad y frecuente quiebra. La ruina periódica impide que se formen poderosos consorcios, y las múltiples actividades que practican los debilitan y originan su hundimiento. Todo ello hace que no se vea favorecido el comercio por la banca y que, además de no recibir éste suficiente aliento financiero, tenga que soportar grandes pérdidas cada vez que los bancos faltan de su crédito. El siglo termina con la opinión pública hostil a que las sociedades bancarias se dediquen a otras actividades distintas de las suyas específicas.

La actitud de los mercaderes, tanto en Sevilla como en las Indias, cuando no podían responder a las deudas, era diversa, pero con un predominio casi absoluto trataban de ponerse a salvo, huyendo a ocultarse en alguna población o heredad, embarcándose ocultamente hacia Indias o refugiándose en lugar sagrado. Muy pocos eran los que quebraban, reconociendo públicamente su

deuda, sin ausentarse. Por ello, los acreedores trataban de localizarlos para prenderlos o llegar a un concierto con los mismos.

En la primera mitad del siglo XVI, las quiebras de los mercaderes son menos frecuentes que en el reinado de Felipe II, pues todavía no se trabaja tanto a crédito en el comercio de Indias. Sin embargo, apenas rebasado el ecuador de la centuria, las ruinas proliferan, pues aparte de negociarse más a plazos, el monarca realiza secuestros continuados de tesoros, que debilitan muy seriamente a los componentes del Consulado de los Mercaderes sevillano. De 1553 a 1557 —exceptuando 1554—, ambos inclusive, a los hombres del tráfico indiano se les requisan sus fondos cuando llegan a Sevilla; las quiebras, como es de suponer, son continuas y lo raro es que alguien se librase de las mismas. De 1562 a 1564 se producen pocas insolvencias de mercaderes y no afectan a grandes cargadores. En cambio, de 1565 a 1568 va a ser un período durísimo, y las ruinas se suceden en cadena, con el punto más álgido en 1567 —56 quiebras—. En 1576, debido a la insolvencia de los bancos sevillanos, nuevas quiebras aparecen. El resto del siglo transcurre con cierta normalidad, hasta la última década, complicada inútilmente por la desafortunada actuación política española con los extranjeros.

II. La «carrera de las Indias»: navíos, flotas y puertos

1. La navegación aislada o en «conserva»

La estructuración definitiva del tráfico con América no se debió a un plan concebido de antemano, sino que fue el resultado de una serie de tanteos sucesivos. La organización del comercio con las Indias era una realidad que no se podía soslayar, dado, por un lado, que la continua expansión de la conquista, con el consiguiente aumento de la población española en el Nuevo Mundo, exigía un abastecimiento regular por medio de naos mercantes y, por otro, que los peligros de la mar —piratas, corsarios, tempestades y accidentes— requerían el auxilio de otras embarcaciones. A pesar de esto, hasta 1521 la navegación por el Atlántico se efectuaba en navíos aislados y sin protección alguna. Sin embargo, a partir de esta fecha, debido a la continua situación bélica europea y a las instancias de los mercaderes a la Corona para que amparase la ruta de Indias, se toman algunas medidas ocasionalmente, en ciertos años, con el fin de proteger dicho tráfico y a costa de la *avería* (fondo con el que contribuían los mercaderes para su defensa).

En general, de 1526 a 1543, las embarcaciones surcaron el Atlántico reunidas, pero sin protección total, pues sólo algunos años llevaron armadas que las protegieran en toda la «carrera»; la mayoría de las veces, la escolta se limitó a la zona

que se extiende de España a las Canarias, Azores y cabo San Vicente. Desde 1543 a 1554 salió una flota anual, que en el Caribe se dividía en dos convoyes que se dirigían hacia Tierra Firme y Nueva España. La defensa de la flota corría a cargo de las naos de armada (no fue fijo el número de éstas en el período), que solían ser dos, una que acompañaba a los navíos de Nombre de Dios y otra a los de Veracruz.

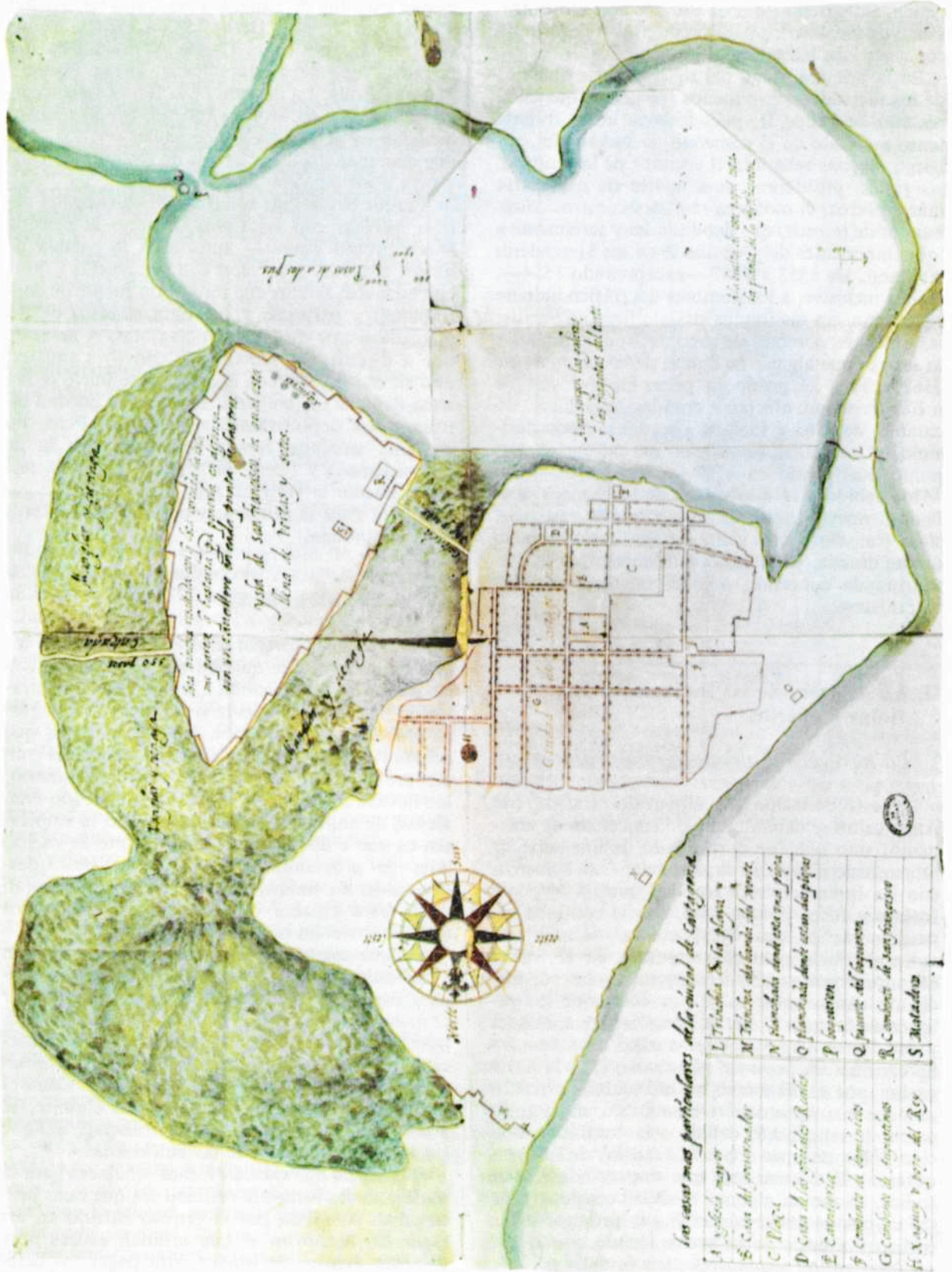
Aunque desde 1561 todas las embarcaciones debían navegar con las flotas, a veces la Corona —por propio interés— autorizaba la partida de navíos aislados, unas veces con mercancías y otras con esclavos, salidas que resultaron fuente de contrabando y perjuicio grave para el resto de los mercaderes que cargaban en las flotas. A pesar de que se dispuso que salieran dos convoyes anuales, uno en enero y otro en agosto, no se inició el sistema dada su inviabilidad. Desde 1564 quedan estructuradas definitivamente las flotas. Pero, no obstante señalarse fechas de salida para la de Nueva España y Tierra Firme, abril y agosto, respectivamente la realidad más practicada fue: junio-julio, para la primera, y octubre-marzo-abril, para la segunda.

2. El viaje hacia Indias

Anunciada la preparación de una flota, los dueños de naos que querían enviarlas cargadas a las Indias lo comunicaban a la Casa de la Contratación, la cual ordenaba la visita de la nao, y si ésta era aceptada, indicaba las reparaciones que debían llevarse a cabo en la misma, las cuales eran comprobadas en la segunda visita. De ordinario, los navíos utilizados en el tráfico americano eran viejos, de ahí que frecuentemente sólo se empleasen en uno o dos viajes de ida y en uno de vuelta, pues se procuraba echarlos al «través» (desguazarlos) en Indias, ya que sus materiales eran útiles para reparar otras embarcaciones, y sus dueños obviaban muchos gastos.

Aunque solamente las naos nacionales estaban autorizadas en esta navegación, la necesidad obligó alguna vez, en el reinado de Felipe II, a abrir la mano a navíos extranjeros. Para capitana y almiranta de la flota se elegían las mejores embarcaciones, aunque a veces era necesario embarcarlas por no quererlas ceder sus dueños. Con objeto de que resultase más barato su alquiler, se autorizaba a que portasen mercancías, aunque siempre llevaban más de las autorizadas.

A pesar de que existían fechas señaladas para la partida de las flotas, la realidad era que éstas postergaban su salida por el retraso sufrido en los registros, hecho en el que influían causas muy diversas: escasez de fondos para pagar los derechos; retenciones o secuestros reales de tesoros de mercaderes; accidentes de la flota anterior; mal mercado en Indias o escasez de navíos para cargar, etc. Cuando un mercader quiere embarcar géneros en una nave, primero pide licencia a la Casa



Cartagena de Indias, que vemos representada en este plano del siglo XVI, fue la ciudad base del comercio con Tierra Firme y el Perú, pues en ella se albergaban los galeones hasta pasar a Nombre de Dios —o, posteriormente, a Portobelo—, donde se celebraban las ferias. (Archivo General de Indias, Panamá, 20.)

de la Contratación o a los almorjafes para el número de cajas o fardos que desea enviar; después entrega el registro, en el cual se especifican los precios de las mercancías embaladas en cada receptáculo. Pero como nadie puede comprobar si los productos cargados son efectivamente los declarados, resulta que el mismo sistema de registro constituye un medio de fraude, dado que se pueden especificar mercancías diferentes de las registradas y de precios inferiores, con lo que se abonan menores impuestos que los que en realidad corresponderían, ya que éstos se pagan por los valores especificados.

Efectuada la tercera visita en Sanlúcar, para comprobar que la nave está lista para navegar y que no se han cargado en la misma más mercancías que las registradas, la flota emprendía la travesía, yendo en cabeza la nao capitana y detrás de los navíos mercantes, la almiranta. El lento deslizamiento de las embarcaciones prolonga la navegación atlántica en torno a los dos meses y medio: unos 12 días hasta Canarias, un mes para atravesar el «golfo» y otro para el mar Caribe. A partir de la isla Dominica comienzan a desprenderse del convoy respectivo los navíos autorizados que se dirigen a puertos diferentes de los de Cartagena, Nombre de Dios y Veracruz. Estas licencias existen en la última década del siglo XVI para Jamaica, Venezuela, Margarita, Puerto Rico, Santa Marta, Río de Hacha, Puerto Plata (Española) y Mérida (Yucatán).

3. El regreso de las flotas

Para realizar un buen viaje de regreso, la flota de Nueva España debía partir de Veracruz a principios de marzo, y la de Tierra Firme, de Nombre de Dios, a mediados del mismo mes, con objeto de emprender la travesía desde La Habana en el mes de abril, una vez reunidas allí todas las naos. Se debía procurar por todos los medios haber navegado antes del mes de agosto el canal de Bahama, para obviar los riesgos de dicho espacio. Sin embargo, la realidad era distinta, porque resultaba muy difícil sincronizar las flotas en periplos tan largos y con salidas de ordinario tardías. Por ello, cuando una flota llegaba a La Habana, esperaba unos 20 días a la otra, y si no se le ordenaba que permaneciese hasta que la segunda arribase —una vez avituallada—, seguía su viaje, con objeto de tocar la península antes de mediados de octubre. Lo más frecuente fue que las naos de Veracruz saliesen de este puerto en abril-mayo y arribasen a Sevilla en agosto-septiembre; las de Nombre de Dios solían llegar a Sanlúcar en septiembre-agosto.

Pero a veces, como las salidas han sido tardías o no se han podido vender pronto las mercancías (Nombre de Dios), cobrar los derechos o recibir los tesoros reales, las flotas tienen que invernar en Indias, con los correspondientes perjuicios para los hombres de negocios y la real Hacienda, pues

solamente de derecho de avería, una invernada a finales del siglo XVI ocasionaba de 140 a 150.000 ducados de gastos, además del desorden a que sometía la vida mercantil. Cuando los navíos llegaban a Sanlúcar, si alguno de ellos no podía remontar el Guadalquivir hasta la torre del Oro, para sufrir la correspondiente visita, se autorizaba su alijamiento (descarga de parte de los tesoros y mercancías), sobre todo desde la década del 60.

4. Los puertos privilegiados

Demostrada la inviabilidad del sistema comercial implantado por los Reyes Católicos, en beneficio exclusivo de la real Hacienda y del descubridor del Nuevo Mundo, desde 1495 se abrió dicho tráfico a todos los súbditos españoles. Pero la Corona no cede totalmente las prerrogativas de este comercio, sino que cada vez alimenta más en su mente la idea de un monopolio mercantil que le deje pingües beneficios, sobre todo después de los primeros «viajes de reconocimiento y rescate», que se ha ampliado el volumen de tratos con las Indias. Precisamente para hacer realidad este comercio en manos de la Corona es para lo que surge la Casa de la Contratación de Sevilla en 1503. Pero al fracasar esta idea inicial, la Contratación se convierte en el organismo oficial encargado de ordenar, supervisar y dirigir las relaciones comerciales con el Nuevo Mundo, tanto a nivel oficial como privado.

