

LA FORMACIÓN DE UN MERCADO EUROPEO DE PLATA: MECANISMOS Y COSTES DE TRANSPORTE EN ESPAÑA

Carlos Álvarez Nogal
Universidad Carlos III de Madrid

Primer borrador: Enero 2005

Introducción

¿Consiguió Europa desarrollar un mercado integrado de metales preciosos durante la Edad Moderna? A pesar de la dificultad que entraña responder a esta pregunta, hay indicios que demuestran la existencia de dicho mercado existió, y de que España jugó un papel muy importante en su integración, sobre todo a partir de 1552-60, cuando se autorizó la salida de metales preciosos de Castilla¹ con motivo de la creación de la Liga Santa y de la armada que lucharía en Lepanto².

Los dos destinos más importantes que tenían los metales preciosos que salían de España eran Italia y los Países Bajos. A este último se podía acceder cruzando el Mediterráneo y atravesando después los Alpes, o directamente a través del Atlántico por el Canal de la Mancha³. De los dos, el más frecuentado desde 1570 fue el del Mediterráneo, siguiendo la ruta Madrid-Barcelona-Génova⁴.

Hasta ahora apenas se ha estudiado el comercio de plata como mercancía y su transferencia física, a pesar de que es muy abundante la bibliografía que reconoce su constante salida de España⁵. Este trabajo pretende abordar algunos aspectos de esas transferencias entre España y otras partes de Europa, aprovechando la documentación generada en torno a las operaciones de transferencia realizadas por grandes banqueros de la Corona española en el siglo XVII. Este trabajo se propone dos objetivos:

¹ F. RUIZ MARTIN. "La dispersión de oro y plata por Europe a través del puerto de Barcelona" en *Felipe II y el Mediterráneo*. Vol. I, 1999, p. 23.

² F. RUIZ MARTIN. "Las finanzas de la Monarquía Hispánica y la Liga Santa" en *Il Mediterraneo nella seconda metà del .500 alla luce di Lepanto*, Florencia, 1974, I, pp. 325-370.

³ Harland TAYLOR, *Trade, neutrality and the English Road, 1630-1648*, "The Economic History Review", nº 25, 1972. J. REGLA CAMPISTOL. "Los envíos de metales preciosos de España e Italia a través de la Corona de Aragón durante los Austrias y sus relaciones con el bandolerismo pirenaico", *Estudios de Historia Moderna*, nº 4, 1954, p. 190. Ya en el siglo XVI se enviaba dinero a los Países Bajos, utilizando la ruta del Cantábrico, que alcanzó su mejor momento en 1557-1558 durante la guerra con Francia.

⁴ F. BRAUDEL, *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, Madrid, 1980, tomo I, pp. 644-653.

⁵ M.A. LADERO QUESADA. "El Banco de Valencia, los genoveses y la saca de moneda de oro castellana", *Anuario de Estudios Medievales*, 17 (1987). F. RUIZ MARTIN. *Los destinos de la plata americana. Siglos XVI y XVII*, Madrid, 1990. C. CIPOLLA. "Argento spagnolo e monetazione fiorentina nel Cinquecento", *Saggi di Storia Economica e Sociale*, Bolonia, 1988, pp. 447-459.

1. Mostrar los mecanismos utilizados por los banqueros para exportar el metal precioso a otros lugares de Europa.
2. Realizar una primera estimación del coste de ese transporte y compararlo con otras alternativas financieras.

No son abundantes los estudios sobre transporte en la Edad Moderna⁶. Y son menos aún los que estudian el transporte del metal precioso en España. En España se desarrolló unas infraestructuras de transporte y exportación de metal precioso comparable a los que se utilizaron en América (Perú, México y Panamá) para realizar los transportes desde las minas a los lugares de embarcación⁷. Sin embargo, en el caso de España se diferenció de ellos porque la salida del metal precioso no tenía por que ir acompañada de un transporte de mercancías en el sentido inverso.

El estudio de los costes de transporte de plata nos permite dos cosas. Tener una referencia para estimar el valor de una transferencia realizada a través de cualquier otro instrumento financiero alternativo, como por ejemplo la letra de cambio. Y en segundo lugar, saber cual es el margen que podría explicar los distintos precios del metal precioso en distintos lugares de Europa.

La plata: mercancía o dinero

La plata tenía una doble dimensión económica en la Edad Moderna. En primer lugar, se trataba de la materia prima con la que se fabricaba dinero y, por tanto, era un instrumento de cambio⁸. Servía para efectuar pagos de todo tipo, y era demandada como tal para cumplir esa función, no sólo en Europa, sino en el resto del mundo. En segundo lugar, la plata era una mercancía empleada para fabricar monedas, joyas, obras de arte, o atesorarla como bien de inversión.

⁶ D. RINGROSE. "The Government and the Carters in Spain, 1476-1700", *Economic History Review*, 22, 1969, pp. 45-57. D. RINGROSE. *Transportation and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850*, Durham: Duke University Press, 1970. D. RINGROSE. "Carting in the Hispanic World: An Example of Divergent Development" *Hispanic American Historical Review*, 50, 1970, pp. 30-51. P. HILTPOLD. "The price, production and Transportation of Grain in Early Modern Castile", *Agricultural History*, 63, 1989, pp. 73-91.

⁷ J. DEUSTUA. "Routes, Roads, and Silver Trade in Cerro de Pasco, 1820-1860: The Internal Market in Nineteenth-Century Peru". *The Hispanic American Historical Review*, vol. 74, n. 1 (Feb. 1994), pp. 1-31.

⁸ RUIZ MARTIN, F. "La banca en España hasta 1782", en VV.AA. *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, 1970, pp. 55-56.

En el siglo XVI la plata era especialmente apreciada en Oriente, lo que tuvo consecuencias sobre la demanda de plata y su precio, más allá de las condiciones establecidas por las propias fronteras de Castilla o de los distintos reinos del continente europeo⁹.

Los mercaderes que operaban con plata intervenían en esa doble dimensión. Transportaban plata de un lugar a otro para efectuar pagos de mercancías, cubrir las obligaciones de pago que exigía un crédito en dinero, o simplemente la movían como mercancía valiosa desde los lugares donde su precio era más bajo, a aquellos donde era más alto para aprovechar esas diferencias. Exactamente igual que muchos otros mercaderes hacían con lana, añil, trigo, textiles, etc.

El transporte de plata, como el de cualquier otra mercancía tenía costes que, dadas las características del periodo histórico que aquí estudiamos, no eran despreciables. Además, la plata tenía dos características que dificultaban su transporte: su elevado peso y su gran valor, que exigía la mayor seguridad posible. Esos problemas empujaron a los agentes económicos a reducir al máximo el movimiento de plata cuando se la utilizaba como instrumento de cambio. Los comerciantes la sustituyeron por otros instrumentos financieros mucho más fáciles de manejar como, por ejemplo, la letra de cambio¹⁰.

El desarrollo de este tipo de instrumentos financieros y las instituciones que los hicieron posible forma parte de la revolución financiera que muchos autores consideran imprescindible para que pudiera desarrollarse el comercio¹¹. La revolución se basó en una serie de mecanismos capaces de generar por un lado, confianza y reputación (reduciendo costes de transacción), y por otro, eficiencia y competitividad (reduciendo el resto de costes asociados al crédito).

La letra de cambio, las ferias de pagos, el clearing efectuado por los mercaderes y banqueros en los mercados europeos de dinero, la formación de redes empresariales, etc., contribuyeron enormemente a reducir la presencia física del metal precioso en muchas operaciones mercantiles y crediticias. Sin embargo, todos esos avances no impidieron ni eliminaron las transferencias de plata en Europa. Al contrario, en muchos lugares éstas se incrementaron a medida que creció la cantidad de metal precioso en Europa, y el aumento de la población exigió realizar un mayor número de transacciones comerciales.

⁹ D. O. FLYNN and A. GIRALDEZ. "Path Dependence, Time Lags and the Birth of Globalisation: A Critique of O'Rourke and Williamson". *Working paper*, 2003.

¹⁰ L. NEAL, *The Rise of Financial Capitalism. International Capital Markets in the Age of Reason*, Cambridge University Press, 1990, p. 7.

¹¹ H. VAN DER WEE, "Monetary, Credit and Banking Systems" in E.E. RICH and Charles WILSON (eds). *The Cambridge Economic History of Europe*. Vol. 5.: The Economic Organization of Early Modern Europe (Cambridge University Press, 1977), pp. 290-392.

Como cualquier otro bien, el precio de la plata estaba en función de su oferta y demanda. En esto no se diferencia del resto de mercancías. Ahora bien, para que fuese rentable un traslado debían tenerse en cuenta los costes de transporte, incluidos los relacionados con la seguridad y con los permisos de exportación que concedía la autoridad pertinente.

Esta doble dimensión del metal precioso, dinero y mercancía, hace un poco más complicado su análisis, ya que la función monetaria influía sobre su precio, no sólo por su mayor o menor cantidad, sino también por su utilidad o estimación. Por ejemplo, si la plata era un instrumento de pago, aquellas regiones donde se realizasen más transacciones comerciales, demandarían más metal precioso que aquellas otras donde la actividad comercial no fuese tan intensa. En esa mayor demanda también influiría la posibilidad de recurrir o no a otros instrumentos financieros. En este último caso, la plata seguiría siendo necesaria para respaldar y dar credibilidad a la institución que ofrecía dichos instrumentos, pero también es cierto que, a mayor confianza, menor necesidad de metal precioso.