La real Hacienda estancó en su provecho ciertas ramas del comercio indiano: el azogue, los naipes, los esclavos negros, etc. Aunque todos los españoles podían intervenir legalmente en la comercialización del resto de los artículos, en realidad, los mercaderes sevillanos monopolizaron dicho trato, como consecuencia de la designación de Sevilla como puerto único del comercio ultramarino. Causas poderosas jugaron a favor de esta ciudad: la protección de todo tipo que le otorgaba su puerto interior, la tradición mercantil y financiera, el control para el recibo y retención de los tesoros en España, mayor proximidad que los otros puertos respecto de la Corte, etc.

Sevilla y Cádiz fueron siempre los únicos puertos peninsulares para el tráfico indiano, aunque existió pugna permanente entre los mismos por ostentar la exclusiva. Después del decenio que va desde el segundo viaje colombino hasta la fundación de la Casa de la Contratación —época en la que el de Cádiz disfrutó la primacía—, la exclusiva pasará al de la torre del Oro, y el gaditano seguirá conservando ciertas prerrogativas —bajo control de Sevilla, mediante un *juzgado de Indias*—, dado que las naves podían partir del mismo, aunque al regreso, solamente desde 1558 se permite que arriben las de La Española y Puerto Rico que porten cueros y azúcar, facultad extendida en la práctica a todas las mercancías.

Las islas Canarias, a pesar de las trabas oficiales transitorias que sufrieron para comerciar sus

productos con las Indias, en general, disfrutaron de un tráfico directo, aunque bajo la obediencia de la Casa de la Contratación sevillana. Al principio sus embarcaciones partían sueltas (solas), pero las continuas infracciones de las mismas obligaron a Felipe II a ordenar que desde el archipiélago navegasen con las flotas —con los consiguientes perjuicios, por desconocerse la fechas de llegadas de los convoyes— y retornasen con las mismas a Sevilla. A pesar de la medida, el fraude por las Canarias continuó y las Antillas cada vez fueron más abastecidas por aquéllas en la segunda mitad del siglo XVI.

En 1529, ante el progresivo volumen del comercio americano, otros ocho puertos castellanos —San Sebastián, Bilbao, Laredo, Avilés, La Coruña, Bayona, Málaga y Cartagena— son autorizados a despachar navíos a Indias —bajo la vigilancia de la Casa de la Contratación—, aunque al regreso deben recalar obligatoriamente en Sevilla. Esta medida liberalizadora apenas tuvo efectividad, y en 1573 fue definitivamente revocada.

En las Indias, tres puertos dominaron los intercambios con la península: Cartagena, Nombre de Dios y Veracruz. Cartagena cumplía varias misiones: puerto comercial —con el 25 por 100 del volumen de las flotas de Tierra Firme—, escala (de 10 a 15 días), lugar de aprovisionamiento de las naves y capital económica del Nuevo Reino de Granada. La meta final de las flotas de Tierra Firme hasta 1596 fue Nombre de Dios, sustituido después de su destrucción por Drake en dicha fecha, por Portobelo. San Juan de Ulúa —Veracruz—, con el 40 por 100 del comercio indiano, era el puerto de la flota novohispana, lugar insano, peligroso, sin agua, sin víveres y con elevada mortandad, circunstancias que lo convertían, únicamente, en lugar de carga y descarga, dado que los comerciantes y factores se hallaban en México, por lo que su población hacia 1570-80 era solamente de unas 1.500 almas. Además de estos puertos terminales de las flotas, es preciso considerar los de las Antillas —La Habana, Santo Domingo, San Juan de Puerto Rico, Jamaica, etc.— y otros diversos de la América ístmica (Honduras) y del resto del litoral continental de América del Sur.

5. *El navío de aviso, motor del comercio hispanoamericano*

Los navíos de aviso son pequeñas embarcaciones que navegan aisladas entre España y las Indias —en cuya travesía invierten de dos a dos meses y medio— con el fin principal de *informar*. Los navíos de aviso debieron de comenzar a utilizarse desde muy pronto, pero fue con la instauración del sistema de flotas cuando se legisló que debía navegar uno por cada convoy, tanto a la ida como al regreso, número duplicado desde 1574. Informan de las llegadas de las flotas y del estado del comercio, principalmente.

Además de los «avisos ordinarios» —pagados por el derecho de avería—, existían otros «extraordinarios», que se enviaban en casos especiales. De España a Indias un «aviso» transmite noticias y registra ropa y vinos —principalmente—, con objeto de que salga más barato su despacho. En sentido contrario, aporta información, dinero y mercancías —cueros y cochinilla—; son tan importantes los informes y los fondos que transporta, que sin ellos es imposible la preparación de las flotas.

Tan esencial es la misión del aviso, que esta nave es capaz de organizar o deshacer flotas, elevar o bajar los precios, animar o adormecer a Sevilla, alargar o reducir las comisiones, alegrar o llevar a prisión, dar largueza o estrechez a los cambios.

III. El comercio libre de exportación a Indias

Andalucía con los productos agrícolas, vino, aceite, vinagre, etc., y el extranjero, especialmente Francia y Flandes con los lienzos, constituían los dos grupos principales de abastecedores del comercio indiano. Los lienzos y los vinos eran, por su valor, los dos artículos de libre venta más importantes del tráfico trasatlántico. Sin embargo, la cotización de los primeros superaba la de los segundos. Si a las cantidades aportadas por los lienzos agregamos las de los paños y otras prendas de vestir, vemos que la mayor parte, más de la mitad del valor de los registros de las flotas, estaba formada por estos conceptos, considerando aparte, naturalmente, los monopolios del azogue y del comercio negrero.

A los vinos, aunque ostentan el segundo lugar por el valor en el comercio indiano, les correspondía el primero por el volumen que ocupaban. El aceite, otra mercancía exportada, no estaba a la altura de cualquier bolsillo, por lo que las grasas animales lo sustituían por doquier. El resto de las mercancías registradas hacia Indias, al carecer Sevilla de una industria que satisficiera la demanda indiana, llegaban a ella procedentes de Europa y de diversos lugares de la península.

El insuficiente abastecimiento del mercado americano por las flotas, en unas ocasiones, y la carestía de los productos portados por éstas, siempre, animaron a los habitantes de las provincias de Indias a desarrollar los obrajes en diversas zonas e intentar el cultivo de otros productos como el viñedo y el olivar en el Perú.

El monopolio que disfrutaban los mercaderes sevillanos tenían que agradecerlo a la Corona mediante el abono de elevados impuestos a la misma. Si a éstos añadimos el resto de los gastos hechos para colocar los géneros en los mercados americanos, vemos que el valor del coste de las mercancías en Sevilla se elevaba sobremanera cuando éstas habían cruzado el Atlántico. Precisamente porque el precio de compra del artículo era bajo

con respecto a las sobrecargas que tenía que soportar, y con objeto de conseguir una fácil salida para los cargazones, ya que existía dura competencia, el comercio de Indias se distinguía por el tráfico de productos de calidad.

1. *La insuficiencia pañera española estimuló el progreso de los «obrajes» indianos*

El progresivo desarrollo de los obrajes en Indias durante el siglo XVI va a servir de contrapeso al avance pañero español y terminará por presentarle, en el último tercio de la centuria, una durísima competencia, con lo cual la pañería peninsular pierde una parte importante del mercado americano, pues, además, los paños novohispanos circulan hacia el sur para surtir otros mercados. El primer obraje peruano fue el que, en 1545, estableció don Antonio de Rivera en el valle del Jauja. Quito, Cajamarca y Cuzco fueron las zonas de América del Sur en las que las manufacturas textiles adquirieron más importancia desde el siglo XVI, y en las que se instalaron los primeros telares de lienzos y tejidos finos. En Nueva España, México y Puebla de los Ángeles constituyeron los dos centros textiles más importantes de la centuria. La excelente calidad de las rajadas y paños finos labrados en Puebla, en el reinado de Felipe II, fue un tanto a favor de sus obrajes, y le permitió vender su producción no sólo en Nueva España, sino también en el istmo, dado que aquéllos eran adquiridos por los ricos pobladores hispanos.

La política de la Corona relativa a la industria textil indiana presenta dos períodos en el siglo XVI. Hasta 1569 los telares disfrutaron de las mismas condiciones que los peninsulares, se apoyó la emigración de oficiales hábiles para la industria pañera americana y se sometió ésta a la misma legislación que la española. Hasta esta fecha, la industria pañera indiana se desarrolló sin obstáculos, pero desde entonces va a seguirse contra ella una línea de actuación, que si no es de destrucción total, es de obstáculos, o en el mejor de los casos, de neutralidad, lo cual provoca una cierta decadencia de los obrajes indianos al finalizar el siglo.

La producción sedera de México, Antequera y Puebla de los Ángeles presentó siempre dura competencia a la española, a pesar de que ésta, en pelos, rasos y tafetanes, tenía fácil venta en Nueva España. La sericultura novohispana y especialmente la poblana, progresó hasta 1569. Sin embargo, como en el último cuarto de la centuria no fue protegido este género textil en el virreinato y tuvo que soportar la competencia no sólo de las sedas granadinas —muy superiores en la tintura—, sino también de las chinas —que llegaban en gran cantidad—, forzosamente tenían que debilitar dicha industria en Nueva España.

2. *La lencería francesa era el artículo más cargado en las naves indianas*

De todos los productos que de Europa llegaban a Sevilla en el siglo XVI para su posterior envío a Indias, la lencería francesa ocupa el primer lugar. Su elevado valor, junto con las grandes cantidades que importábamos, hacía que el comercio andaluz fuese muy deficitario con la nación vecina. De ésta, dos regiones abastecían los mercados andaluces: Bretaña y Normandía. En las dos, la lencería constituía el primer artículo de exportación. La principal industria francesa del siglo XVI era la de las telas, y el mejor mercado para ellas, en el reinado de Felipe II, Sanlúcar, Sevilla y Cádiz. Además de la lencería, las naos francesas portaban a dichos puertos papel, mercerías, tijeras, cardas, peines y un sinfín de artículos, de los cuales muchos se registraban para Indias.

De todas las telas procedentes de Francia, los angeos y ruanes eran los que más se vendían en Indias, debido a su calidad. Durante toda la segunda mitad del siglo XVI, estos dos lienzos salían cada año en cantidades abundantes hacia Indias en las naos de las dos flotas. Partidas éstas, las ventas de ellos eran mínimas, ya que su mercado era América. Aproximadamente tres cuartas partes de la lencería francesa registrada hacia Indias eran angeos y ruanes, y el resto, en orden descendente de importancia, venía representado por telas blancas, coletas, bretañas, brines, malobrines y melinges.

Las mercancías que llegaban de Flandes con destino a las flotas de Indias eran géneros textiles principalmente, entre los cuales destacaban las holandas, anacostes, bayetas, paños, manteles, servilletas, cotonías, etc. Eran de inferior calidad a los angeos y ruanes franceses y se podía prescindir de ellos con facilidad, ya que servían fundamentalmente para surtir o completar las cargazones de los mercaderes. Los géneros ingleses que se registraban para el Nuevo Mundo en los períodos que estuvo autorizado el tráfico con España eran: medias de lana, bayetas, cariseas y mitanes; de Portugal se consignaba principalmente hilos.

3. *El comercio Filipinas-Nueva España y su tráfico fraudulento hacia la mar del Sur*

Tras la llegada a Acapulco, en 1573, del primer galeón de Manila, una interesante corriente comercial se establece entre Nueva España y las Filipinas. De aquí procedían especialmente sedas, algodones, porcelanas y otros productos orientales. De regreso, los artículos más preciados que se podían llevar eran el oro y la plata, aunque abundaban también objetos de regalo. Tanto la Corona como los mercaderes sevillanos veían este tráfico mercantil como un peligro para el monopolio de los productos españoles, agravado por la huida de los tesoros indianos hacia oriente.

Buscando el Gobierno español una línea restrictiva para estos tratos, publica en 1593 varias disposiciones que la sancionan. Debido al gran auge que había experimentado el comercio de Nueva España con Filipinas, el cual perjudicaba a los productos españoles que debían registrarse hacia Indias, se prohíbe a los habitantes novohispanos el poder realizar dicho tráfico; éste queda en manos de los residentes en Filipinas. Pero, aun en este caso, no podrán realizarlo por medio de factores o encomenderos, sino con personas que se trasladen desde las islas a Nueva España. Otra limitación consiste en que el valor máximo que pueden tener las mercancías que anualmente atraviesen el Pacífico hasta Nueva España no puede rebasar los 250.000 pesos de ocho reales; asimismo, el retorno que de ellas se registre hacia Filipinas no podrá superar el medio millón de maravedíes. De Nueva España hacia Filipinas solamente pueden partir desde 1593 dos navíos anuales, con un máximo de 300 toneladas cada uno; el valor de su carga no debe ser superior a los 250.000 pesos de tipuzque.

Además de limitar el volumen comercial que se podía negociar entre Filipinas y Nueva España, la Corona concentra este tráfico en un solo puerto: Acapulco. Así era más fácil poner tope a este lucrativo trato con oriente; en cambio, habría sido prácticamente imposible si se hubiese autorizado el tráfico de Filipinas con el Perú, Tierra Firme y Guatemala, negativa sancionada por el rey en 1591. Estas prohibiciones fueron acompañadas por la limitación del comercio entre Acapulco y El Callao. Además de la negativa que existía para que los artículos procedentes de Filipinas se vendiesen fuera de Nueva España o España, disposición repetida en 1593, se excluían también del tráfico entre las diversas provincias indianas algunos productos de éstas, como sucedía con el azogue de Huancavelica. A pesar del veto que existía para la salida de mercancías procedentes de Filipinas del virreinato novohispano, éstas lo hacían hacia el Perú en gran cantidad a finales del siglo XVI, según lo revela la comunicación dirigida a la Corona en 1599 por el tesorero Anaya. Como vemos, el tráfico con Filipinas trastrocó algo el orden económico imperante en las Indias, tanto por las consecuencias que originaban los productos que llegaban a Acapulco procedentes de dichas islas, como por la fuga de oro y plata hacia ellas.

4. *Ventas de las mercancías en Indias y beneficios conseguidos en las mismas*

De ordinario, se suelen exagerar las ganancias que obtenían los mercaderes sevillanos en el comercio de Indias. Aparte de los accidentes, requisas y demás contingencias que podían sufrir las mercancías registradas hacia Indias, y los tesoros hacia la ciudad hispalense, los gravámenes con que tenían que corresponder al disfrute de su monopolio eran elevados. Cuando a nosotros hoy día

nos hablan de un 40 por 100 de ganancia sobre el precio de adquisición de un artículo, pensamos que es un interés elevado. Sin embargo, en la época de Felipe II hemos de considerar que las mercancías a la hora de venderse en las Indias habían pagado ya el 40 por 100 de derechos y otros gastos. Pensemos que de almojarifazgo mayor y alcabala de los artículos que entraban en Sevilla se abonaba del 10 a 15 por 100; otro 5 por 100 cotizaban de almojarifazgo de Indias a la salida hacia América, y el 10 por 100 de entrada a las Indias, del mismo impuesto. Es verdad que las mercancías adquiridas en Sevilla no pagaban el almojarifazgo mayor, pero es preciso añadir a los derechos ya señalados otros conceptos: avería, fletes, comisiones, etc., sin tener en cuenta los seguros, apenas utilizados en el tráfico indiano. Hasta 1543 no se cobró almojarifazgo de Indias por las mercancías exportadas de España al Nuevo Mundo o importadas de allí. A veces, la Corona concedía exenciones parciales de este derecho a las Antillas y a ciertos territorios de la actual Venezuela.

Las ventas de las mercancías en las Indias dependían de la coyuntura existente a la llegada de la flota, cantidad de géneros que portaba, necesidad que tuviese la tierra de ellas, abundancia de dinero, etc. Para conocer las demandas del mercado americano, el cargador sevillano está atento a las noticias que se reciben del otro lado del Atlántico. Cuando no existe demanda de aquél, las naos portarán poca carga: flotas de 1563. Las máximas ganancias para las mercancías de una flota (es preciso descontar de ellas el 40 por 100 de los gastos) oscilaban del 120 al 150 por 100. Lo más normal era expedir las cargazones del 60 al 70 por 100 sobre el precio de compra.

5. *Los productos agrícolas: el vino y el aceite*

Cádiz, Sanlúcar y Sevilla van a ser almacenes no sólo de la trilogía mediterránea: trigo, vino y aceite, sino también de otros productos agrícolas para abastecer el comercio de Indias y a los hombres de la mar que lo hacen posible. Parte del vino y aceite registrados hacia América pertenecían a los mismos productores, con lo cual obtenían dobles beneficios. Hacia el mercado indiano se registran vinos añejos y de calidad. Estas dos circunstancias hacen que sean más caros, pero aseguran su fácil expedición. Es lógico pensar que un producto como el vino, que paga 7,5 por 100 de almojarifazgo de salida hacia Indias, 10 por 100 de entrada en ellas, gastos de transporte a Sevilla, fletes de las naos, gastos del traslado de Veracruz o Nombre de Dios a México o Perú..., porcentaje de avería, etc., sea de buena calidad, dado que, cuando llega a su destino, el precio de compra, por alto que sea, resulta insignificante. En 1598 un documento oficial nos informa que de 12 ducados que vale una pipa de vino en Sevilla,

ha elevado ésta su valor a más de 100 ducados cuando llega a la capital mexicana. La diferencia de precios entre el valor del vino añejo y del nuevo era elevada, pero resultaba mínima comparada con lo que costaba trasladarlo a Indias. Así, en 1575, el añejo se pagaba en Sevilla a 375 maravedíes la arroba y el nuevo, a 204.

Otra merma al monopolio vitícola español —además del originado por las Canarias— procedía de los caldos peruanos. La actuación real en cuanto a la propagación del viñedo no fue uniforme, aunque predominaron las trabas al mismo. A pesar de que en 1503 Fernando *el Católico* impide la producción de vinos en La Española, desde 1519 la Casa de la Contratación tiene orden de enviar en cada navío que parta hacia dicha isla cierto número de vides. Establecido el derecho de almojarifazgo en Sevilla, con la consiguiente elevación del coste de los productos, los colonos peruanos empezaron el cultivo de la vid y el olivo sin oposición de la realeza. En 1549, La Gasca afirma haber en el Perú cantidad de viñas. En el reinado filipino el aumento continuó. A pesar de que el virrey don Francisco de Toledo recibió en 1569 órdenes concretas para impedir su cultivo, hizo caso omiso de las mismas. A finales del siglo XVI se intentó la supresión total del cultivo de la vid, debido a la competencia que ocasionaba a los vinos españoles. Sin embargo, como de hecho la Corona había permitido la expansión de la vid, no legislará su eliminación, sino que utilizará ciertas trabas para intentar conseguir dicho fin.

El vino y el aceite eran dos artículos con los que los mercaderes defraudaban los derechos reales con frecuencia. Era frecuente hallar cantidades de estos productos sin registrar. ¿Qué cantidad de alcohol partía anualmente hacia las Indias? Es difícil dar cifras definitivas, debido a que no en todas las flotas se registraban las mismas cantidades. A finales del siglo XVI, debían de ascender a 20.000 pipas anuales las que surcaban el Atlántico, lo que supone 300.000 litros.

IV. Los monopolios reales: el azogue y el comercio negrero

Desde que en 1561 se cobran las licencias de negros a 30 ducados, los ingresos que las mismas proporcionan son sustanciales, por lo cual, éstos, junto con los obtenidos del azogue consignado a Indias, estaban especialmente destinados a pagar los juros situados en la Casa de la Contratación, sin que se pudiesen emplear para otro fin, aunque la realidad solía ser diferente. Los ingresos anuales que estos dos monopolios proporcionaban en la década del 70 bastaban para pagar los intereses de dichos juros. Se calculaban 75.000 ducados procedentes de unas 2.500 licencias y 120.000, de unos 1.000 quintales métricos de azogue, lo cual arroja una recaudación total de 195.000 ducados, cifra algo superior a la que se debía abonar por

los juros situados sobre la Casa de la Contratación.

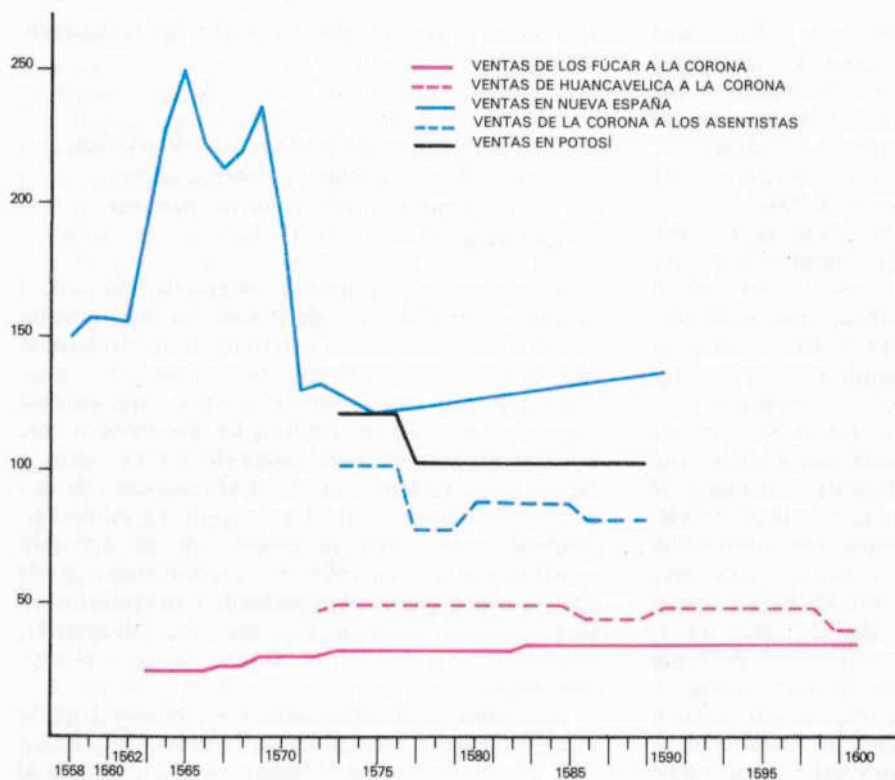
1. *Las elevadísimas ganancias obtenidas por la Corona con el monopolio del azogue perjudicaron la minería americana*

Así como la minería del virreinato peruano, y en especial la del cerro de Potosí, va íntimamente unida a los yacimientos de cinabrio de Huencavelica, igual se puede afirmar de las minas de Almadén, con respecto a las ricas vetas argentíferas novohispanas. La extracción de los tesoros que aportaban cada año las flotas de Tierra Firme y Nueva España dependía, de modo esencial, de dos ricas minas de cinabrio, Huencavelica y Almadén. Ambos yacimientos se explotaron en arriendo —Almadén, desde 1563, y Huencavelica, desde 1573—, pero con la obligación de entregar al fisco la producción, aunque a precios muy diferentes, superiores, a veces, en el 50 por 100 para el azogue peruano.

Ensayado satisfactoriamente en Nueva España el método de la amalgama de la plata con el azogue, por Bartolomé de Medina en 1554, gracias al aprendizaje que del mismo hizo del alemán maese Lorenzo, este virreinato se va a hallar pendiente en el siglo XVI de las consignaciones sevillanas, las cuales recibían con desgana los maestros de las naos comerciales. Aunque en 1559 el monarca estanca el comercio del azogue con las Indias, apoyado en un mejor abastecimiento y en unas ganancias del 100 por 100, sin embargo, como dicho monopolio fue mal aceptado por los mercaderes, éstos siguieron traficando ilegalmente con dicho metal durante algunos años, o legitimamente, mediante acuerdos con la Corona.

Desde que Amador de Cabrera descubre Huancavelica, en 1563, hasta finales de siglo, se distinguen dos formas de explotación de estas minas. Hasta 1573 subsiste la producción y libre tráfico del azogue, para imponerse a partir de esta fecha el sistema de asientos, mediante los que los mineros entregaban el mercurio obtenido al Estado a cambio del pago de un precio establecido.

Así como en el Perú, desde 1578, siempre hubo azogue suficiente, e incluso sobrante desde la década de 1580, en Nueva España nunca se planteó ese problema, dado que si alguna vez abundó más, no quiere decir que sobrara, sino simplemente que su carestía lo hacía inasequible. De 1559 a 1565 se necesitaban en este virreinato unos 1.000 quintales métricos anuales y, desde 1576, 3.000. Aunque sólo fueron francos los envíos de azogue de Huancavelica a Nueva España hasta 1567, sin embargo, siguieron llegando consignaciones, unas veces legales y otras fraudulentamente. De 1572 a 1574 continuaron recibiendo envíos en Acapulco, y desde 1591 se ordenaron por la Corona unos registros anuales de 1.500 quintales métricos para dicho destino.



Valor en ducados del quintal de azogue en España, Nueva España, Huancavelica y Potosí. (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)

Es una pena que no se expidiese desde Huancavelica hacia Acapulco mayor cantidad de azogue en el siglo XVI, dado que allí sobraba producción. De cualquier forma, queda claro que las minas de Huancavelica proporcionaron a Nueva España, oficialmente, un sexto del azogue que se consumió en el siglo XVI; pero si tenemos en cuenta el tráfico fraudulento, se puede pensar, sin temor, que la ruta del Pacífico suministró la quinta parte.

En Nueva España las ventas de azogue se podían efectuar de dos formas diferentes. Por subasta pública, otorgándolo a quien más ofertase, o por reparto entre los mineros, bien mediante préstamos o haciendo las entregas en función del consumo que cada empresa tuviese. El mercurio particular —dado que a veces se autorizaba el registro de alguno— se cotizaba algo más caro que el de la real Hacienda, aunque los plazos que se concedían eran también mayores.

El azogue llegó a convertirse en el artículo máspreciado y en el que los mercaderes encontraban mayor margen de rentabilidad. Antes de la instauración del monopolio con las Indias, se expedía el quintal en Nueva España con el 160 por 100 de alza respecto al precio de venta en España. Sin embargo, en la época del estanco, en vez de abonar los mineros menor cantidad por cada quintal de mercurio, sucede lo contrario, ya que se eleva su cotización hasta el 490 por 100 con relación al coste de España. El azogue de Huancavelica no sale tan caro a los mineros potosinos, a pesar de haber una diferencia de valor, desde que la real Hacienda lo adquiere hasta que se despacha a los consumidores, del 112,5 por 100.

Si el quintal de mercurio lo paga el rey a 30 ducados y lo vende a 177 en Nueva España, después de originarle unos gastos del 25 por 100 o de 44 ducados, los beneficios que cada quintal le reporta son unos 100 ducados. El quintal de azogue peruano, en cambio, solamente proporciona al erario público unos 34 ducados, es decir, la tercera parte del novohispano.

2. El comercio negrero, dominado por los portugueses

El tráfico negrero no es una novedad de la Edad Moderna, sino que existió desde la Antigüedad en el ámbito mediterráneo, a cuyos litorales eran transportados los esclavos desde Guinea y Sudán. A partir de la época de don Enrique *el Navegante*, los portugueses dominan este comercio. En el área geográfica de Marruecos, Sevilla, Cádiz y Lisboa existía una corriente mercantil continua que contaba, entre uno de sus tratos, con el negrero. Descubierta más tarde América, queda incorporada al mismo sistema económico que Europa. Pero para ponerla en explotación se hace cada vez más patente la necesidad de mano de obra. Al principio se emplean los indios en las tareas agrícolas y mineras, pero su menor resistencia para los trabajos duros, las peticiones de negros hechas por los cabildos y autoridades indianas, la protección que la Corona española establece para la población indígena y el hecho de que la esclavitud del negro fuese un principio admitido por todos en esta época, institucionalizaron la trata ne-

grera en el Nuevo Mundo. Por otro lado, la lenta extinción de los indígenas, la progresiva explotación de las minas y el auge de la industria azucarera a partir del segundo cuarto del siglo XVI intensifican la necesidad del esclavo africano, que llega a ser el elemento esencial de la agricultura y la minería americanas.