Las regiones europeas que más plata demandaban y, por lo tanto, donde mayor era su valor, eran aquellas con una economía más dinámica, es decir, donde se realizaba un mayor número de transacciones; o aquellas otras en las que, por las razones que fuesen, las instituciones financieras estaban menos desarrolladas y los agentes económicos exigían permanentemente el uso de metal precioso.

Las cecas o casas de moneda de toda Europa, fundamentalmente en Italia, Países Bajos e Inglaterra, competían por hacerse con metal precioso que les permitiese acuñar más monedas¹². A esa demanda interna de Europa hay que añadirle, en directa competencia con ella, la de aquellos centros de comercio conectados con el comercio asiático, donde la plata era la mercancía europea más demandada. Es el caso de Venecia, cuyas galeras partían todos los años hacía Alejandría y otros puertos de Oriente Medio.

Otra dimensión distinta del metal precioso era el crédito. La demanda de crédito a corto plazo estuvo siempre directamente relacionada con la demanda de metal precioso. Por esa razón, el precio de ambos estuvo siempre estrechamente vinculado. Más oro y plata significaba abaratar ambos metales y, por lo tanto, manteniendo constante el riesgo, abaratar también el crédito. Una escasez de metal precioso producía justo el efecto contrario.

Dado que el crédito depende del dinero, y no todo el dinero era metal precioso (ya hemos señalado la alternativa que representaban algunos instrumentos financieros), su cantidad no es la

¹² C.E. CHALLIS. "Spanish Bullion and Monetary Inflation in England in the Late Sixteenth Century", *Journal of European Economic History*, 4, 2 (1975), pp. 381-392. En el siglo XVII Inglaterra volvió a presionar para atraer plata española que iba a Flandes.

única variable que intervenía a la hora de determinar el precio del crédito. La velocidad de circulación, por ejemplo, es otro elemento clave en esta ecuación. Ahora bien, dicha velocidad depende de una serie de instituciones y mecanismos financieros a cuya credibilidad contribuye directa e indirectamente el metal precioso. La presencia del metal reduce significativamente la incertidumbre y el riesgo, aunque no sea siempre imprescindible.

En cualquier caso, siempre hubo incentivos para mover metal precioso hacia los lugares donde era más escaso, ya fuese para aprovechar su dimensión mercantil o como instrumento de pago. Los grandes beneficios derivados del arbitraje incentivó a muchos comerciantes europeos a intervenir en estas operaciones. Sin embargo, para realizarlo de forma sistemática era imprescindible disponer de información y de la infraestructura adecuada. Además, en un marco institucional contrario al movimiento libre de dinero, la conexión con el poder político era esencial. Además, gracias a su poder para recaudar derivado del régimen fiscal, los gobernantes eran los agentes que disponían de mayores sumas de metales preciosos y era importante conseguir su favor. Sólo unos pocos mercaderes cumplían todos estos requisitos.

La transferencia de dinero de la Monarquía Hispánica a Europa

La política europea de la Monarquía Hispánica exigió el pago de grandes sumas de dinero en distintos puntos de Europa. Castilla y sus colonias americanas contribuyeron especialmente a soportar el coste de la política imperial de los Austrias. Una parte importante de la recaudación fiscal de estos territorios se gastaban en otros lugares de Europa. Los gastos del ejército y los favores políticos que exigía la diplomacia se pagaron a corto plazo con metal precioso. Dado que la Corona gastaba en un lugar lejano a donde recaudaba, distintos banqueros ofrecieron sus servicios para cubrir las necesidades de crédito en el extranjero. A cambio de esos servicios, los banqueros recibieron compensaciones en plata en la península Ibérica. Por lo tanto, fueron ellos los encargados de realizar las transferencias de dinero en metálico. Sólo en contadas ocasiones la propia Real Hacienda se hizo cargo de realizar envíos de dinero en efectivo fuera de España¹³.

Los banqueros cobraban las consignaciones de sus préstamos (asientos) en distintos lugares de la península Ibérica. Sus correspondientes en las ciudades castellanas se lo enviaban a Madrid en carros o mulas. Lo llamativo es que una gran parte del metal precioso americano que se acuñaba en Sevilla, que llegaba ya acuñado desde América, o incluso la propia plata en barras,

¹³ C. ALVAREZ NOGAL. *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*, Valladolid, 1997, pp. 195-199 y 297-302.

se dirigía primero desde Sevilla a Madrid antes de salir al extranjero¹⁴. Es decir, la capital de España se convirtió cada vez más en el centro de distribución de gran parte del metal precioso que circulaba por la península Ibérica en el siglo XVII. Una vez en Madrid el banquero lo iba enviando regularmente a sus colaboradores en Génova o en los Países Bajos. Ellos se encargaban de vender el metal precioso al mejor precio, eligiendo el lugar donde el precio fuese más conveniente, aunque a veces supusiese un nuevo transporte en metálico. Una vez vendido recibían su valor en letras de cambio a pagar en las ferias o ciudades donde los banqueros de Madrid tenían compromisos adquiridos con aquellos que habían entregado inicialmente su dinero a los oficiales de la Corona española.

Éste era el procedimiento más habitual. Muy pocas veces un banquero de Madrid enviaba dinero en efectivo directamente a sus correspondientes. Tal y como hemos explicado antes, los movimientos de dinero se reducían a los imprescindibles, y siempre aprovechando las ventajas de los distintos precios que tenía el metal precioso como mercancía. El lugar de venta no tenían por qué coincidir con la ciudad donde residía el agente que había adelantado el dinero a la Corona española.

Además del dinero que recibían de la Monarquía, los banqueros también cobraban sumas procedentes de inversiones que, muchos otros extranjeros, especialmente genoveses, habían realizado en España a lo largo de varias décadas. Se trataba de rentas derivadas de censos, juros, herencias, cesiones y deudas de diversos tipos, que sus dueños querían disfrutar en sus ciudades de residencia. Tanto si la plata procedía de los asientos de la Corona, como si era fruto del cobro de rentas, los banqueros extranjeros en Madrid se encargaban de trasladarla allí en donde su venta podía reportar nuevos beneficios.

Mecanismos de transferencia en la península Ibérica

En el transporte de dinero en metálico intervienen muchas variables. Todas ellas influyen a la hora de establecer su coste. Por esta razón, antes de hacer cualquier estimación resulta importante explicar los detalles de las transferencias y los agentes que intervenían en ellas.

Para llevar a cabo una transferencia de metal precioso, lo primero que necesitaban los banqueros era información. Con ella se podían tomar decisiones para reducir al mínimo el coste y los riesgos de un transporte. Esa necesidad de información exigía contar con agentes

¹⁴ Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid (AHPNM). Protocolo 3713, f. 434, 17/9/1647. Normalmente las transferencias son de reales acuñados (la inmensa mayoría si vemos la tabla). Sin embargo, también hay envíos de metales preciosos en barras. Existe un contrato concertado entre el comisario y los arrieros para llevar 220 cajas (cuatro más o menos) en las que se incluyen 33 cajas con barras, llevaban 92 barras que “en moneda de a 8 y de a 4 hacen 39 cajas”. El resto de las cajas eran de reales.

experimentado en este tipo de operaciones. También había que decidir la ruta y el puerto de la península más indicado para embarcar el metal precioso. Por ejemplo, enviar a Barcelona un cargamento de metales preciosos sin saber si había galeras disponibles en el puerto, obligaba a buscar allí una alternativa para custodiar con seguridad la plata hasta encontrar una embarcación adecuada. Esto inmovilizaba el dinero en la ciudad Condal durante un tiempo en el que el dinero no sólo no rendía nada, sino que había que pagar por su custodia y almacenamiento.

Otro ejemplo, era decidir en qué galeras se podía enviar el metal precioso, en qué condiciones estaba el mar, cuál era la peligrosidad de piratas o escuadras enemigas, la conveniencia de asegurar o no la carga, con quien contratar el seguro, etc. Toda esta información y los servicios relacionados con ella se obtenía a través de una red de agentes con la que se trabajaba habitualmente.

A diferencia de otros servicios financieros, en el transporte de plata la asimetría de información entre los distintos agentes no era particularmente intensa. Era relativamente fácil controlar el trabajo de un agente. Se sabía cuanto dinero se le confiaba y si lo había entregado. Las rutas, la forma de transporte y los plazos también estaban estipulados de antemano. La mayor dificultad consistía en coordinar de forma adecuada todas estas operaciones entre los distintos agentes, para poder realizar el transporte de forma rápida y eficaz. Por lo tanto, la persona que se ocupaba de todo ello, el comisario, debía gozar de experiencia y buena reputación para que los banqueros confiaran en él. Por esta razón, es frecuente encontrar siempre a las mismas personas ocupando ese puesto. Los banqueros de Madrid trabajaban siempre con los mismos comisarios, a los que, en ocasiones, se les encargaban otros tipos de servicios, como por ejemplo, el cobro de rentas en distintos lugares de la península, cuando era necesario desplazarse. Una vez cobradas debían regresar a Madrid con el dinero en metálico, o realizar las gestiones para que otros se encargasen del transporte. Se trataba de personas de confianza en la manipulación de dinero¹⁵. Lo mismo sucedía con otros agentes, como el que debía esperar el metal precioso en Barcelona, o el agente que lo recibía en Génova y que posteriormente se encargaba de venderlo.