Los reyes españoles, por su parte, apoyaron desde el principio el registro de negros hacia Indias, ya que dicho trato facilitaba el poblamiento de Hispanoamérica y coadyuvaba a aliviar los trabajos de los súbditos indios. El sistema que la Corona establece para la introducción de los esclavos en Indias varía a través del tiempo. Después de un pequeño período de *libertad comercial*, que se extiende aproximadamente hasta 1513, se pasa a la época de las *licencias*, larga etapa que se prolonga hasta 1595, fecha en la que se inician los *asientos portugueses*.

No tardaron los monarcas españoles en descubrir las ventajas económicas que el monopolio negrero podía proporcionarles. Buscando estos ingresos fiscales, Fernando el Católico grava, desde 1513, cada licencia para llevar un esclavo negro a Indias, con dos ducados. El emperador concedió dos licencias monopolísticas para la introducción de negros en Indias, la de Gouvenot y la de los alemanes Eynger y Sayller. Pero las desagradables experiencias cosechadas con las mismas influirán, en gran manera, para que no se otorguen más exclusivas en el tráfico negrero, hasta el asiento de Gómez Reinel de 1595.

Obtenida la licencia y abonado su importe, se procede al registro de los esclavos en la Casa de la Contratación, aunque las naos partan con ellos de puertos distintos a los de Sevilla y Cádiz. Las zonas africanas de extracción de negros sufrieron a medida que avanzaba el siglo XVI un desplazamiento latitudinal de norte a sur. En esta centuria destaca netamente sobre las demás la de Cabo Verde. De ésta salieron en el siglo XVI la mayoría de los esclavos *registrados* a las Indias, y de los ríos de Guinea, un elevadísimo porcentaje de los consignados *fraudulentamente*. En el último tercio de la centuria, la isla de Santo Tomé va paulatinamente adquiriendo importancia como centro esclavista abastecido por el Congo y Camerún. Más al sur, Angola será la tercera zona suministradora de negros en los últimos años del siglo.

Embarcados los esclavos en África, los navíos emprendían la ruta del Nuevo Mundo, a donde arribaban, después de una travesía de 35 a 50 días. Las naves pequeñas y de poco calado eran las más utilizadas para la trata negrera, pues se adaptaban mejor para el rescate en los ríos africanos. Una vez llegados los navíos a Indias, los esclavos desembarcados en Cuba, La Española o Puerto Rico quizá hayan ya concluido su viaje, pero los de Veracruz deberán viajar algo más de medio mes hasta poder ser expedidos en la capital mexicana. Penosísimo itinerario deben reemprender los llegados a Nombre de Dios, ya que, después de tres días de marcha por el istmo, les espe-

ra la larga ruta del Pacífico, que los conducirá, más tarde, hasta la capital peruana, otro de los centros de distribución. El puerto de Cartagena, otro importante punto negrero, surtirá, por su parte, al reino neogranadino.

El potente dominio de los portugueses en el comercio negrero en la década de los 70 se acentúa en la siguiente, para terminar monopolizándolo desde 1595, por medio de los *asientos*. El primero se adjudicó en 1595 al potentado hombre de negocios portugués Pedro Gómez Reinel, quien se comprometió al envío de 38.250 esclavos a Indias, a razón de 4.250 anuales, pudiendo partir los navíos «fuera de flota».

Para precisar el valor de un negro en Indias es necesario tener en cuenta que cuando el esclavo arribaba al Nuevo Mundo se había gastado en el mismo de 123 a 133 ducados —unos 70 de su compra en África—. Parece deducirse de las fuentes manejadas para el período 1561-1600 que el valor más frecuente de venta de los negros en el entorno bañado por el Caribe se sitúa en los 240 ducados para cada uno de los negros del registro. Considerando solamente el valor de los esclavos sanos, la cifra media se eleva a 279 ducados. Los traslados al interior del continente incrementaban sobremanera su valor.

Las ganancias del comercio negrero no son tan elevadas como se piensa. Por término medio, se pueden suponer unos beneficios del 100 por 100. En éstos juegan un gran papel el porcentaje de mortandad —el 20 por 100 aproximadamente para los «fardos prietos»— y los negros portados fuera de registro.

El contrabando esclavista perseguía la introducción de hombres de color en las Indias sin abonar las licencias y derechos correspondientes. Naturalmente que fue el régimen de excepción establecido para los navíos negreros, «fuera de la flota», el que facilitó este fraude, aunque hasta en las naves que salían de Sevilla o Cádiz se consignaban negros fraudulentamente. Este comercio ilegal lo practicaban tanto los españoles como los extranjeros, pero fueron los portugueses los que más facilidades tuvieron para desarrollarlo. Saliendo los navíos sin ir «en conserva» de las flotas, resulta fácil consignar en los mismos ciertas mercancías, así como embarcar mayor número de esclavos que las licencias poseídas, sobre todo si los navíos autorizados son extranjeros, en cuyo caso, la «licencia es infinita».

La valoración del contrabando negrero en el siglo XVI resulta, con las fuentes que poseemos, imposible. No obstante, se puede afirmar que su ritmo fue progresivo en la segunda mitad del siglo XVI y que alcanzó altas cotas con los asientos portugueses. Si no existía problema para conseguir los esclavos en África, a pesar de carecer de licencias, ¿qué sucedía al llegar al mar antillano con ellos? Tanto si era ilegal toda la carga como si sólo parte de ella lo era, los lugares más idóneos para su expedición eran Santo Domingo, Puerto Rico, Cabo de la Vela y Río de Hacha. Dentro de

éstos, el puerto de Ocoa, en la isla Española, era el lugar privilegiado para el contrabando.

Aunque compartimos la opinión de Bowser de que es imposible conocer el número exacto de negros llevados al Nuevo Mundo, vamos a intentar proporcionar unas cifras, que no pretenden ser definitivas, sino orientadoras y aproximadas. Desde el inicio del reinado de Felipe II, hasta que las licencias se expiden a 30 ducados, se venden anualmente 2.280. Aunque en 1567, debido a las quiebras de Sevilla e Indias, el comercio negrero decae, en conjunto, la década del 60 proporciona unos registros anuales de esclavos a Indias de 2.500. En el decenio siguiente, las consignaciones oscilan de 2.000 a 2.500, debido al progresivo aumento del contrabando. En los diez años posteriores aumentan los registros a Indias, pues a los despachos ordinarios es necesario añadir los negros portados por los contratadores africanos, que garantizan desde 1584 un suministro de 800 anuales, por lo que se puede pensar en unos envíos de 3.000 a 3.500 esclavos. De 1591 a 1594 disminuyen las ventas, en beneficio del comercio fraudulento, por lo que no pasaron de 1.500 las licencias expedidas en cada uno de dichos años. Desde 1595, con el asiento de Reinel, los arribos de esclavos a Indias se elevan considerablemente, pues durante la vigencia del mismo, 1595-1601, consignó 31.360.

A la vista de las cifras anteriores, se puede afirmar que para el período 1556-1600, un total de 125.000 esclavos llegaron a Indias, después de haber abonado sus propietarios las licencias correspondientes. Aparte quedan las concesiones gratuitas de la Corona, más las cifras desconocidas del contrabando, por lo que dar la cantidad de 150.000 negros consignados al Nuevo Mundo, para el período 1556-1600, todavía resulta escaso.

V. El comercio interregional americano

Además del comercio intercontinental de España con América, existió desde el descubrimiento del Nuevo Mundo otra forma de tráfico que podemos denominar, siguiendo la terminología del doctor Ramos Pérez, de «interconexión de conquista», con la que se inician las relaciones interregionales, basadas en cinco aspectos esenciales: 1) Algunos conquistadores reciben donaciones de tierras insulares, para que les sirvan de fuentes de suministro para sus empresas. 2) En ocasiones, las islas deben prestar ayuda —por mandato real— a personas que se van a establecer en ciertas regiones. 3) A veces se prima el abastecimiento de mercancías a una zona, con objeto de que no falten suministros en la misma. 4) La conquista arrastra consigo la actividad financiera y provoca el desplazamiento de las bases económicas: en el dominio de México y Perú, las claves serán Cuba y Panamá, y no La Española. 5) El comercio liquidador de apoyo de hombres que han interveni-

do en una conquista, al mismo tiempo que puede servir de base para otra, contribuye a relacionar productos de zonas distintas.

Mientras que el Caribe juega el papel fundamental en las relaciones de España con América, el Pacífico lo hará en las interprovinciales, en las que destacan, como centros integradores principales, México y Lima. Pero además de estas dos capitales económicas y políticas, otros núcleos —bien por ser puertos de escala o terminales de las flotas, o almacenes secundarios de éstos— tienen gran importancia en la ampliación del comercio interregional, tanto por las operaciones económicas que generan como por los intercambios de productos de las diversas regiones que promueven. El hecho de que en el siglo XVI escasease la moneda efectiva circulante en el Nuevo Mundo, aunque, por un lado, pudo suponer entorpecimiento o dificultad para comerciar, por otro, sirvió de estímulo para que las mercancías de una región se desplazasen a las otras, ya que constituían, a veces, la única forma de pago. Por otro lado, al ser incapaz el comercio español de atender todas las necesidades de los habitantes de las Indias, tratarán éstos de subsanarlas mediante los tratos interregionales.

En el tráfico interamericano podemos distinguir tres grandes ámbitos: mar de las Antillas, océano Pacífico y Río de la Plata.

1. Área del Caribe-golfo de México

En el mar de las Antillas, las interrelaciones establecidas entre las diversas regiones se basaban fundamentalmente en la conexión de sus litorales o de las zonas de fácil acceso a las costas. Las harinas novohispanas de Puebla y Atlixco se consignan a Margarita, Panamá, La Española y Puerto Rico. La Habana —puerto de reunión y aprovisionamiento de las flotas al regreso— recibe el trigo y bizcocho a través de Veracruz, y las aves y maíz de Campeche; pero además de reclamar artículos necesarios para las flotas, reexpide otros dejados por las mismas. Además, azúcar de Santiago y Bayamo se registra a Tierra Firme, y cobre santiagués —necesario para los «ingenios» de azúcar y para las fundiciones artilleras— se consigna a La Habana y La Española.

De la zona venezolana salen harinas para Puerto Rico, Santo Domingo y Cartagena; en los años que las naos comerciales no cargan los lienzos y cueros de esta región es preciso remitirlos a La Española y Puerto Rico. La región insular Coche-Margarita recibe mercancías de Tierra Firme y España y distribuye algunas de ellas a La Española, Cumaná y Puerto Rico. Nueva Granada, a pesar de contar con la gran vía fluvial del Magdalena, apenas participó en el siglo XVI en el comercio interamericano del Caribe, dadas las serias dificultades físicas tanto para que los productos de la alta meseta de Santa Fe alcanzasen la costa, como para que llegasen los desembarcos en Cartagena.

2. Área del Pacífico

Iniciado el tráfico en el Pacífico por Balboa y Cortés, se desarrolló ampliamente con las conquistas del Perú y América Central, así como con la navegación de Filipinas, hasta llegar a convertirse en el océano principal de las relaciones interprovinciales. A lo largo de la inmensa costa que corre de Acapulco a Chiloé, se anudan relaciones comerciales importantes en las que destacan cuatro centros: Acapulco, Panamá, Guayaquil y Callao-Lima. *Acapulco* será el lugar de los intercambios Filipinas-México, con desviaciones hacia el sur. *Panamá*, al mismo tiempo que capital administrativa, es sede principal de enlace del tráfico Atlántico-Pacífico y puerto esencial de la navegación en el mar del Sur. *Guayaquil*, además de disponer de importante industria naviera, en la que aprovecha sus propias maderas y el alquitrán de Punta de Santa Elena, actúa como intermediario de mercancías peruanas (textiles, vinos, sal, azúcar, harina, trigo, etc.), como exportador de sus producciones de cacao y como importador de clavazón, cordajes y velas de Panamá.

Lima-Callao es un centro de exportación y distribución propia. Los obrajos de Los Reyes reexpiden mechas, sombreros, alpargatas, mantas y sargas en todas las direcciones, por tierra y por mar: Cuzco, Alto Perú, Paita, Piura y Trujillo. En Charcas —núcleo minero que exporta hacia el Pacífico por Arica— se mezclan los intereses de los comerciantes y los mineros, ya que se necesitan mutuamente; el hecho de que las épocas de pago coincidan aquí con el tiempo necesario para el cobro y traslado a Nombre de Dios, para estar allí a la llegada de la flota, indica que las economías regionales se hallan vinculadas. Los contactos más intensos del Perú se producían con México y América Central, aunque existían otros hacia el sur. Del Callao partían cada año hacia Panamá y Nueva España harinas, metales, aceitunas, salazones, materias textiles, etc. El azogue salía hacia Potosí por la vía terrestre Cuzco-Oruro o por la fluvial Chíncha-Arica, y en dirección al Callao-Panamá se dirigía la plata peruana. Las naos procedentes del norte llevan hacia el Perú azúcar antillana, cobre mexicano, maderas novohispanas o ístmicas, tintes de Guatemala, etc. El azogue de Huancavelica circulaba —más de forma ilegal que legal— hacia Nueva España.