Las cajas

En Madrid se contaba y empaquetaba el metal precioso en talegos y cajas de madera. Las cajas tenían siempre un valor estándar: 20.000 reales, independientemente del tipo de moneda:

¹⁵ Es el caso de Juan Andrea Carderina, testigo de Octavio Centurión en muchos poderes. AHPNM. Protocolo 7306, f. 2, 29/5/1635. El comisario aparece en algunos casos entre las personas de confianza del banquero, por ejemplo como testigo en muchos de los documentos notariales como poderes y obligaciones que firmaban los hombres de negocios cada día. AHPNM. Protocolo 1381, 7/1616. Octavio Centurión da poder a uno de sus comisarios en 1616, Juan Esteban Carrega, para cobrar junto con Juan Andrea Spinola, varios efectos en Sevilla.

plata doble o reales sencillos¹⁶. Este valor era sólo aproximado, porque si sobraban monedas y no se llegaba a completar una caja, se repartían entre las demás. Hay que tener en cuenta que cada caja valía 8 reales, ocupaba espacio y su transporte suponía mayor trabajo. El peso máximo de carga por mula normalmente acordado en los contratos entre comisarios y carreteros fue de 13 arrobas por macho, y en cada carga iban dos cajas¹⁷.

Las cajas se preparaban cuidadosamente para poder resistir las inclemencias del tiempo y los ajetreos del viaje. En los documentos se especifica que las cajas de dinero iban "esteradas y liadas", con una insignia de las Armas Reales¹⁸. Ese distintivo advertía de que su contenido gozaba de la protección de la Corona, y de que quien robaba, lo hacía al propio rey.

El comisario

El embalaje del dinero se hacía en presencia del comisario encargado del transporte y del notario que garantizaba el verdadero valor de la carga, ante el cual el comisario otorgaba una carta de pago como justificante. En ese documento se declaraba la suma recibida, el tipo de monedas y el destino de las partidas. Con frecuencia, se solía hacer alusión expresa a la existencia o no de alguna moneda de molino acuñada en la ceca de Segovia¹⁹.

Había dos motivos para especificar tanto. Por un lado, garantizar que la suma entregada era la misma que la recibida, pues dada la diversidad de monedas y la diferencia de valor que existía entre ellas, había cierto margen para el fraude. La ley concedía un valor a la moneda que, en ocasiones, no coincidía con el que le otorgaba el mercado, por lo que esa diferencia se aprovechaba para especular con la moneda más ventajosa. Para evitar malentendidos de este tipo, el comisario debía entregar en destino el mismo tipo de monedas que hubiese recibido. La otra razón consistía en describir la carga ante un posible extravío, o ante la posibilidad de ser acusado de evadir capital.

¹⁶ Era una medida estándar que se respetó con independencia del tipo de moneda. Es decir, si las monedas eran pesos de a ocho, tendríamos una caja de 2.500 monedas, y si eran reales de a 4, habría el doble, pero siempre se respetaba el máximo de 20.000 reales. De esa forma, el peso de las cajas era aproximadamente el mismo, y se podía distribuir mejor su peso durante el viaje. La moneda más frecuentemente utilizada en la exportación es la denominada "plata doble" y que incluía "reales de a ocho" y "reales de a cuatro". También hay constancia, aunque muy minoritaria de exportación de "reales de a dos" y sencillos, así como barras de plata en pasta.

¹⁷ AHPNM. Protocolo 5387, f. 221. Obligación, 8/6/1646.

¹⁸ Todo esto se aplica al dinero que Bartolomé Spinola exportaba de España como Factor General del rey, y de otros hombres de negocios, y también al que Octavio Centurión llevaba de un lugar a otro de la península Ibérica para atender los pagos que exigían los presidios.

¹⁹ AHPNM. Protocolo 4518, fol. 573. Escritura de recibo, 13/06/1634. Por ejemplo, en un traslado llevado a cabo en 1634, se especificaba la salida de Madrid con destino a Barcelona de 53 cajas con 1.116.193 reales de plata. De los cuales, 26.476,5 reales se habían entregado en 929 doblones de oro contados a 28,5 reales cada uno, 279.716 reales y 21 maravedís en 30 barras de plata (valor certificado por la propia Casa de la Contratación). Una copia de la carta cuenta de los oficiales reales de Sevilla se entregaba con las barras de plata y acompañaba el cargamento. El resto, 820.000 reales, se entregaba en reales de plata de a ocho y de a cuatro, especificando que no había ninguno de molino acuñado en Segovia.

El comisario era el responsable del transporte y de todas las gestiones relacionadas con él²⁰. Entre ellas estaba el contratar los medios materiales y humanos para realizar el transporte. Es decir, negociaba, contrataba y pagaba a los arrieros, decidiendo el número de carros o mulas necesarios. En Madrid confluían carreteros de diversos puntos de la península (Alicante, Valencia, Cádiz, Sevilla, etc.), y todos ellos participaron en el transporte del metal precioso a algún puerto de embarque²¹. Este personal contratado en el mercado, buscando un buen precio, aprovechando la gran oferta que existía en Madrid, se ponía al servicio del comisario y se comprometían a acompañarle, custodiar el dinero y solucionar cualquier imprevisto que pudiese surgir en el camino²².

La responsabilidad del comisario terminaba cuando se entregaba la carga en destino y recibía a cambio una carta de pago con la que podía justificar el traspaso. Al igual que en otros negocios, como por ejemplo en el cobro de rentas o deudas de diversa índole, su contrato incluía un compromiso que le obligaba a pagar cualquier pérdida, más sus intereses²³. También había una penalización en el caso de que se retrasase la llegada al puerto de embarque. Hay que tener en cuenta que, muchas veces, los navíos debían partir para cumplir con otras exigencias. El hecho de que el dinero no estuviese el día previsto en el puerto de embarque podía suponer un retraso de semanas hasta que disponer de otra embarcación y, por tanto, la imposibilidad de cancelar una deuda en Italia a tiempo, con el consiguiente aumento de los intereses. Para evitar esos retrasos el comisario negociaba con los arrieros penalizaciones en caso de retrasos. Así, en un envío a La Coruña los dueños de las mulas se comprometieron a pagar 4 reales por cada mulo y día de retraso²⁴. De igual forma, si el día de salida, los carros no aparecían, el comisario podía buscar y contratar un nuevo transporte a cualquier precio y el coste debería ser afrontado por los carreteros que habían incumplido su contrato.

Ahora bien, la penalización era mutua, porque cualquier retraso por culpa del comisario suponía pérdidas para los dueños de los medios de transporte. En un contrato acordado en 1650, el comisario se obligó a pagar 20 reales al día por cada carro detenido por su culpa, pagados en la

²⁰ AHPNM. Protocolo 5392, f. 350. Obligación 31/7/1650. Juan Antonio Guisardo realizó un envío de Madrid a Valencia para Octavio Centurión, se le nombra “comisario conductor de moneda para el servicio de su Majestad”.

²¹ Para el transporte de plata desde Madrid a Denia en dos viajes que se realizaron en julio y agosto de 1650, bajo la responsabilidad del mismo comisario, se contrató a arrieros de cuatro lugares distintos: Socuellamos, Yecla, Alicante y Elche.

²² AHPNM. Protocolo 4512, f. 171. Escritura de obligación, 20/07/1627. Por ejemplo, en el caso de perderse un macho o de que no pudiese continuar el camino, se comprometían a buscar otro de inmediato para sustituirlo.

²³ En función de los casos recogidos, ese coste oscilaba entre los 500 y 700 mrs. por día con un recorrido máximo de 8 leguas por día. En caso de fraude, el comisario corría con el coste que pudiera suponer localizarle y exigirle el pago de cualquier cantidad en su contra.

²⁴ AHPNM. Protocolo 5665, f.239.

moneda corriente del lugar de la detención²⁵. Esa misma suma se aplicaba a los retrasos en la salida de Madrid desde el día que se estipulaba en el contrato, normalmente firmado dos o tres días antes de iniciar la operación. En un contrato firmado un mes antes, el día de retraso se estableció en 100 reales de vellón por el gasto de las mulas y carretas.

Los permisos

La transferencia de metales preciosos de unos territorios a otros estaba prohibida. Cualquier transferencia debía contar previamente con una licencia del rey. Además, siempre existía la tentación de incluir objetos no permitidos o mayor suma de la concedida, en un convoy con los papeles en regla. Por esa razón, el contrato firmado inicialmente en el lugar de origen especificaba con detalle el tipo de carga. Esa carga era la que iba respaldada por los permisos especiales que concedía el Consejo de Hacienda al banquero, y éste al comisario²⁶. Si en las aduanas de Castilla se llevaba a cabo un registro descubriéndose alguna irregularidad, el financiero podía eludir su responsabilidad, recayendo sobre el comisario.

Además de las instrucciones que se daban al banquero, el comisario también recibía poderes para hacer uso de licencias de saca y pasaportes. Si el dinero era de la Real Hacienda, llevaba una orden despachada por el Consejo que hubiese ordenado la transferencia en metálico, donde se especificaba el motivo del traslado y las instrucciones que debía seguir el comisario²⁷.

Las licencias de exportación de metal precioso se concedían a los banqueros del rey como parte de las concesiones de los asientos de dinero, y las expedían tanto el Consejo de Hacienda como el de Guerra. Los pasaportes consistían en una orden a la autoridad pertinente en cada uno de los territorios que atravesaría el dinero, para que se permitiese su viaje sin realizar incautaciones o retenciones innecesarias. Sin esos pasaportes, el dinero estaba expuesto a ser embargado, pues cualquier autoridad podía disponer, aunque fuese temporalmente, del dinero que circulaba en el territorio de su jurisdicción. Los pasaportes o cédulas también servían para reclamar mayor protección de las autoridades de los territorios por donde pasaba el metal precioso

Así por ejemplo, en 1626, cuando Bartolomé Spinola hizo un envío de 81.088.949 mrs., su comisario llevaba una carta dirigida a don Bernardo de Loja, lugarteniente y capitán general del Reino de Aragón, y otra para los Diputados y Junta del Servicio de dicho reino, refrendada por Jerónimo de Villanueva, su protonotario. En esos documentos el rey daba su permiso para

²⁵ AHPNM. Protocolo 5392, f. 350. Obligación, 31/7/1650.

²⁶ AHPNM. Protocolo 4518, fol. 573. Escritura de recibo, 13/06/1634.

²⁷ AHPNM. Protocolo 4512, fol. 169. Escritura de obligación, 20/07/1627.

enviar 800.000 ducados en oro o plata a Italia²⁸. También se adjuntaba una carta para el duque de Feria, Capitán general de Cataluña, y para los Diputados de ese territorio, con el objeto de que no interfiriesen tampoco el paso de dicha suma. Si era por Valencia, normalmente se trataba de una cédula para el Capitán general del reino, y otra para los Venerables Diputados de la Generalitat²⁹.

Esos pasaportes también se requerían en Italia si el dinero tenía que atravesar Milán. Por ejemplo, en 1622, Bartolomé Spinola extendió un poder a la compañía “Juan Lucas y Gregorio Spinola” para que pudiesen usar en su nombre un pasaporte extendido a su nombre para pasar por Milán con destino a Flandes 100.000.000 mrs. en reales de plata doble, o en escudos o doblones de oro³⁰.

Aunque las licencias de saca se concedían de forma nominal a los banqueros por sus asientos, éstas podían cederse y ser utilizadas por otros. De hecho existía un mercado y un precio para esos documentos. Joan Nicolás Spinola cedió a Agustín Spinola y Nicolás de Negro en Valladolid, una licencia de saca de 25.720.000 mrs. a cambio de un 1,5% de su valor, de los cuales se pagaron 384.300 mrs³¹. Las licencias subían de precio cuando había restricciones para exportar el metal precioso, por ejemplo con la prohibición temporal que se ordenó en 1590, el precio de las licencias se situó entre el 2,25% y el 2,5%³². La Real Hacienda pagó una indemnización del 2,5% a quien tuviese licencias y las perdiese por esta razón, ya que muchas de ellas tenían fecha de caducidad.

Un mismo comisario podía llevar dinero de distintos banqueros de Madrid, y entregarlo a personas distintas, aunque como miembro de una red vinculada a un banquero, normalmente era este último quien gestionaba esos transportes colectivos. Al ser pocos los puertos por donde podía salir el dinero fuera de la península Ibérica, muchos banqueros aprovechaban los envíos que otros organizaban para reducir sus costes. No todos los agentes económicos tenían la misma capacidad para efectuar transferencias de metales preciosos. Los costes fijos del transporte resultaban más fáciles de afrontar para todos cuanto mayor fuese el volumen transportado. Esto explica por qué los hombres de negocios de Madrid se ponían de acuerdo para realizar transferencias. Uno de los muchos ejemplos al respecto es el viaje en diciembre de 1627 del comisario Alonso de Carrión, uno de los comisarios habituales de Bartolomé Spinola. Recibió 400.000 reales de Antonio de

²⁸ AHPNM. Protocolo 4515, f. 257.

²⁹ AHPNM. Protocolo 1365, 5/4/1601.

³⁰ AHPNM. Protocolo 4509, f. 287 Poder, 16/09/1622.

³¹ AHPNM. Protocolo 1365, f. 11/9/1601.

³² V. VAZQUEZ DE PRADA. “Gli uomini d'affari e i loro rapporti con la Corona spagnola nelle Fiandra (1567-1597)”. En A. MADDALENA y H. KELLENBENZ (eds.) *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*. Bologna, 1984, p. 262.

Negro, 80.000 de Bartolomé Villa y 100.000 reales de Juan Nuñez Saravia³³. Tres meses antes se había encargado de llevar 3.140.000 reales por cuenta de Bartolomé Spinola y Antonio María Bucarelli.

Las rutas

Desde Madrid, el banquero solía elegir un puerto de embarque en función del destino final del metal precioso. La inmensa mayoría de las transferencias realizadas entre 1604 y 1650, para las cuales disponemos de información, siguieron la ruta del Mediterráneo hacia Génova. Un viaje de ida y vuelta desde Madrid a cualquier puerto de la península Ibérica en el que el comisario no estuviese obligado a embarcarse con el dinero, no duraba más de 15 días³⁴.

Hasta 1640, el puerto habitual de embarque en el Mediterráneo fue Barcelona. Cuando estalló la revuelta se optó por Denia, Valencia o Cartagena. Un viaje de ida y vuelta a Barcelona solía durar 15 días, y 10 si era a Cartagena. Cuando el destino no era Génova, sino Amberes, la embarcación se hacía por los puertos del Cantábrico o del Atlántico, destacando La Coruña. A San Sebastián o Pamplona se solía enviar dinero para pagar a los soldados que vigilaban las fronteras. El viaje de ida y vuelta a estas ciudades solían durar 13 días.

El transporte por la península obligaba a registrar la mercancía en las aduanas que separaban Castilla de otros reinos. Por ejemplo, si salía con dirección a Barcelona, había que detenerse en Arcos, y si el destino era Cartagena, entonces se registraba en Murcia.

La embarcación del dinero

Una vez que el dinero llegaba al puerto de embarque, había dos posibilidades. El comisario entregaba el dinero a un agente del hombre de negocios en dicha ciudad, regresando de inmediato a Madrid para rendir cuentas; o bien, él mismo se embarcaba con el dinero. Esto último era frecuente en el caso de los envíos a Génova.

El hecho de que el comisario terminase su viaje en Barcelona podía obedecer a varias razones: el hombre de negocios esperaba reunir una suma mayor antes de embarcarlo; no había barcos en ese momento para embarcarlo y prefería dejarlo bajo la custodia de alguien que pudiese ofrecer mayor seguridad; o simplemente, cuestiones operativas como, por ejemplo, que las galeras y sus patrones eran de confianza, y no requerían la custodia del comisario en ellas, etc.

³³ AHPNM. Protocolo 4512, pp. 248-330. Como se puede observar, también en esto los portugueses colaboraban con los genoveses para realizar transferencias y cumplir con sus asientos.

³⁴ Hay que tener en cuenta que en los contratos entre el banquero y el comisario, éste se obligaba a regresar de inmediato para entregar los justificantes (cartas de pago) de la entrega del dinero en el puerto o embarcaciones convenidas, y la obligatoriedad de ajustar todos los gastos del viaje, algunos de los cuales exigían desembolsos por adelantado.

La embarcación en los puertos del Mediterráneo se realizaba normalmente en galeras, aunque también se emplearon otro tipo de navíos. Las galeras preferidas eran las de la escuadra de Génova, algunas de las cuales estaban a cargo de los mismos hombres de negocios que realizaban las transferencias. Por lo tanto, conocían su estado, la tripulación, y su seguridad en una travesía. Cuando no estaban disponibles se utilizaron las que servían en las escuadras de Sicilia o España³⁵.

El traslado de plata a través del Mediterráneo, al igual que en el caso del Atlántico, no fue nunca una tarea fácil. Encontrar galeras disponibles en el puerto, en el momento preciso, exigía una complicada labor de coordinación e influencias. Las escuadras de galeras tenían encomendadas otras labores y su mantenimiento era costoso. Existen numerosas discusiones entre los banqueros y la Corona en relación con la necesidad de que las galeras, en especial las de la escuadra de Génova, estuviesen disponibles para trasladar los metales preciosos cuando los banqueros las necesitaban. A parte, había conflictos con respecto a la autoridad que tenía un banquero de Madrid para exigir un retraso en la salida de la escuadra hasta que llegase a Barcelona un cargamento de metal precioso. Estas discusiones obligaron a incluir cláusulas en las condiciones de los asientos de dinero, como una forma de presionar a la Corona para que les facilitase lo más posible este tipo de operaciones.

La llegada a Génova

Una vez que el dinero llegaba a Génova, ya fuese a cargo del comisario, si éste iba acompañando al metal precioso durante la travesía, o a cargo del capitán de la galera, se entregaba a la persona indicada por el banquero de Madrid, que debía otorgar una carta de pago declarando la recepción del dinero.