3. Área del Río de la Plata

En la región del Río de la Plata va a haber una serie de dificultades que coadyuvan a que se comporte como un islote sin grandes atractivos. No habrá flotas, ni interconexiones marítimas importantes, sino fricciones, riesgos y soluciones artificiales pasajeras, debido a varios hechos: no entra en funcionamiento la ruta de la especiería —se ceden las islas—, fracasan las gobernaciones de las bocas atlánticas del Orinoco y Amazonas, y el trá-

fico con el Perú se lleva a cabo por el istmo. Las relaciones interprovinciales se establecen, por tanto, desde el Pacífico, con la única conexión de suplencia con Brasil, de donde se importan textiles y esclavos, a cambio de harina, vino, cordobanes y plata. Pero como estos intercambios suponen salidas de numerario hacia Portugal y posibles daños para los obrajos peruanos, en 1595 se clausura el puerto de Buenos Aires, al mismo tiempo que se abre para la introducción anual de 600 negros, según el asiento hecho con Gómez Reinel. La solución al problema rioplatense habría estado en el establecimiento de la ruta señalada por el oidor Juan de Matienzo, Sevilla-Buenos Aires-Charcas, pero esta línea tenía varios inconvenientes: rompía el sistema de flotas dejando aislado a México y en situación difícil a la zona de Tierra Firme; se sometía a las naos a un largo recorrido atlántico, con peligro de ser fáciles presas para los piratas, y se atraería a los británicos hacia el Brasil y Río de la Plata, con los consiguientes peligros.

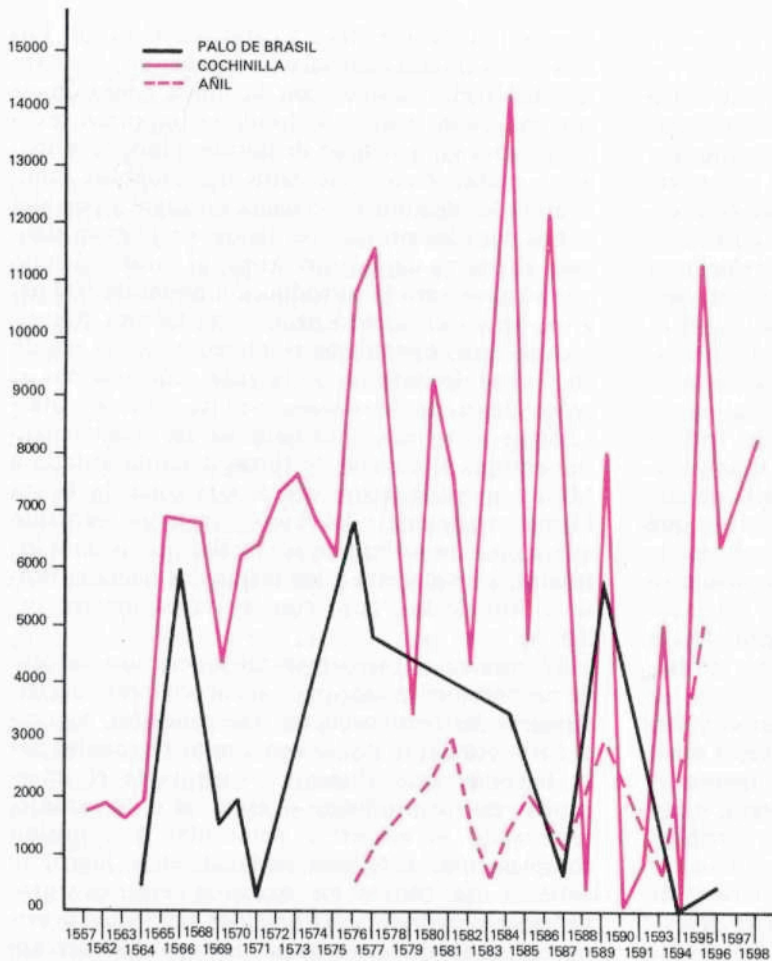
El comercio interprovincial americano careció de un plan ordenador que, aprovechando adecuadamente las tendencias de interconexión, lograra el fortalecimiento de las economías regionales para hacerlas autosuficientes —mediante el intercambio de sus productos— en un alto porcentaje, reservando al comercio peninsular una misión complementaria. Si esta realidad no se logró, se debe a varias causas: los excesivos derechos y gravámenes percibidos; las medidas tendentes a evitar el fraude, que entorpecían la actividad mercantil; las preferencias reales dadas a las mercancías del monopolio sevillano, en detrimento de las indianas, así como las trabas oficiales puestas a la producción y comercio de éstas.

VI. Los arribos de Indias: géneros importados

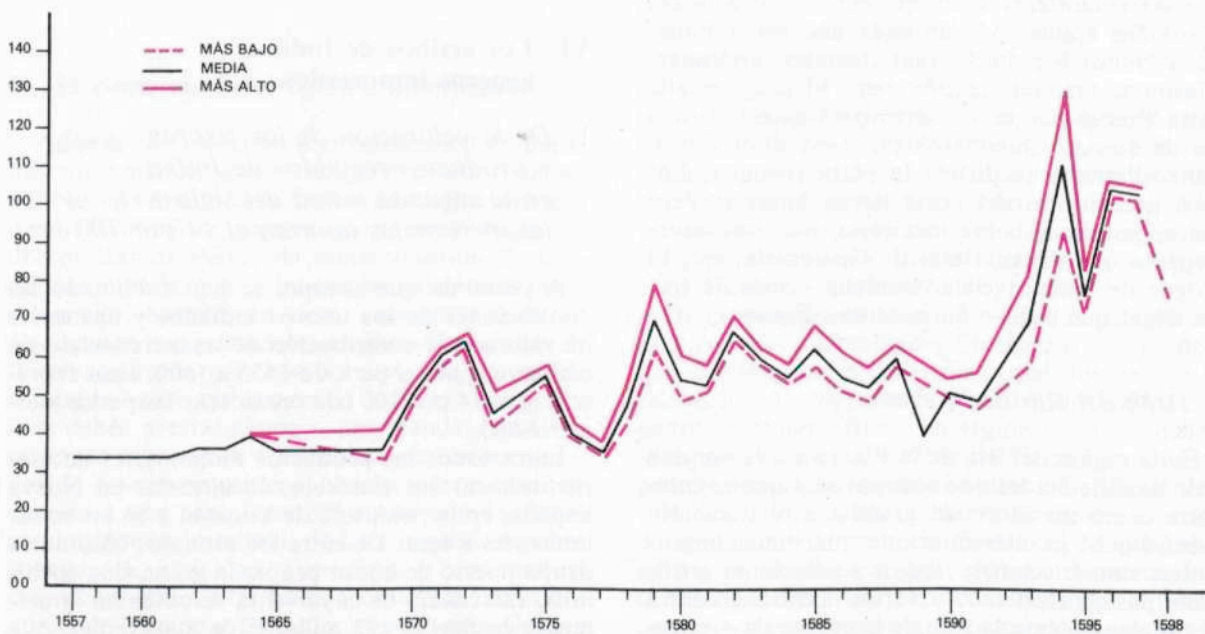
1. De la valoración de los tesoros y productos recibidos de Indias en la segunda mitad del siglo XVI, las mercancías aportan el 14 por 100

A pesar de que siempre se han sublimado las aportaciones de los tesoros indianos y apenas se ha valorado la contribución de las mercancías, sin embargo, para el período 1555 a 1600, éstas representan el 14 por 100 (sin considerar las perlas y esmeraldas).

Entre todos los productos indianos, es necesario destacar los tintóreos, localizados en Nueva España, en la península de Yucatán y en las zonas limítrofes a ésta. De entre los artículos colorantes ocupa puesto de honor propio la grana fina cochinitilla, mercancía de cuya venta se obtenían anualmente en Sevilla 125 millones de maravedíes, que equivalen al 41,6 por 100 del valor de todas las mercancías venidas de Indias. El añil propor-



Productos tintóreos recibidos de Indias (en arrobas). (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América).



Precios anuales (en ducados) de la grana fina cochinilla en Sevilla, de 1577 a 1598. (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)

cionaba unos 30 millones anuales, los cuales representan el 10 por 100, cifra elevada, aunque solamente desde 1576. Los otros colorantes contribuyen con cantidades reducidas.

Los cueros vacunos aportan al conjunto de las mercancías indianas el 26 por 100, cantidad que los coloca en el segundo lugar, en cuanto al valor de aquéllas. Nueva España y Honduras proporcionan las tres quintas partes, y las Antillas, el resto, con Santo Domingo y Cuba a la cabeza. El azúcar, con el 13,3 por 100, es el tercer artículo en cuanto a la contribución que proporciona al conjunto de las mercancías americanas. Aquí, las Antillas, con La Española y Puerto Rico en primera línea, imponen su supremacía, seguidas de Nueva España. El jeníbire continúa la serie de las aportaciones hechas por las mercancías indianas, con el 6,6 por 100.

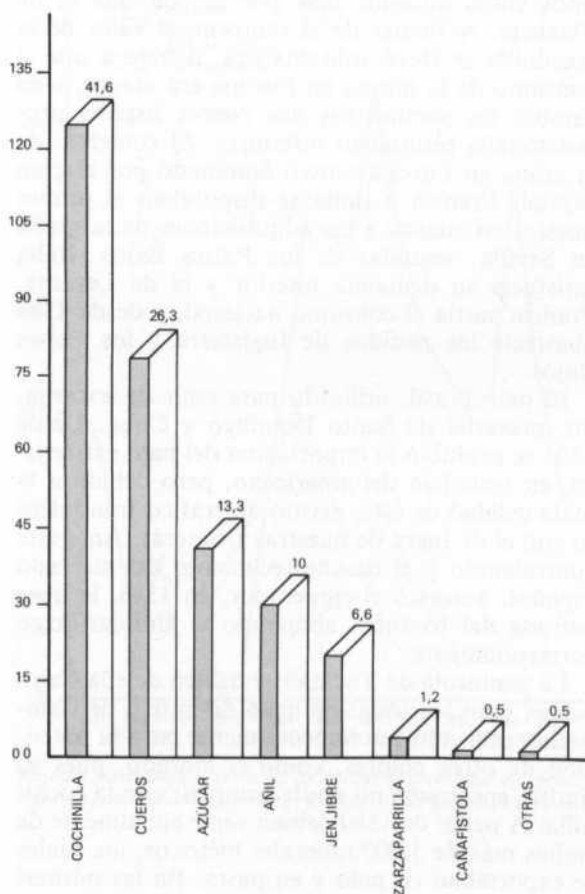
Las mercancías que llegaban anualmente a España en las naos de Indias sumaban un valor de 300 millones de maravedíes de 1576 a 1600; de 1555 a 1575 solamente valían 250, pues faltaba la aportación del añil y del jeníbire. Por tanto, podemos establecer la media anual de 275 millones para el período. Pero si en vez de fijarnos en la importancia de cada mercancía en concreto, lo hacemos de la contribución que cada región da al conjunto, vemos que las mercancías de las Antillas valen anualmente 80 millones de maravedíes y las de Nueva España, Yucatán, Campeche, Guatemala y Honduras, 195 millones. Queda muy patente la gran superioridad de la aportación novohispana sobre las Antillas, debida, sobre todo, a la grana cochinilla.

2. Las materias tintóreas

El descubrimiento de América supuso una enorme contribución en el mundo de los colorantes. Entre ellos, merece puesto de honor la grana fina cochinilla, producto tintóreo rojo obtenido de un pequeño insecto, que debido a su extraordinaria calidad y a unas aportaciones anuales hechas a Europa desde 1565 hasta finales de siglo de 7.400 arrobas (11,5 kilos la arroba), se extendió e impulsó en todo centro industrial textil que se preciase de tal. La aportación económica de la grana a España supuso en el reinado de Felipe II la quinta parte del valor total del oro y la plata llegados en dicha época de Nueva España. De 1557 a 1598 se recibieron en España unas 6.000 arrobas anuales.

Si hubiese que destacar las regiones productoras de plantas tintóreas americanas, tres nombres: Nueva España, Yucatán y Guatemala, sonarían en primer lugar, para oír más tarde Honduras, Santo Domingo, Cuba, etc.

La primera noticia que, después de la conquista, tenemos de la cochinilla, data de 1523, fecha en la que la Corona está interesada en que se hagan envíos de la misma a España. Las autoridades del virreinato se esforzaron en extender su crianza, siendo Ramírez de Fuenleal quien comenzó



Valor medio anual (en millones de maravedíes) y tanto por ciento que proporciona cada una de las mercancías indianas, de 1555 a 1600. El añil y el jeníbire solamente desde 1567. (Cada 1 por 100 representa tres millones de maravedíes.)

dicha labor en Tlaxcala. En la producción de la cochinilla siempre ha sido México la nación más importante, destacando las zonas de Tlaxcala-Puebla y Mixteca-Oaxaca; en la segunda mitad del siglo XVI, solamente Honduras, Guatemala y Nicaragua aumentaban algo las aportaciones mexicanas.

El comercio de la cochinilla en Nueva España venía a pasar por tres escalas mercantiles. Primero, la compraban los mercaderes indios o españoles a los indígenas en los mercados secundarios. A continuación, éstos la vendían a los agentes de los hombres de negocios asentados en México o en Sevilla. Al final, unos pocos potentados monopolizaban este trato. Pero entre el indígena que la criaba, el cual era muy mal pagado, y el poderoso que la adquiría en grandes cantidades, existían muchas personas que sólo se dedicaban a la compraventa de la misma.

El comercio de la cochinilla en Sevilla y Cádiz con destino a Europa era extremadamente variable. Por ello, el precio de este colorante experimentaba, en la segunda mitad del siglo XVI, unas variaciones continuas, tanto mensual (12 por 100) como anualmente. La grana de Mixteca valía

unos cinco ducados más por arroba que la de Tlaxcala. A finales de la centuria, el valor de la cochinilla se elevó sobremanera, debido a que el consumo de la misma en Europa era mayor, y en cambio los suministros que Nueva España proporcionaba resultaban inferiores. El comercio de la grana en Europa estuvo dominado por el gran capital. Francia e Italia se disputaban el primer puesto, en cuanto a las adquisiciones de la grana en Sevilla, seguidas de los Países Bajos. Italia satisfacía su demanda interior y la de Levante. Francia surtía el consumo nacional, y desde 1586 abastecía los pedidos de Inglaterra y los Países Bajos.