Una vez en Génova, se abrían varias opciones. El metal precioso se vendía allí buscando el mejor precio; o bien se enviaba en metálico a otra ciudad donde el beneficio fuese aún mayor. Otras opciones eran depositarla en el banco de San Jorge, o enviarla a Milán o Amberes cruzando los Alpes. Algunas veces la decisión venía de Madrid, pero lo normal era que esa responsabilidad fuese de la compañía que colaboraba habitualmente con el banquero de la Corte española, dado que tenía mejor información.

En cualquier caso, lo cierto es que, al recibir la plata y desprenderse de ella utilizando cualquiera de las modalidades señaladas (excepto en el caso de enviarla en metálico a Flandes), la casa de negocios de Génova trataba de convertir su valor en papel y girarlo a las ferias de pago italianas. Muy pocas veces lo hacían con dinero en efectivo.

³⁵ L. LO BASSO. *Uomini da remo. Galee e galeotti del Mediterraneo in Età Moderna*. Milano, 2003, pp. 267 y ss.

Una estimación del coste de transporte de plata en la península Ibérica

El metal precioso era el instrumento utilizado en última instancia para saldar deudas, pero todos los agentes trataban de reducir su uso como dinero al mínimo imprescindible. La idea de que desde América fluían caudalosos ríos de plata que atravesaban España para desembocar en el resto de Europa, parece haber extendido la idea de que la exportación de metal precioso apenas tenía costes, y que, por lo tanto, los banqueros utilizaban el metal precioso para pagar en Europa a sus correspondientes.

La realidad es que mover plata dentro y fuera de la península Ibérica, al igual que ocurría con cualquier otra mercancía, era una actividad costosa y llena de riesgos. A lo largo de los siglos XVI y XVII diversas compañías demostraron su habilidad para realizar este tipo de transferencias y, por tanto, se posicionaron en el mercado, ofreciendo este tipo de servicios a precios competitivos, tanto a la Corona como a los particulares. El secreto de estas empresas consistió en hacer lucrativo, algo que para el resto, incluida la Corona española, suponía un serio problema y resultaba muy caro.

El cálculo de los costes de transporte de plata es una variable importante a la hora de evaluar con precisión hasta que punto existía integración en este tipo de mercado. Por otro lado, nos permite conocer mejor la estrategia y organización de los intermediarios financieros internacionales a la hora de ofrecer crédito y realizar inversiones en distintos lugares de Europa.

Se ha indicado que el movimiento de capitales podía llevarse a cabo en metálico o utilizando otros instrumentos financieros, como por ejemplo la letra de cambio. Si la letra de cambio se generalizó con el tiempo, es porque aventajaba al dinero efectivo, pero tampoco era gratuita. ¿Qué determinaba su precio? Es muy probable que una de las variables que influía en él fuese el coste de oportunidad de utilizar otras alternativas, como por ejemplo, el dinero en metálico.

Una de las dificultades para estimar el coste del transporte de dinero radica en el tipo de fuentes documentales que debemos utilizar. Al no disponer del libro de cuentas del banquero de Madrid, y trabajar fundamentalmente con fuentes notariales, es necesario realizar una laboriosa recopilación de datos que no siempre resulta completa, ni comparable con otras fuentes. De todas formas, contamos con una muestra lo suficientemente extensa para poder hacer estimaciones. (tabla..)

El coste puede dividirse en función del lugar de destino y de los agentes que intervienen en la transferencia. En función del destino, hablaríamos primero del coste de la transferencia desde Madrid al puerto de embarque, y en segundo lugar, el coste de la navegación.

El coste de una transferencia a través de la península Ibérica se acordaba entre el comisario y el dueño del dinero en un contrato que se elevaba a escritura pública ante un notario. El banquero se comprometía a abonar al comisario una suma en reales de plata o vellón por caja o carga transportada. Ese precio incluía todos los costes variables en los que incurría el comisario durante el trayecto, que básicamente eran cuatro tipos: el coste de los arrieros y sus medios de transporte, su propio salario del comisario, el salario de los guardas, si los había, y el coste de los materiales necesarios para empaquetar el dinero³⁶. Sólo en raras ocasiones un banquero negociaba directamente con los arrieros³⁷. Una vez en el puerto de embarque, si la plata se retenía allí durante un tiempo, el banquero de Madrid debía asumir el coste del agente encargado de recibirla y custodiarla hasta su embarcación. Todo ello se negociaba y pagaba al margen del comisario, cuyo trabajo terminaba cuando se desprendía del dinero en el puerto de embarque. En aquellos casos en los que el comisario se embarcaba con la plata hasta Génova, su coste se incluía en el precio antes señalado de reales por caja. (ver tabla).

En un segundo lugar, tenemos el coste del traslado marítimo que incluía el flete y las gratificaciones a la máxima autoridad de la embarcación, ya fuese el general de la escuadra o el capitán de la embarcación. Además, habría que sumar el coste del seguro.

El transporte solía pagarse por adelantado para no utilizar la suma transportada, que debía llegar completa a su destino. Sólo en unos pocos casos excepcionales se pagaba al comisario al terminar su trabajo. Esto solía ocurrir cuando el comisario no recibía previamente el dinero, sino que tenía que encargarse primero de cobrarlo en distintos lugares, y después llevarlo en persona a otra ciudad distinta. En ese caso, el comisario hacía uso del dinero que transportaba a lo largo del viaje.

El salario del comisario

El salario del comisario se fijaba en función de los días que estuviese ocupado, desde que partía hasta que regresaba a Madrid, incluyéndose el tiempo empleado en contar el dinero. En los casos estudiados a lo largo de casi 50 años su salario se situó entre los 500 y 700 mrs. por día. (ver tabla). Unos 500 mrs. significaban aproximadamente 14,7 reales al día³⁸. En el caso de los

³⁶ En la escritura de obligación, el comisario hace referencia al coste del transporte como "porte, costas y gastos y otros derechos del viaje y ocupación de mi persona", y se incluían tanto los gastos de ida y vuelta. Aunque el comisario recibiese el dinero del viaje por adelantado, una vez de regreso en Madrid, tenía que justificar todos los gastos realizados y devolver lo que hubiese sobrado.

³⁷ AHPNM Protocolo 5516, f. 313 y 321. Carta de pago, 1/06/1635. Octavio Centurión negoció personalmente con los arrieros, y después entregó al comisario el dinero que debía pagarles.

³⁸ El salario de un peón albañil, la escala más baja de la construcción en Madrid se pagaba por entonces a 2 reales al día (citar), es decir, siete veces menos.

salarios de comisarios vinculados a gestiones de cobro, existen diferencias³⁹. Por ejemplo, un vecino de Madrid cobró un salario de 17 días a razón de 12 reales al día, por ir de Madrid a Murcia a ejecutar a Esteban Muñoz por una requisitoria ante los tribunales⁴⁰. En otra ocasión, Octavio Centurión pagó a un comisario 2 ducados de plata al día (22 reales), por el transporte de plata y vellón en 1635.

En el contrato que se firmaba antes de partir se calculaban los días estimados de viaje, y se entregaba el dinero por adelantado, con la obligación de ajustar cuentas en cuanto regresase a Madrid⁴¹. Bartolomé Spinola pagó ese mismo salario en 1628 a Juan de la Fuente. Su misión consistió en cobrar una suma de vellón en Burgos y llevarla a Santander para pagar a los soldados que allí se encontraban. En total, se estimó que tardaría 44 días y se acordó un pago de 2 ducados por cada uno⁴².

Sorprende comparar el salario de un comisario contratado por un banquero con los que pagaba la Real Hacienda cuando se encargaba por sí misma de realizar transferencias en metálico. Por ejemplo, en un envío entre Madrid y Sevilla llevado a cabo en 1626, se pagaron 1.000 mrs al día al comisario Francisco de Ugarte, alguacil de corte⁴³. El más caro de los que trabajaron para algún banquero no superó los 700 mrs.

Los arrieros

Los arrieros eran el mayor coste de todo el transporte. Solían ser contratados por los comisarios con clausula de mancomunidad, formalizando también un contrato ante notario. En él se especificaba lo que debía pagárseles, cómo, cuando y todas las condiciones del servicio que se contrataba. A veces, en esos acuerdos intervenía un corredor de carruajes de Madrid, sobre todo cuando se necesitaba a muchos arrieros o carreteros. Por ejemplo, el corredor aparece en un

³⁹ Las diligencias de Octavio Centurión contra el receptor de Sevilla para que pagase una suma le supuso contratar a una persona por 400 mrs. al día. AHPNM. Protocolo 5516, f. 454. En 1635 envió a Joseph Pérez Martel, abogado de los reales Consejos, a tomar la residencia de ese año al licenciado Cristóbal Girón, alcalde mayor de la villa y demás ministros y oficiales de la villa de Monesterio. Esa gestión le costó a Octavio Centurión 60.000 mrs. por 60 días. Es decir, dada la categoría de la persona contratada, en línea con los costes habituales de un comisario. AHPNM. Protocolo 7306, f. 4, 29/05/1635. En otra ocasión, Octavio pagó 8 reales al día (272 mrs.) por una persona encargada de cobrar diversas deudas, libranzas, réditos de juro, etc. AHPNM. Protocolo 7306, f. 6, 26/11/1638. Y en 1647, el envío de una persona a cobrar procediendo judicialmente le suponen 500 mrs. por día ocupado. AHPNM. Protocolo 7306, f. 8. 1647.

⁴⁰ AHPNM. Protocolo 5457, f. 73. 14/1/1623.

⁴¹ AHPNM. Protocolo 5516, f. 313 y 321. Carta de pago, 1/06/1635.

⁴² AHPNM. Protocolo 4513, f. 384, 10/6/1628.

⁴³ Archivo General de Simancas (AGS), CJH, 623. Billeto, 15/04/1626. El envío fue acompañado de 5 guardas que cobraron 400 mrs. al día cada uno.

contrato para un transporte de 220 cajas, donde intervienen 7 carreteros de distintos lugares, con un total de entre 60 y 70 mulas⁴⁴.

La posibilidad de elegir entre muchos arrieros cada vez que se realizaba un envío permitió ajustar más su precio, sin olvidar que la seguridad del envío seguía siendo un aspecto fundamental. En la negociación, los arrieros estipulaban sus precios por arroba, es decir por peso. No se suele hablar de cajas, sino simplemente de cargas, cuyo peso máximo por mulo era de 13 arrobas. Se dice que la carga constaba de 40.000 reales, es decir, dos cajas. Esto significa que una caja de 20.000 reales pesaba aproximadamente 6,5 arrobas. Lo normal era que el contrato especificase las cajas que recibían, comprometiéndose a entregarlas por peso. De esa forma se evitaba contar la moneda y perder tiempo en esta operación.

Cuando el transporte se realizaba a lomo de mulas, el precio más común durante la época que estudiamos fue el de 13 reales en plata castellana por arroba, aunque había variaciones (ver cuadro). En el caso de que fuesen carros, la referencia del precio para un transporte realizado en junio de 1628, es de 7,75 reales por carga (8 reales de plata menos un cuartillo), es decir, 0,596 reales por arroba⁴⁵. En otro caso mucho más caro, Ambrosio Pagi tuvo que pagar 14 reales de plata por arroba desde Madrid a Barcelona, en un envío de 80 cajas de plata, es decir, a 182 reales por caja⁴⁶. (Ver datos de la tabla).

En un envío de plata y vellón que contrató Bartolomé Spinola con Jerónimo de Mijancas para llevarlo de Madrid a San Sebastian, los arrieros cobraron 10 reales por arroba⁴⁷. A veces, es posible encontrar precios más bajos. Por ejemplo, en 1646 se cobra en el caso de cargas de moneda en mula, a 11 reales por arroba⁴⁸. No parece que exista un encarecimiento con el paso del tiempo, sino más bien al revés, lo cual nos hace plantearnos muchas preguntas sobre el desarrollo de los servicios de transporte a medio y largo plazo.

Ese precio de 13 reales por arroba es el mismo que se aplicó no sólo a la moneda sino al transporte de uniformes para el ejército, del que se encargaba Octavio Centurión. El envío se realizó entre Madrid y Cádiz en julio de 1634. Se trataba de 100 vestidos de paño de colores que pesaban 51 arrobas y 20 libras⁴⁹. Sin embargo, el transporte de dinero no tenía el mismo coste por peso que el de otras mercancías. Hay que tener en cuenta que en 1635 se estaba cobrando un real

⁴⁴ AHPNM. Protocolo 3713, f. 434. Obligación, 17/9/1647.

⁴⁵ AHPNM Protocolo, 4513, f. 394. Poder, 10/06/1628.

⁴⁶ AHPNM. Protocolo 4513, f. 553. Carta de pago, 4/08/1628.

⁴⁷ AHPNM. Protocolo 4513, f. 266. Carta de pago, 30/05/1628.

⁴⁸ AHPNM. Protocolo 5387, f. 221. Obligación, 8/6/1646. Como era para Valencia se cobra la mitad en plata y el resto en vellón

⁴⁹ AHPNM. Protocolo 5479, f. 203. Carta de pago, 27/07/1634. Octavio Centurión encargó este transporte al comisario Pedro Sánchez Escobedo, que también realizaba transportes de plata.

por el porte de una fanega de cebada transportada desde Dasanço de Abajo a Madrid (cuanto pesa una fanega??) y 2 reales por cada saca de paja para el mismo trayecto⁵⁰.

Otros gastos

El resto de gastos incluidos en el contrato del comisario correspondía a los guardas que fuese necesario contratar para custodiar la carga, así como a los materiales necesarios para realizar el transporte: talegos, esteras, madera para las cajas, luces para el camino, etc.

En un viaje que hizo Jerónimo de Mijancas en 1628 se detallan los gastos del transporte. Los arrieros cobraron en este caso a 10 reales la arroba, lo cual supuso más del 67% del coste total del envío (ver cuadro). El gasto del comisario no fue más del 15% del total, y eso que cobraba cinco veces más al día que los guardas que se contrató para custodiar el convoy.

Cuadro. Gastos de Jerónimo de Mijancas por el transporte de dinero de Madrid a San Sebastian

Tipo de gasto	reales	%
Talegos	354	4
Esteras para liar el vellón	148	1.7
Cajas para la plata a 8 reales la caja	128	1.5
Salarios de los 2 guardas	504	6
Traslado y luces para el camino y otras cosas	350	4.1
Salario del comisario por contar el dinero, ida y vuelta a 500 mrs el día	1.276	15.2
Arrieros a 10 reales la arroba	5.665	67.3
Total	8.425	100

Fuente: AHPNM Porocolo 4513, p. 266 cp 30/05/1628

Cuando analizamos los contratos entre el banquero y el hombre de negocios encontramos diferencias de precio en términos de reales por caja para envíos llevados a cabo por el mismo comisario, y para un mismo trayecto y año. Estas diferencias podrían explicarse por la forma en la que el comisario decidía organizar el viaje. Por ejemplo, si el comisario contrataba guardas o no para custodiar el dinero, o dependiendo de la cantidad y calidad de los materiales necesarios para empaquetar el dinero. Todas esas decisiones repercutían al final en el precio por caja que pagaba el dueño del dinero.

Teniendo en cuenta que esos costes influían en el coste total del envío, y que podían variar de uno a otro, resulta difícil establecer un coste medio cuando sólo disponemos de la información que nos ofrece el contrato, donde se especifica un total por caja y no se ofrecen más

⁵⁰ AHPNM. Protocolo 5516, f. 342. Obligación, 2/06/1635.

detalles. Así resulta difícil explicar las variaciones que a veces hemos encontrado dentro de un mismo envío. Por ejemplo, en septiembre de 1623, el comisario Gabriel de la Maza se encargó de llevar distintas sumas de Madrid a Barcelona, y embarcarse con ellas hasta Génova. En primer lugar, debía entregar 9 cajas con 185.657 reales a Juan Jacome Centurión, cobrandoun total de 133 reales por caja. Sin embargo, las 4 cajas que llevaba para Pablo Agustín Spinola y Condan Domenico se pagaron a 162 reales. Y una caja para Adam Centurión se cobró a 130 reales. ¿Quizá, en este caso, el comisario pudo establecer un precio no sólo en función de sus gastos, sino de quienes eran sus clientes?

La embarcación

El comisario se hacía cargo de todos los costes del viaje con el precio establecido por caja, salvo el flete de la galera y el resto de gastos relacionados con la embarcación, que siempre quedaron a cargo del que organizaba el envío.

En 1641 varios hombres de negocios pagaron un flete del 1,25% sobre el valor del metal precioso transportado en una galera cargada en Denia con destino a Génova⁵¹. El beneficio por el transporte supuso 22.177 libras, 19 sueldos y 7 dineros. En otra ocasión, el flete de otra galera cargada en Denia en el mes de octubre, fue de 1,5%. El flete de la embarcación lo solía pagar el destinatario del dinero en Génova⁵².

Además del flete, el coste de la travesía por mar se concretaba además en el pago de una suma al general o capitán del navío donde se embarcaba el dinero. Esa retribución podía concretarse en la entrega de una joya o una de las cajas de dinero. En otras ocasiones, se negociaba un porcentaje que giraba entre el 0,5% y el 1,5% del valor de lo transportado⁵³. El general cobraba esa gratificación para recompensar a los capitanes y oficiales de cada galera por el cuidado del dinero durante la travesía. La retribución del general no constaba en las cédulas de embarque, ni ellos tenían derecho a exigir ninguna compensación por ese trabajo, pero se les solía gratificar para “no disgustar al general, que puede hacer mucho daño dilatando cumplir la orden de embiar galeras, o hacer que partan dejando en tierra una conducta”⁵⁴.

La gratificación se pagaba igual, tanto si el dinero era de particulares como de la Real Hacienda, pero cuando la Real Hacienda enviaba dinero por vía de factoría y asumía todos los gastos de la transferencia, el Consejo de Hacienda presionaba para reducir todo tipo de gratificaciones extraordinarias. En una ocasión en mayo de 1638, se ordenó al capitán de una

⁵¹ Archivio di Stato di Genova (ASG), Magistrato delle Galee, f. 13 (1640-41).

⁵² AHPNM. Protocolo 5458, f. 289. Poder, 10/09/1623.

⁵³ AGS CJH 828. Memorial Bartolomé Spinola, 1641.

⁵⁴ AGS CJH 632. Consulta, 11/07/1627.

galera que había llevado a Italia 260 cajas de Juan Lucas Palavesín, que devolviese el 0,5 % que le había cobrado al banquero porque el dinero viajaba por vía de factoría⁵⁵. Esta negativa a pagar flete por parte de la Corona se repite en una disputa que varios hombres de negocios tuvieron en 1616 con el capitán de una galera en Génova⁵⁶.