El palo brasil, utilizado para teñir de encarnado, procedía de Santo Domingo y Cuba. Desde 1503 se prohibió la importación del palo extranjero, en beneficio del americano, pero debido a la mala calidad de éste, existió un tráfico fraudulento con el de fuera de nuestras fronteras. Ante este contrabando y el desabastecimiento del mercado español, autorizó el emperador, en 1548, la libre entrada del foráneo, abonando el almojarifazgo correspondiente.

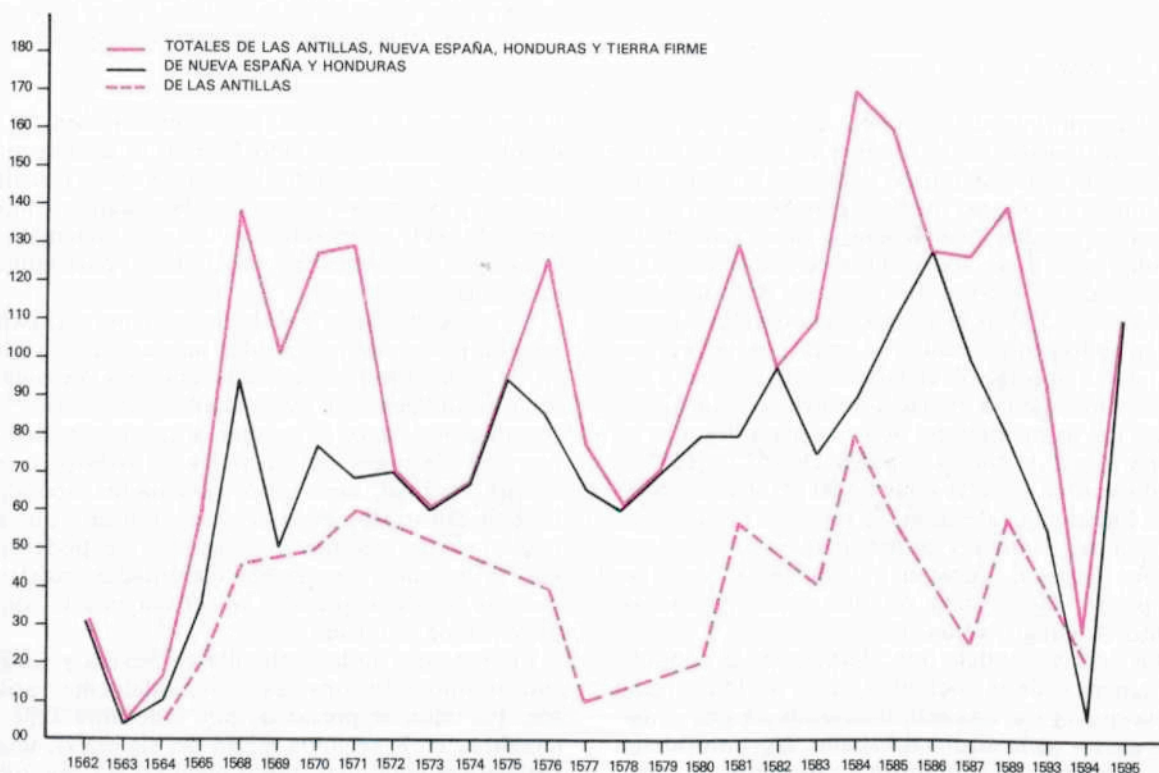
La península de Yucatán, y dentro de ella Campeche, eran las zonas del palo de tinte o de Campeche, utilizado fundamentalmente para la obtención de otros colores, como el morado, pues su tintura encarnada no podía competir con la cochinilla. A partir de 1580 debían venir anualmente de Indias más de 3.000 quintales métricos, los cuales se exportaban en palo y en pasta. En las mismas

provincias que el palo de Campeche se criaba el palo eque o de tinta, empleado para el teñido negro de los paños.

Descubierto el añil en Nueva España hacia 1560 por Pedro de Ledesma, en seguida comienza su propagación. Así, en 1563 ya se cosechaba en Guatemala y Yucatán, y 13 años más tarde se plantaba en Honduras y Campeche. De 1576 a 1600 las aportaciones anuales de añil recibidas en Sevilla, así como su contribución económica, eran menos de la mitad que las de la cochinilla. Uno de los lugares de venta de añil indiano era Segovia. En el extranjero, penetró con facilidad en Inglaterra y Flandes, pero le costó bastante introducirse en Francia, por la competencia del «pastel» tolosano. Al final, el añil americano, más barato y de superior calidad al de la India, se impuso en Europa.

3. *Plantas medicinales, alimentarias, maderas preciosas, cueros vacunos y productos diversos*

Además de los productos tintóreos, las Indias aportaban a España en la época de Felipe II, para su posterior reexpedición a Europa, una serie de artículos diversos. Unos eran alimentarios, como el azúcar y la canela, aunque ésta procedía de Filipinas; otros se utilizaban como maderas preciosas, como el ébano y el cedro; algunos artículos, como los cueros, tenían múltiples usos; la zarza-



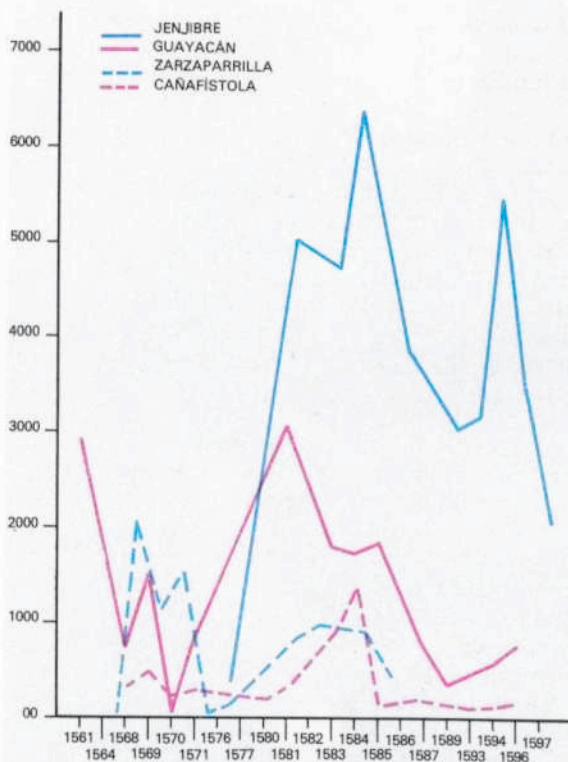
Cueros recibidos de Indias (expresados en millares). (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)

parrilla, calzafracia, palo de la China, jengibre, mechoacán, cañafistola, guayacán y liquidámbar eran ampliamente utilizados en medicina.

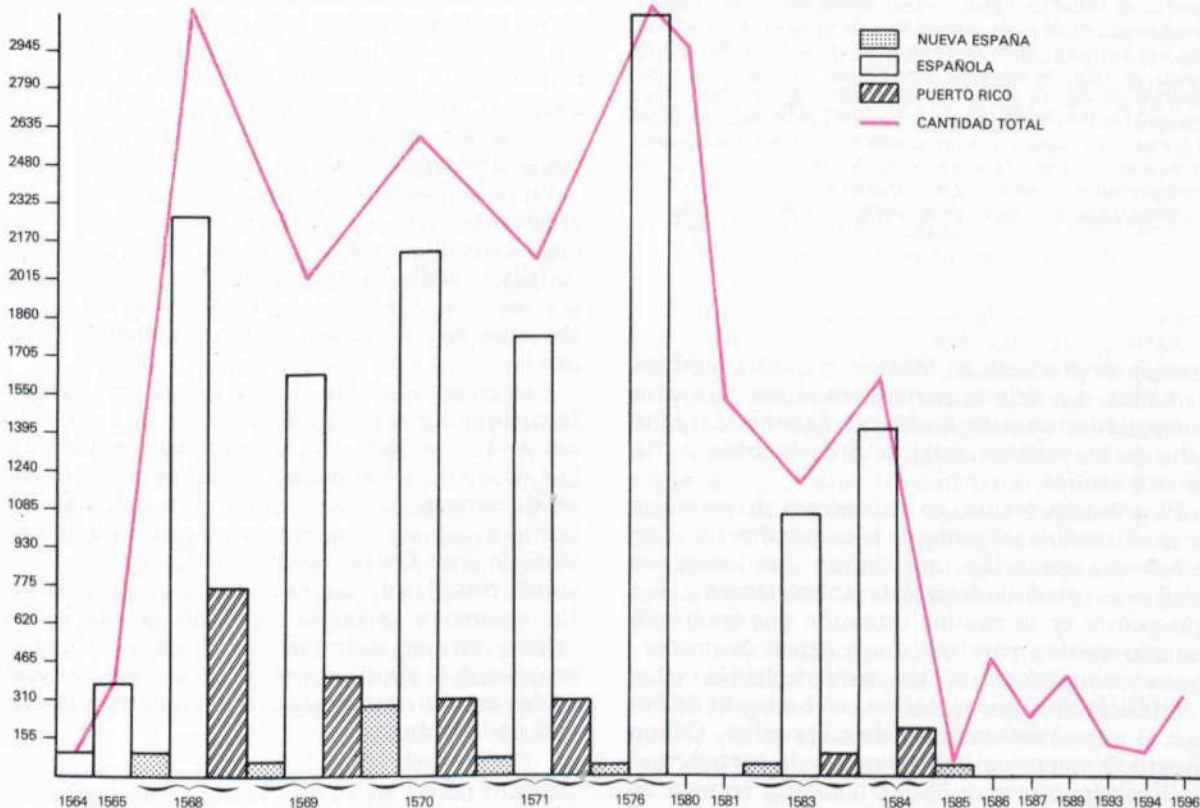
Las sucesivas ediciones de las *Décadas* de Pedro Mártir de Anglería proporcionaron los primeros datos sobre la localización de los aromáticos y drogas en las Antillas. Sin embargo, fue la obra de Nicolás B. Monardes la que alcanzó mayor popularidad y la que promocionó el consumo europeo del bálsamo, del guayaco, de la zarzaparrilla, etcétera. Las plantas medicinales indianas, utilizadas unas contra la sífilis, otras como depuradoras de la sangre, como terapéutica para los dolores de estómago, para la gota, como purgantes, etcétera, procedían de las Antillas, Nueva España y Honduras.

La isla de Santo Domingo ocupa los tres primeros puestos en la producción de guayacán, cañafistola y jengibre; le siguen en las aportaciones de estas mismas plantas Cuba, Puerto Rico y Jamaica. Pero si estos tres vegetales de efectos terapéuticos son antillanos, otros tres, la zarzaparrilla, el mechoacán y el ocozol, son novohispanos, aunque la zarzaparrilla procedía también de Honduras.

De La Española y Cuba venían también la piedra azul, el ají y las maderas de cedro y ébano; de Filipinas llegaban a Nueva España la canela y la seda de China, de donde se remitían a Sevilla y Cádiz. En Veracruz se registraban asimismo, con destino a España, sebo, copal y lana. La seda,



Plantas medicinales recibidas de Indias (expresadas en quintales). (Según Eufemio Lorenzo: Comercio de España con América.)



Cajas de azúcar recibidas de Nueva España y las Antillas. (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)



Retrato de Isabel de Valois, tercera esposa de Felipe II, según la copia que Pantoja de la Cruz hizo de un original de Alonso Sánchez Coello perdido en el incendio de la Casa Real de El Pardo, de 1604. Se conserva en el Museo del Prado. La reina lleva un atuendo en el que, como puede verse, el adorno fundamental es la perla, tanto como aderezo, en el pelo, como en el bordado de mangas y justillo, y en las ringleras del sombrero o en los collares. También se pueden ver las preseas de esmeraldas sobre el vestido. En conjunto, es un verdadero tesoro, que refleja la arribada de las perlas y de las esmeraldas indianas.

aunque se producía en México, procedía también de China. La de esta parte oriental era una seria competidora para la de Nueva España. La lana salía de los rebaños mexicanos de la árida y fría meseta central.

El azúcar procedía, en su inmensa mayoría, de la isla Española, seguida de lejos por Puerto Rico y Nueva España. La importancia que tenían los cueros es preciso destacarla sobremedida. Hay que pensar en la enorme extensión que tendría el ganado vacuno para que fuese capaz de proporcionar anualmente a las naos indianas unos 130.000 cueros, que rentarían en el reinado de Felipe II unos 3.000 millones de maravedíes. Ocupa puesto de honor en la producción de cueros Nueva España, con unos 75.000 anuales, seguida de las Antillas, con otros 55.000.

Llegadas todas estas mercancías de Indias a Se-

villa o Cádiz, inmediatamente comenzaban sus ventas con destino a Italia, Francia y Flandes, principalmente, así como a otros países europeos y territorios españoles. Unas eran exportadas por los mismos cargadores que las habían traído de Indias, y otras, en fin, eran sacadas por los maestros y mercaderes que llegaban con los navíos extranjeros a Sanlúcar y Cádiz.

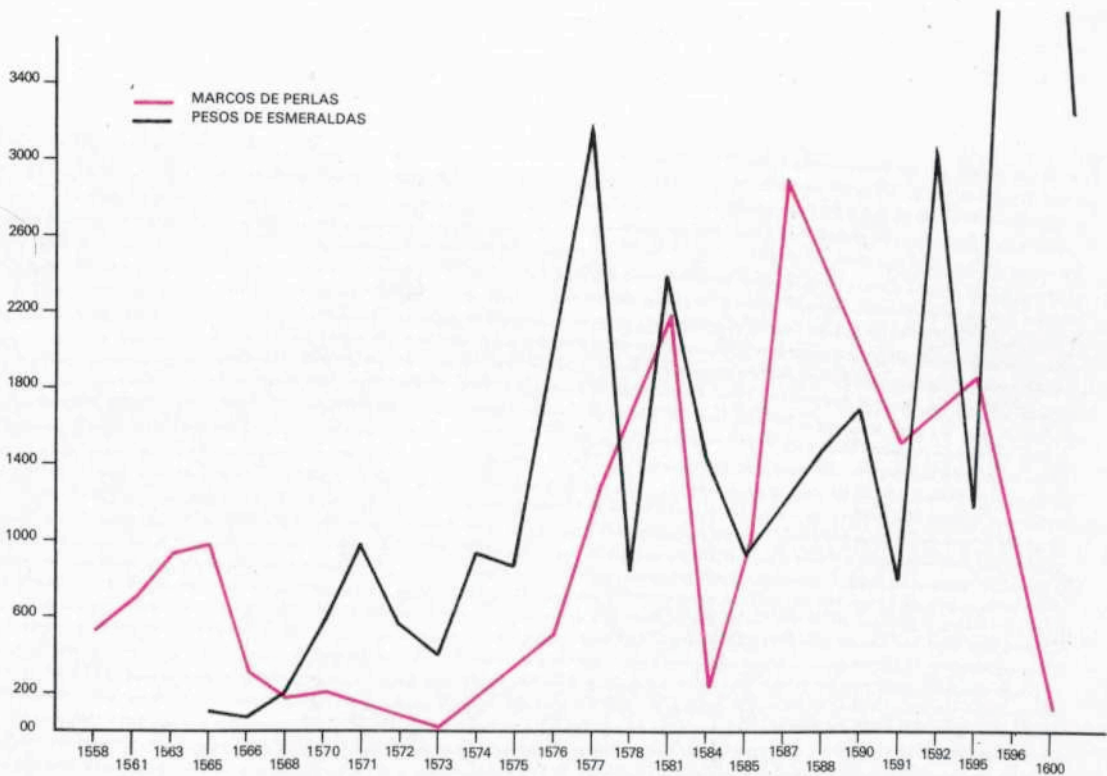
VII. Las perlas y las esmeraldas

En la producción de perlas del siglo XVI destacan dos regiones: Cubagua-Margarita-Cumaná y Cabo de la Vela-Río de Hacha. En el primer tercio de la centuria, Cubagua (la isla de las Perlas) fue el asiento de la industria perlífera. Al agotarse sus ostrales, hacia 1535, sus habitantes se trasladan a la zona del Cabo de la Vela, donde los hallamos asentados cinco años más tarde. La importancia de la isla Margarita, que no se ha dejado sentir hasta este momento, va a comenzar a notarse a partir del segundo tercio del siglo, en función de dos hechos esenciales: recoge la herencia de Nueva Cádiz —la capital de Cubagua destruida en 1542— y se descubren los ostrales del Espíritu Santo.

Las perlas constituyen una importante fuente de ingresos para la Corona, dado que percibe el quinto de las mismas —diezmo en ciertos casos— y los derechos como de cualquier otra mercancía. Los fondos que la real Hacienda obtiene de las perlas quintadas no son desdeñables, pues de 1513 a 1540 recibía anualmente de Cubagua unos 350 marcos, cifra que casi se triplica en la época de Felipe II, pues a los aportes de Río de Hacha —un tercio— es preciso sumar los dos tercios restantes de Margarita y Cumaná.

Entre la diversidad de perlas existentes, las más abundantes eran las comunes, como salen de la mar, cadenilla, medio rostrillo, topes comunes, rostrillo, media cadenilla, etc. Las más caras, y por tanto las que menos entraban en las arcas reales, eran las redondas, asientos, pinjantes y pedrería.

Las esmeraldas del Nuevo Reino de Granada frecuentan los registros de las naos de Tierra Firme de 1565 a 1600, con un promedio anual para la Corona de 1.000 pesos. Se distinguían tres clases de esmeraldas. Las mejores correspondían a la primera categoría y se trataba de piedras muy limpias, de gran fineza y verdor. Pertenecían a la segunda clase las de finura y verdor de tipo medio. En la tercera categoría entraban las de escaso valor y verdor: se trataba de plamas, bromas y escorias. Las aportaciones de cada clase de esmeraldas eran inversamente proporcionales a la calidad de las mismas.



Perlas y esmeraldas llegadas de Indias para la Corona. (Según Eufemio Lorenzo, Comercio de España con América.)

VIII. Los tesoros recibidos de Indias en el siglo XVI (9.550 toneladas de oro y plata)

A través de toda la historia se han dado muchas cifras de los tesoros recibidos de Indias en el siglo XVI, pero casi siempre ha sido de años aislados y sin especificar el origen ni los destinatarios concretos. Además, se han presentado como cantidades definitivas cifras que no se parecen en nada a las reales. Las proporcionadas por Hamilton expresan la cantidad quinquenal, pero no las anualidades. Aunque el total que atribuye a la Corona de 1556 a 1600 es casi 800 millones más alto que las cifras consignadas por nosotros, sin embargo este exceso no reviste apenas importancia. Si la tiene, en cambio, la demasía de 5.350 millones que da para las remesas privadas, en las que el margen de error que pensamos padecen, por exceso, es del 9 por 100. Para cuantificar los tesoros es necesario conocer primero las distintas valoraciones que de los mismos se hacían. El estudio de la moneda en el siglo XVI, en el ámbito castellano y de Indias, entraña bastantes dificultades para llegar a una clara visión sintética, dado que a las diversas *monedas reales* de oro (excelente de Granada, 375 maravedies hasta 1537, y escudo, 350 maravedies desde 1537 y 400 desde 1567), de plata (real de 34 maravedies) y de vellón (blanca, 0,5 maravedies), es preciso añadir no sólo las *monedas de cuenta* (ducado, de 375 maravedies, y

maravedí —unidad—), sino aquellas otras, también de cuenta (peso de minas, de 450 maravedies, y peso de tipuzque, de 272), empleadas principalmente en las Indias y en la Casa de la Contratación de Sevilla para medir el valor concreto de una barra de oro o plata.

1. Las requisaciones reales de los tesoros particulares no beneficiaron a nadie

El hecho de que las remesas de oro y plata de los particulares fuesen incautadas en algunas ocasiones por la Corona cuando llegaban a Sevilla constituyó un serio obstáculo para el comercio indiano, así como para la promoción y fortalecimiento de los mercaderes en el siglo XVI. Tanto Carlos V, como su hijo Felipe II recurrieron varias veces al secuestro de los tesoros que de Indias llegaban para sus súbditos. En pago de los mismos les entregaban unos juros, los cuales costaba tanto cobrarlos como anteriormente haber reunido dichos tesoros.

Esta práctica tan ganancial existe constancia de haberla utilizado el emperador en ocho ocasiones. Felipe II aprendió tan sabiamente la lección de su padre, que la aplicó las mismas veces que él. La cantidad total de tesoros requisados por Felipe II se sitúa en los 3.000 millones de maravedies —el doble que su padre—, que representan el 22 por 100 del total de los fondos consignados para la

gente particular en dichos años. Las principales víctimas de las incautaciones fueron, de mayor a menor importancia, los bienes de difuntos, los particulares no dedicados al comercio, los pasajeros indios que venían a cargar en las flotas y, en último lugar, los mercaderes.

Un denominador común existe en todo secuestro de tesoros: las arcas reales se hallan vacías y los fondos confiscados se destinan a pagar deudas o a fines bélicos. La confiscación de las remesas indianas tuvo varias consecuencias negativas para la real Hacienda y el comercio: en vez de registrar los tesoros, se envían ocultamente, se retienen en América o se destinan a Portugal; los mercaderes indios se muestran remisos a comerciar si sospechan confiscaciones; una retención de fondos provoca quiebras, y una incautación las multiplica; una requisación paraliza las flotas, se desabastecen las Indias y las rentas reales desfallecen; por fin, los juros, al no ser dinero efectivo, descapitalizan al mercader.

2. El 10 por 100 del oro y la plata de los particulares llegaba sin registrar

Para evitar que viniese dinero fuera de registro, la Corona aplicaba vigorosamente la legislación, pero los particulares, aun exponiéndose a todos los peligros, no lo registraban, por miedo a las retenciones, a los secuestros reales y para no abonar el derecho de avería.

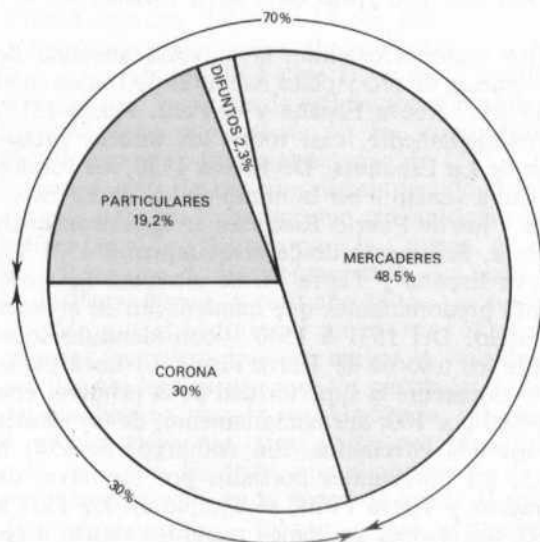
A pesar de que se daban por perdidos los tesoros llegados ocultamente, sin embargo, fondos sin registrar siguieron recibiendo en todo el siglo XVI, especialmente en el reinado de Felipe II. La actitud de la Corona ante esta anómala situación fue de dureza, pero sin una línea coherente.

De los fondos recibidos de Indias sin registrar, los máximos responsables son los maestros de las naos —especialmente los de la Armada de la Guarda de la Carrera y de la capitana y almiranta de las flotas—, los cargadores y sobre todo los pasajeros —incluidos los mercaderes residentes en Indias—. En la segunda parte de la centuria, el fraude de estos últimos representa el doble del valor del protagonizado por los cargadores de Castilla, por lo que arribaban más fondos ocultos de Tierra Firme que de Nueva España, debido a que gran parte del comercio de este virreinato se realizaba por encomiendas. Los lugares que posibilitaban el traer fondos ocultos eran las Azores, Portugal, las proximidades de las costas españolas, Sanlúcar de Barrameda y, naturalmente, los escondrijos de las naos. El oro y la plata, de más valor, eran los preferidos para el fraude. El hecho de que entre la Corona y los traficantes de Indias no se llegase a un acuerdo respetado por todos no benefició a nadie, e hizo que las remesas ocultas que llegaban de numerario indiano fuesen elevándose a medida que aumentaba el tráfico, para terminar alcanzando en el reinado de Felipe II el 10 por 100 del total de los tesoros recibidos.

3. Los tesoros indianos, tanto los oficiales como los privados, utilizaban Sanlúcar y Sevilla como puertos de escala hacia Europa

El gran valor que el oro, la plata y la moneda española acuñada con dichos metales preciosos tenían en el extranjero hacía que todos intentasen, legal o ilegalmente, dirigirlos hacia dicho destino. Dentro de la saca de fondos de España al extranjero, es necesario distinguir entre los de los particulares y los de la real Hacienda. Pero así como los tesoros recibidos de Indias por la Corona eran utilizados para el pago de los préstamos financieros, para amortizar deudas pendientes y para sufragar las acciones bélicas de la Monarquía, los de los particulares se destinaban a abonar las mercancías recibidas de los puertos europeos con destino a las naos de Indias, dado que Sevilla, Cádiz y Sanlúcar mantenían con respecto a Europa una balanza comercial desfavorable. Pero mientras en la primera mitad del siglo XVI los hombres de negocios extranjeros portan como retorno de los géneros vendidos en los puertos andaluces, la mayor parte en mercancías de Indias y en frutos españoles, no sucede lo mismo en el reinado de Felipe II, dado que la cantidad de numerario o tesoros sacados cada vez es mayor, y en cambio menor el empleo en mercancías, de tal modo que, al terminar el siglo, solamente llevan el 10 por 100 invertido en productos españoles e indios y el resto en oro y plata.

Se puede afirmar, por tanto, que la mayor parte del valor de los tesoros recibidos de Indias en el siglo XVI, sobre todo en la segunda mitad de la centuria, tanto los de la real Hacienda como los de los particulares, salieron fuera de España, utilizando únicamente Sanlúcar y Sevilla como puertos de escala hacia Europa. En la época de Felipe II, los tesoros reales se dirigían casi todos hacia



Los destinatarios de los tesoros.

los Países Bajos, utilizando como vías, hasta 1566, la del Atlántico-Cantábrico; desde 1572, a través de Francia, y a partir de 1576, la del Mediterráneo-Génova. Los fondos que de los particulares salían para Europa terminaban: el 30 por 100 en Francia; el 60 por 100, en Portugal, Países Bajos e Italia —en partes similares—, y el 10 por 100 restante, repartido entre Inglaterra y Alemania. Para la evasión de los tesoros privados hacia el extranjero, el Atlántico fue la ruta permanente en el siglo XVI, y Sanlúcar, el puerto privilegiado.

4. *Los destinatarios del oro y la plata (30 por 100 para la Corona)*

Los tesoros que llegaban de Indias se dividían en dos clases: públicos y privados. Los recibidos por la real Hacienda en el siglo XVI representan, para toda la centuria, tanto si consideramos aisladamente los de Nueva España como los portados por la flota de Tierra Firme, los de Honduras, las Antillas, y, por consiguiente, la cifra total de todos los consignados al erario público, el 30 por 100, correspondiendo el 70 por 100 restante a las personas particulares.

Los fondos que arribaban registrados del Nuevo Mundo para destinatarios distintos de la Corona pertenecían a los mercaderes, a los particulares y a los herederos de bienes de difuntos. Lógicamente, eran los mercaderes quienes mayores cantidades recibían, el 48,5 por 100, seguidos de los particulares, el 19,2 por 100, cuyos fondos procedían de lo que habían ganado; traen además pequeñas partidas para familiares de amigos suyos. Por fin, los herederos de difuntos reciben el 2,3 por 100, numerario que siempre usufructúa el rey durante algún tiempo, cuando no de manera indefinida.