El precio por caja

Si estudiamos la variación del precio final por caja dependiendo de los trayectos, el transporte entre Madrid y Génova, el más numeroso, osciló entre los 120 y los 184 reales por caja, predominando valores en torno a los 140 reales.

Por ejemplo, cuando se llevaron a cabo transportes para el trayecto Sevilla-Madrid-Barcelona, pocas veces la documentación específica por separado el coste entre Sevilla y Madrid. El transporte de 17 cajas de reales de plata para la ruta Sevilla-Madrid-Barcelona-Génova, se contrató en una ocasión por 230 reales por caja⁵⁷.

El coste del transporte siempre se realizaba en plata, pero si se hacía dentro del territorio castellano podía pagarse en vellón, como por ejemplo, en los trayectos Sevilla-Madrid. En uno de ellos se pagaron 11.915 reales vellón, que supusieron 99,2 reales de vellón por caja, de los cuales sólo 2.000 se entregaron por adelantado en Sevilla. En otra ocasión, ese mismo trayecto tuvo un coste de 115 reales de vellón en un envío a cargo de los Fugger. El pago en vellón se repite también en los envíos desde Madrid a La Coruña o a San Sebastian. En el caso del transporte de dinero a la capital gallega hemos constatado un pago de 16 reales de vellón por arroba, es decir 208 reales de vellón por carga, uno de los más caros aunque fuese en vellón⁵⁸. En otro envío de 263.606 reales de plata a San Sebastian para el pagador de la gente de guerra, se pagaron 8,5 reales por arroba en vellón, lo que suponía 110,5 reales de vellón por caja.

Era imposible pagar el coste del transporte con moneda de vellón cuando el destino era Barcelona. En Aragón la moneda de vellón no circulaba, así que el pago de esos envíos se realizó siempre con metal precioso y, en ocasiones, se especificaba que debía saldarse con monedas de plata doble⁵⁹.

⁵⁵ AGS Estado 3594. Consulta 21/06/1638.

⁵⁶ AHPNM. Protocolo 1381. Declaración 22/3/1616.

⁵⁷ AHPNM. Protocolo 5458, f. 289. Poder, 10/09/1623.

⁵⁸ Se pagó la mitad antes de salir de Madrid, y el resto en destino, una vez entregada la mercancía. Duarte Fernández encargó un envío al comisario Martín de Aldaz. Éste concertó con varios vecinos de Hinojosa el transporte a La Coruña de aproximadamente unas 70 cargas con monedas y barras de plata. Sebastián Martín y Francisco Santos y Juan de Arohizo y Francisco López y Francisco Rey vecinos de la Hinojosa juntos y de mancomún. AHPNM. Protocolo 5665, fol. 239. Poder, 21/03/1637. Le ha de entregar la carga el viernes 27 y sino por cada día de retraso pagaría 4 reales por mulo. En Rioseco se podían detener y “olgar dos días”.

⁵⁹ AHPNM. Protocolo 4515, f. 258. Escritura de recibo, 09/10/1630.

En algunos casos, sobre todo cuando la Real Hacienda se encontró con dificultades para conseguir metal precioso, se podía dividir el coste, mitad en vellón y mitad en plata. Por ejemplo, 1650 en un envío a Denia (Valencia), los arrieros pidieron 8 reales/arroba. La mitad en vellón pagado en Madrid, y el resto en plata al entrar en el reino de Valencia donde el cobre tampoco circulaba⁶⁰.

El coste en relación con el valor de la carga

Cuando la Real Hacienda se encargó de transportar el metal precioso, como sucedió muchas veces entre Sevilla y Madrid para dotar de liquidez al arca de la Tesorería General de Madrid, el coste se calculaba casi siempre como porcentaje del valor de la carga. La Casa de la Contratación contrató en numerosas ocasiones servicios de comisarios para enviar dinero a la Corte por orden del Consejo de Hacienda, sobre todo a partir de la década de 1630, cuando se decidió que el tesoro americano llegado en las flotas y galeones, se entregaría en Madrid en lugar de hacerlo en Sevilla, como había sido habitual⁶¹. Así por ejemplo, en un envío desde la Casa de la Contratación a Madrid efectuado en 1676 se concertó con los conducteros un 1 % del valor de la plata y un 0,5% del oro. Al margen se les pagaron 4 reales por el registro y el papel sellado que fueron necesarios para certificar ante notario toda las gestiones del transporte⁶².

Si tenemos en cuenta el coste por caja (cuadro), unos 130 reales por caja supone aproximadamente un 0,65% del valor transportado, y si el coste es de 160 reales, un 0,80%.

En el caso del coste de los envíos realizados por particulares, el coste era menor. Entre 1632-34 Tomás Mañara envió a Madrid 80.000 reales de plata en metálico por orden de Octavio Centurión, procedentes de rentas que Tomás cobraba en su nombre en Sevilla. Su coste fue de 15.912 mrs, incluyéndose “porte, licencia, talegos y otros gastos”, lo que supuso un 0,585% del valor de lo transportado, pudiendo pagarse en vellón. En otro ejemplo, en este caso de enero de 1614, un arriero lleva de Sevilla a Madrid 200.000 reales plata que Geronimo Burón enviaba a Nicolao Balbi. Se pagaron 28.730 mrs⁶³, es decir un 0,422% del valor del envío. En otro envío de Tomás Mañara por valor de 21.062.000 mrs de plata desde Sevilla a Madrid, el coste de licencias,

⁶⁰ AHPNM. Protocolo 5392, f. 350. Obligación 31/7/1650. El compromiso fue cancelar cualquier diferencia en Denia un día después de la entrega del dinero.

⁶¹ C. ALVAREZ NOGAL. *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*, Valladolid, 1997, pp. 86-92.

⁶² Archivo General de Indias (AGI). Contaduría 3. Copia de testimonio dado en la Casa de la Contratación a las partidas que se enviaron en este año al Consejo de Indias, 19/05/1676.

⁶³ AHPNM. Protocolo 1379, 30/1/1614.

talegos, cajones y otros gastos supuso 119.646 mrs de vellón, es decir 3.519 reales⁶⁴. Sin tener en cuenta el premio de la plata, esto supone un 0,568% del valor de lo transportado.

Cuando no eran banqueros, los precios cambian y se triplican. D. Tomás de Salazar, caballero de Santiago, recibió en Madrid 432 pesos y 5 reales de plata de parte de Pedro de Ampuero, vecino de Sevilla, a través de Juan Pintado y Bernabe Soraluze, conductores de plata⁶⁵. Por el transporte a Madrid de los 440 pesos restantes, los conductores de plata le cobraron 5 pesos por su salario, y 2 pesos y 3 reales por los gastos de la conducción. En total, a Salazar se le descontaron 67 pesos y 3 reales, y el envío a Madrid tuvo un coste del 1,7% sobre el valor finalmente entregado.

Esos porcentajes son similares a los que por esas fechas se estaban cobrando por el transporte de vellón. En algunas de las transferencias estudiadas entre 1632 y 1640, el coste supuso un maravedí por cada 160-200 transportados, es decir entre el 0,62-0,50% del valor transportado⁶⁶. Esa cifra es justo la mitad de otro envío realizado por Octavio Centurión desde Madrid a Sevilla por un importe total de 106.000 reales de vellón. Se hicieron 6 viajes entre el 15 de septiembre de 1634 y el 2 de febrero de 1635, utilizando siempre el mismo arriero que llevó sumás de entre 8.000 y 23.000 reales de vellón en cada viaje. El coste fue de 2,5 reales por arroba, es decir un 1,25% del valor transportado⁶⁷.

Podemos compararlo con un envío de plata que realizó Octavio Centurión por esas mismas fechas a San Sebastian, en el que pagó 9 reales por arroba. Ahora bien, en el caso de la plata cada arroba llevaba 3.077 reales aproximadamente, lo que supuso un coste final del 0,3% del valor transportado.

Esas cifras son interesantes porque la fuente más utilizada hasta ahora para estimar el coste del transporte eran las cláusulas de los asientos firmados por la Corona con sus banqueros. En esos contratos se les reconocía un porcentaje para cubrir los gastos de mover el dinero que iban desde el 2% al 4%, cuando el coste de moneda que hemos obtenido a través de otras fuentes no alcanza nunca más del 1,7%. Es cierto que a esa cifra habría que añadir otros gastos de gestión o intermediación, pero en cualquier caso las compensaciones en los contratos resultan inicialmente sobrevaloradas, y desvelan una ganancia añadida a los intereses del asiento.

⁶⁴ AHPNM. Protocolo 5477, f. 162. Carta de pago, 18/7/1633.

⁶⁵ AHPNM. Protocolo 8417, f. 72. Carta de pago, 18/5/1692. Ampuero tenía 500 pesos en Sevilla en abril de 1692, que previamente había cobrado en Portobelo (Panamá) en nombre de Salazar. Antes de salir de Sevilla, la Real Hacienda le descontó un 12% por el indulto que ese año se aplicó a los metales preciosos llegados en las flotas para los particulares.