5. *Tesoros aportados por cada región (60 por 100 flota de Tierra Firme)*

Dos regiones ostentan la mayoría absoluta de las remesas de oro y plata recibidas de Indias en el siglo XVI, Nueva España y el Perú. Hasta 1515, aproximadamente, casi todos los tesoros procedían de La Española. De 1516 a 1530, los fondos de Cuba venían a ser la mitad de los de La Española y los de Puerto Rico casi se igualaron a los de ésta. Solamente desde el quinquenio 1531-35, Nueva España y Tierra Firme alcanzan las posiciones predominantes que mantendrán en el resto del siglo. Del 1531 a 1540 —considerando solamente los tesoros de Tierra Firme y Nueva España— es patente la superioridad de la primera, con el 60-80 por 100, aproximadamente, de los totales de los dos virreinos. Sin embargo, de 1541 a 1555, los porcentajes portados por las naves de Veracruz y Tierra Firme se equiparan. De 1531 a 1550, los tesoros antillanos recibidos vienen a representar el 10 por 100 del total de oro y plata consignado de Indias.

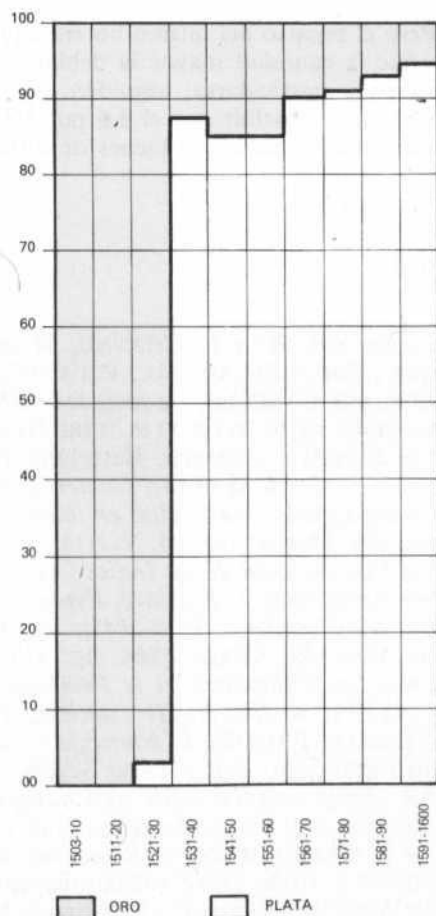
En la segunda mitad de la centuria, el virreinato novohispano, con el 36,5 por 100 de las aportaciones públicas y privadas, y las naos de Guatemala y Honduras, con el 1,5 por 100, junto con el 2 por 100 que aportan las Antillas, proporcionan conjuntamente las tres regiones el 40 por 100 de la totalidad de los tesoros llegados del Nuevo Mundo. Las naos de Tierra Firme transportan en la misma época el 60 por 100 restante. En cada uno de los 46 años que transcurren de 1555 a 1600 la flota de Nombre de Dios trajo un registro medio anual —se consideran todos los años, aun los que no hubo flota—, incluidos los tesoros públicos y privados, de 1.028 millones; de Nueva España se recibieron anualmente, durante el mismo período, 624 millones; Honduras y las Antillas contribuyeron en cada uno de dichos años con 26 y 34 millones, respectivamente.

6. *Dos regiones mineras, dos épocas de remesas de tesoros: la mexicana (1555-79) y la peruana (1580-1600)*

A pesar de que damos las cifras medias anuales anteriores como aportación de cada zona americana, sin embargo, no en todo el siglo XVI las remesas fueron iguales, ni las diversas regiones mantuvieron el mismo ritmo de consignaciones hacia España. Si se fija uno en las cantidades totales recibidas de Nueva España y Tierra Firme de 1555 a 1600, en seguida se aprecian dos períodos distintos, el anterior a 1580 y el posterior a dicho año.

El primero, al que denominamos *período de la plata mexicana*, comprende de 1555 a 1579. Durante el mismo, el ritmo de remisiones de tesoros conjuntos de las flotas es ascendente, con la excepción de un pequeño bache en el quinquenio 1571-75. En esta etapa mexicana, con unas remesas anuales para las dos flotas de 1.050 millones de maravedíes, no existe ningún año que se rebasen los 2.000 millones. Nueva España en esta época se muestra muy firme, pues no se producen altibajos en sus remesas, sino que éstas, exceptuados algunos años del comienzo del reinado de Felipe II, se mantienen en torno a los 600 millones. Además, los fondos llegados en las naos de Veracruz y Honduras superan en más de 1.000 millones de maravedíes a los recibidos en las de Nombre de Dios y Cartagena.

Pero si el primer período es el de la plata mexicana, el segundo es, con mayor motivo, el de la *plata peruana* (1580-1600), ya que sus aportaciones fueron 2.000 millones, más del doble de todo el oro y la plata traídos por la flota de Nueva España. Naturalmente, el calificativo «peruana» alude de manera especial a Potosí, principal abastecedor de la caja de Lima. El valor de los tesoros totales de las dos flotas recibidos en esta segunda época —más de 2.400 millones de maravedíes anuales— equivale al doble de los fondos llegados en la primera, y es precisamente la flota de Tierra



Metales recibidos de Indias en el siglo XVI, con expresión del tanto por ciento entre el oro y la plata.

Firme la principal responsable de las alzas y bajas de las consignaciones.

7. Cantidades totales de oro y plata recibidas en el siglo XVI

En el siglo XVI las naos indianas portaron legalmente en sus registros, en total, 91.729 millones de maravedíes —64.239,7 millones privados y 27.489,3 millones públicos— ó 9.550 toneladas de oro y plata. En la primera mitad de la centuria se pueden distinguir dos periodos en cuanto a las remesas de tesoros del Nuevo Mundo. De 1503 a 1530 los registros anuales giran en torno a los 71 millones de maravedíes —21 para la real Hacienda y 50 para los particulares—. En la segunda etapa, 1531-50, casi se quintuplican las consignaciones de cada año, 336 millones —68 públicos y 268 privados—. Sin duda, las aportaciones peruanas, palpables en 1535, 1538 y 1543, dejan sentir su peso de forma notable desde la primera de estas fechas. En conjunto, de 1503 a 1554, 12.929 millones de maravedíes llegaron del Nuevo Mundo, 3.662 para la Corona y 9.267 para particulares.

De 1555 a 1600 se sextuplicaron los tesoros reci-

bidos en la primera mitad del siglo. La flota de Tierra Firme, con el 60 por 100 de las aportaciones, proporciona 47.316 millones de maravedíes —14.309 públicos y 33.007 privados—; Nueva España aporta el 36,5 por 100, 28.722 millones —8.789 para la Corona y 19.933 para los particulares—. Las Antillas registran 1.550 millones (2 por 100) —450 para el fisco y 1.100 para la gente particular—. Les sigue Honduras, con 1.179 millones (1,5 por 100) —278 públicos y 901 privados—. En definitiva, el oro y la plata llegados de Indias de 1555 a 1600 suponen la elevada cifra de 78.800 millones de maravedíes —23.827,3 para la Corona y 54.972,7 para los mercaderes, pasajeros y herederos de bienes de difuntos—. Si a esta cantidad total recibida legalmente añadimos los 6.150 millones enviados sin registrar, nos da una cifra total de tesoros consignados de Indias a España de 1555 a 1600 de 84.950 millones de maravedíes ó 226.533.333 ducados.

8. La proporción oro-plata (del 10 al 6 por 100 de oro)

Quisiéramos poder dilucidar acertadamente la relación existente entre las importaciones de oro y de plata en el siglo XVI, pero por desgracia las fuentes nos han negado el poder llegar a unas conclusiones definitivas, aunque sí nos permiten poder fijar algunos criterios. Queda patente la superioridad absoluta de las remesas de plata sobre las de oro. Hasta 1530, exceptuado el 3 por 100 de plata recibido en el decenio 1521-30, todas las importaciones llegadas de las Antillas eran de oro. Las consignaciones de plata aumentaron desde el quinquenio 1531-35, con las remesas peruanas y novohispanas. Con los registros de oro del Nuevo Reino de Granada, desde los años 40, se elevaron las cantidades de metal áureo recibidas en Sevilla, pero su proporción con respecto a la plata cada vez será menor; así, de 1540 a 1560, ya no representará más que del 12 al 15 por 100.

Los porcentajes que atribuye Hamilton para el oro en el reinado de Felipe II, aunque él mismo advierte que «se trata de estimaciones basadas en informaciones parciales», no los compartimos. Piensa este gran investigador que de 1561 a 1600 la proporción de oro fue disminuyendo del 3 al 1,5 por 100. Sin embargo, aun teniendo en cuenta solamente el oro llegado para la Corona, el tanto por ciento que el mismo representa —si viene flota de Tierra Firme, y raro año falta— es superior al dado por el historiador americano. Si además tenemos en cuenta que era mayor la cantidad de oro llegado legalmente para los particulares que la del que llegaba para la real Hacienda, vemos que es preciso elevar las cifras dadas por Hamilton a más del doble. Es decir, que el porcentaje de oro recibido en Sevilla en la época de Felipe II osciló, descendientemente —debido a que aumentaban más las remesas de plata—, del 10 al 6 por 100. Además, el oro era el metal favorito para su

traída fuera de registro, dado su elevado valor y el escaso espacio ocupado. En 1596, de 112 millones de maravedís llegados fraudulentamente, 7,5 eran de oro, es decir, el 6,6 por 100.

Casi todo el oro llegaba en la flota de Tierra

Firme. Pero el reparto del mismo no era equitativo, sino que la cantidad mayor la debían recibir los pasajeros y particulares, seguidos del rey y mercaderes, para concluir con el 2,6 por 100 que llegaba para los herederos de bienes de difuntos.

Orientación bibliográfica

Las fuentes principales utilizadas en esta investigación proceden de los Archivos: General de Simancas, General de Indias y Archivo Histórico Provincial y Universitario de Valladolid (Archivo de la Casa Ruiz). El valor de estos fondos documentales es mayor todavía de lo que en principio se podía suponer, ya que, al lado de las fuentes oficiales proporcionadas por Simancas e Indias, se ha dispuesto también de documentación privada, la de los mercaderes castellanos de la segunda mitad del siglo XVI, los Ruiz. Creemos que es equiparable la valoración de los datos proporcionados por los archivos oficiales con la de la Casa Ruiz.

Del Archivo Ruiz ha sido especialmente útil la documentación relacionada con Sevilla e Indias. Complemento adecuado a estos fondos privados han sido las dispersas fuentes halladas en las diversas secciones de Simancas: Consejo y Juntas de Hacienda —la principal—, Contadurías, Estado, Diversos de Castilla, etc.; del Archivo General de Indias, las secciones de Contratación, Indiferente General y Contaduría, han sido de gran utilidad. El Archivo Histórico Nacional y el de la Audiencia de Sevilla han aportado, asimismo, valiosísimas fuentes.

No existe ninguna obra bibliográfica que aborde en conjunto el tema del comercio en el siglo XVI. La publicación más completa al respecto, y en la que fundamentalmente se apoya este trabajo, es nuestra tesis doctoral: Eufemio LORENZO SANZ, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Tomo I: *Los mercaderes y el tráfico indiano*. Tomo II: *La navegación, los tesoros y las perlas*, Valladolid 1979-80.

Anotamos a continuación algunas obras que tratan solamente aspectos secundarios del comer-

cio en el siglo XVI: H. y P. CHAUNU, *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*, 10 vols., París 1955-60; G. CÉSPEDES DEL CASTILLO, *La sociedad colonial americana en los siglos XVI y XVII*, tomo III de la *Historia de España y América*, Barcelona 1974, páginas 387-578; C. H. HARING, *Comercio y navegación entre España y las Indias en la época de los Habsburgos*, México 1939; J. VEITIA LINAGE, *Norte de la Contratación de las Indias Occidentales*, Buenos Aires 1945; J. BAZANT, *Evolución de la industria textil poblana (1554-1845)*, «Historia Mexicana», núm. 52, México 1964, pp. 473-516; P. CHAUNU, *Les Philippines et le Pacifique des Ibériques (XVI^e, XVII^e, XVIII^e siècles)*, París 1960; F. MORALES PADRÓN, *El comercio canario-americano (siglos XVI, XVII y XVIII)* Sevilla 1955; W. BORAH, *Early colonial trade and navigation between Mexico and Perú*, Berkeley, California 1954; J. LE RIVEREND BRUSONE, *Relaciones entre Nueva España y Cuba (1518-1820)*, «Revista de Historia de América», núms. 37 y 38, Caracas 1954, páginas 45-108; M. MOREYRA PAZ-SOLDAN, *El tribunal del Consulado de Lima. Sus antecedentes y su fundación*, Lima 1950; G. LOHMANN VILLENA, *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII* Sevilla 1949; E. ARCILA FARIAS, *Economía colonial de Venezuela*, México 1946; G. SCELLE, *La traite négrière aux Indes de Castille. Contrats et traités d'assiento*, 2 vols., París 1906; T. DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos de mercaderes y tratantes*, Sevilla 1571; D. RAMOS PÉREZ, *Minería y comercio interprovincial en Hispanoamérica (siglos XVI, XVII y XVIII)*, Valladolid 1970; L. NAVARRO GARCÍA, *El comercio interamericano por la Mar del Sur en la Edad Moderna*, en «Revista de Historia de América», núm. 23, México (1965), 11-55.

hasta hoy y de regular dicho sueldo en valor y en su caso espacio completo. En 1596, de 112 millones de maravedíes, legados finalmente, 73 eran de oro, es decir, el 6,5 por 100.

Casi todo el oro llegaba en la Real celda de

Peru, el resto del mismo no era contante, sino que la cantidad mayor la daban todavia los vasallos y particulares, según dice del rey y mandados, para conducir con el 2,6 por 100 que llegaba para los herederos de reales de drámas.

Orientación bibliográfica

— Los datos estadísticos más completos sobre las actividades económicas de los siglos XVI y XVII se encuentran en el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— Del Archivo Real de Indias, de Sevilla, se han publicado los *Libros de Cuentas de la Real Hacienda de Indias*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.

— *El comercio exterior de España en el siglo XVIII*, de J. G. Barón de Sotomayor, Madrid, 1880, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla. Véase el *Anuario de Estadística Económica de la Casa Real*, del siglo XVIII, donde se dan datos sobre el comercio con América y sobre el comercio interior con las provincias de Castilla.