⁶⁶ AHPNM. Protocolo 4527, 15/05/1640. Cuenta de la cobranza de los juros que se han cobrado por poder de Juan Esteban Doria de Génova, desde el 12 de enero de 1632 hasta el 15 de mayo de 1640.

⁶⁷ AHPNM. Protocolo 5516, f. 399. Cuentas de Octavio Centurión, 2/1635.

Ahora bien, la Corona no era la única que pagaba ese tipo de compensaciones, esos precios son habituales también entre particulares cuando se contrataban servicios financieros que incluían gestiones de transporte. Por ejemplo, en un ajuste de cuentas entre particulares en 1648 da por bueno un 2% en función del transporte de dinero que fue necesario realizar a la hora de cobrar diversas sumas⁶⁸. Cuando Joseph Strata, sobrino de Lelio, un importante banquero del rey, encargó en 1641 a Juan Estaban Imbrea la gestión de distintas sumas que su tío había dejado pendientes antes de morir, y que exigían transportes de dinero, Joseph le ofreció un 4% por la conducción⁶⁹.

Otro ejemplo es el contrato de asiento que Juan Díaz de la Mora firmó con el Consejo de Hacienda el 15 de junio de 1639. Se comprometió a entregar 40.950 ducados de plata en la Tesorería General de Madrid y en casa del banquero Lelio Imbrea, a cambio de una compensación de un 2,5% por el transporte de moneda⁷⁰. En torno a 1629, por gastos de conducción se hacía bueno un 2% en este tipo de contratos, tanto en vellón como en plata, pero en un asiento de galeras firmado en 1639 se acrecentó hasta el 3,5%, sólo en el vellón⁷¹.

Costes de transporte según el valor del dinero transportado en la península Ibérica

	Real Hacienda	particulares	Asientos y contratos
Plata	0,62-0,80%	0,30-1,7%	2-4%
Vellón		1,2%	2-4%

El coste hasta Génova

Como ya hemos indicado, gran parte del dinero que se enviaba a Barcelona tenía como destino final la ciudad de Génova, pero en la mayor parte de los contratos entre propietario y comisario no se especificaba con claridad cuál era el precio de cada parte del trayecto. Sólo en una ocasión hemos encontrado un envío que especificaba el pago de 132 reales por caja hasta Barcelona y 8 reales más hasta Génova. En total 140 reales por caja⁷². El coste Barcelona-Génova parece ser un precio estandar, porque en un envío en el que, a la carga que se llevaba desde

⁶⁸ AHPNM. Protocolo 6518, f. 1078. Carta de pago, 1/12/1648.

⁶⁹ AHPNM. Protocolo 6845, f. 390, 1641. AHPNM. Protocolo 6845, f. 262. Concierto, 9/8/1641. Parece ser que Joseph no tenía experiencia suficiente para realizar estas gestiones cuando a la muerte de su tío, asumió la gestión de su patrimonio y la liquidación de sus negocios. Joseph solicitó ayuda a Juan Esteban y lo puso todo en sus manos. En esas gestiones estaba no sólo el trueque, sino todas las gestiones para enviar el dinero a Italia. En el contrato se especificaba que debía hacerse “por donde otros hombres de negocios lo envían”, así como asegurar el dinero, cuyo coste asumiría Joseph, al precio que tenían otros seguros sobre galeras en Madrid, así como gastos de portes, puertos, fletes, etc., Joseph se comprometió a entregar una licencia de saca, y en caso de no tenerla, “pagar un 2% en plata en esta Corte como lo hace su Majestad”.

⁷⁰ AHPNM. Protocolo 6844, f. 137 y 170, 2/3/1640. Juan Díaz de la Mora residía en Madrid.

⁷¹ AHPNM. Protocolo 4525, f. 610. Escritura de obligación ante el asiento de galeras, 15/07/1639.

⁷² AHPNM. Protocolo 5787. f. 44. Poder, 03/03/1626. Se trata de un envío de Ricardo Petrocholi a Juan Lucas y Gregorio Spinola.

Madrid, se sumó otra que ya estaba en la ciudad Condal, el porte del dinero extra a Génova también se pagaron 8 reales por caja⁷³.

Cuadro. Estimación del precio del transporte de dinero entre 1623 y 1635 en reales por caja

Año	reales por caja de 20.000 reales	numero de casos
Madrid-Génova	130	1 (1623)
Madrid-Génova	133	1 (1623)
Madrid-Génova	134	1 (1627)
Madrid-Génova	138	1 (1623)
Madrid-Génova	144	5 (1627)
Madrid-Génova	162	1 (1623)
Madrid-Barcelona	130	1 (1626)
Madrid-Barcelona	132	1 (1626)
Madrid-Barcelona	134	1 (1626) 1 (1627)
Madrid-Barcelona	140	2 (1635)
Madrid-Barcelona	144	2 (1630)
Madrid-Barcelona	145	1635
Madrid-Barcelona	151,25	1634
Madrid-Barcelona	156	1634
Madrid-Barcelona	160	1627
Madrid-Barcelona	184,4	1634
Madrid-Murcia-Cartagena-Génova	108 (vellón)	1627
Madrid-Murcia-Cartagena-Génova	122 (vellón)	1627
Barcelona-Génova	8	1626
Sevilla-Madrid	115 (vellón)	1630

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid.

Conclusiones

Este trabajo pone de manifiesto una constante exportación de metal precioso, fundamentalmente de plata, desde la península Ibérica a Génova a lo largo de la primera mitad del siglo XVII, practicado en su mayor parte por banqueros genoveses, aunque también aparecen algunos portugueses. La constatación de que el metal precioso se movía con agilidad desde la

⁷³ AHPNM. Protocolo 4512, f. 227. Escritura de recibo, 12/09/1627.

península Ibérica hacia Europa pone de manifiesto el interés de muchos banqueros por aprovechar los beneficios las diferencias de precio de este producto les podía reportar. En esta faceta se comportaron más como mercaderes, siendo la plata la mercancía de exportación. No porque con él fuesen necesariamente a efectuar pagos, sino fundamentalmente porque era una mercancía abundante en la península Ibérica y escasa en otros lugares de Europa. En este aspecto, ni la plata, ni los agentes que la manipulaban, se comportaron de forma distinta a otros mercaderes vinculados a productos de la agricultura o la manufactura.

¿El mercado de plata en Europa estaba integrado en el siglo XVII?. Para responder a esta pregunta debemos comparar el precio de la plata en los distintos mercados europeos, un precio que incluyese los costes de transporte. Con un coste de transporte igual a cero, un mercado europeo de plata verdaderamente integrado mostraría en todas parte el mismo precio. Sin embargo, ese coste nunca es cero. El transporte de mercancías en Castilla, y en concreto de los metales preciosos, tenía unos costes de material y gestión que, en el caso de la plata, hasta ahora nadie había estudiado, ni intentado calcular de forma sistemática. La reducción de los costes de transporte incrementaría enormemente la transferencia física de plata para aprovechar cualquier diferencia en las demandas de plata del continente, pero ese proceso sería tan intenso como breve, porque la transferencia igualaría las curvas de oferta y demanda en todas partes, eliminando los incentivos para aprovechar diferencias.

A lo largo de este trabajo se ha tratado de hacer una estimación del coste del transporte de la plata que fue exportada desde España a otros lugares de Europa, sobre todo a Génova, así como una descripción de los mecanismos utilizados para llevarla a cabo. En esas transferencias, tan importante como el metal precioso, era los agentes intervenían en ella. En toda esta actividad que se encuentra a medio camino entre las finanzas y el comercio, confluyen dos formas distintas de realizar transacciones: las redes y los mercados competitivos.

La red era esencial para manejar información y coordinar todas las operaciones desde la base de la confianza. El recurso al mercado, más o menos competitivo, servía para adquirir los medios de transporte y contratar a algunos agentes. El uso de galeras para el transporte marítimo estaba organizado en forma de red, dentro de las estructuras de las compañías que realizaban este tipo de transferencias.

No todos los comerciantes, ni si quiera los gobernantes, estaban en condiciones de llevar a cabo ese tipo de transferencias y, al mismo tiempo, sacar provecho de las diferencias de precio en las distintas zonas de Europa. El estudio de los detalles del transporte pone de manifiesto la necesidad de contar con una infraestructura capaz de combinar dos elementos fundamentales: la capacidad para acceder rápidamente al metal precioso en España, y la información para gestionar

su transferencia de forma ágil y en el momento adecuado. Este trabajo pone de manifiesto que la exportación de plata era un negocio de gran complejidad logística, donde había que conjugar información, conexiones políticas, infraestructura y agentes especializados. Es decir, medios técnicos y humanos muy cualificados, en un contexto internacional con fronteras políticas y legales que añadían complejidad. La capacidad para gestionar con acierto todos estos elementos no era fácil, y por eso, sólo estuvo al alcance de algunas compañías mercantiles capaces de resolver con éxito esos inconvenientes. Para estas empresas, Sevilla y Madrid eran plazas tan importantes como podían serlo Génova, Venecia o Amberes. En las primeras se compraba el metal precioso y en las segundas se vendía.

Sólo un grupo de grandes banqueros, precisamente el que negociaba con la Corona española su crédito, estuvo en condiciones de practicar transferencias de metales preciosos de gran volumen y de forma sistemática. No fueron los únicos, pero sí los que controlaron la parte más importante del tráfico.