

Compañías de negocios en la Plasencia de los primeros Tiempos Modernos

Business companies in Plasencia during the Early Modern Times

FELICÍSIMO GARCÍA BARRIGA

Avenida de la Universidad s/n 10071 Cáceres

feligar@unex.es

<https://orcid.org/0000-0002-0327-4475>

Recibido 30 agosto 2019 / Aceptado 17 septiembre 2020

Cómo citar: GARCÍA BARRIGA, Felicísimo, “Compañías de negocios en la Plasencia de los primeros Tiempos Modernos”, en *Investigaciones Históricas, época moderna y contemporánea*, 40 (2020), pp. 265-294.

DOI: <https://doi.org/10.24197/ihemc.40.2020.265-294>

Resumen: Uno de los aspectos más desconocidos de la economía extremeña de los primeros Tiempos Modernos es el funcionamiento de los negocios de artesanos y comerciantes y sus fuentes de financiación; entre ellas destacaron las llamadas “compañías a pérdida y ganancia”, en las que un socio capitalista aportaba dinero a su compañero trabajador para que pudiera proseguir con su oficio o negocios, a cambio de recibir a su vencimiento la mitad de los beneficios o de las pérdidas. Nuestro trabajo se centra en la ciudad de Plasencia, uno de los núcleos urbanos más dinámicos de la Extremadura moderna, desde mediados del siglo XVI hasta el primer tercio del siglo XVII, analizando características de los socios, dinero prestado y otras cuestiones.

Palabras clave: *Economía. Compañías. Pérdida y ganancia. Plasencia. Siglo XVI.*

Abstract: One of the most unknown aspects of economy of Extremadura in the Early Modern Times are the business of craftsmen and merchants and their financing sources. One of these was the so called “compañías a pérdida y ganancia”, in which a capitalist partner was contributing money to his worker companion in order that he could continue with his trade or business, in exchange for receiving at the end of an established term the half of the benefits or the losses. Our work studies the city of Plasencia, one of the most dynamic urban centers of modern Extremadura, from mid-16th century up to the first third of the 17th century, analysing characteristics of the partners, quantities of money, financed business and other questions.

Key words: *Economy. Companies. Pérdida y ganancia. Plasencia. 16th century*

Sumario: Introducción. 1. Las Compañías de Negocios en Plasencia; 1.1 Análisis formal: características tipológicas y cronología; 1.2 Los socios participantes de las compañías; 1.3 El funcionamiento interno de las compañías: cláusulas legales y aplicación real; 1.4 Análisis económica: capital inicial y objeto social; 1.5 El final de las compañías: disolución y resultados. Conclusiones. Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

A pesar del avance que los estudios sobre la economía extremeña en la Edad Moderna han experimentado durante los últimos cuarenta años, quedan todavía amplias zonas de penumbra que merecen estudios específicos. El indudable protagonismo de las actividades agropecuarias ha atraído tanto la atención historiográfica que otros sectores como el estudio de la artesanía o el comercio han quedado hasta cierto punto de lado, sobre todo en los siglos XVI y XVII.

Se hace necesario, por tanto, llenar esta laguna historiográfica, y el trabajo que aquí presentamos tiene esa humilde vocación, estudiando para ello las compañías de negocios que se constituyeron en la ciudad de Plasencia entre los siglos XVI y XVII¹. La consulta de los protocolos de la ciudad del Jerte nos reveló el uso frecuente de esa figura legal, en una práctica desconocida en la región extremeña, al menos desde el punto de vista puramente económico y para esta etapa².

Atraídos por la novedad que supondría en el ámbito historiográfico extremeño, y también por la reciente publicación de dos trabajos sobre este tema en un espacio geográfico cercano³, nos animamos a estudiar la formación, desarrollo y liquidación de las compañías de negocios fundadas en la ciudad de Plasencia, en sus distintas vertientes. El marco temporal elegido abarca desde 1530, momento al partir del que se inicia la serie

¹ Para entender la realidad placentina del siglo XVI son de gran utilidad trabajos como LINARES LUJÁN, Antonio Miguel, *El mercado franco de Plasencia (Estudio histórico de la estructura comercial placentina)*. Cáceres, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, 1991 y MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel y LÓPEZ MARTÍN, Jesús Manuel, “Poder municipal y oligarquías urbanas. Los Marqueses de Mirabel y el regimiento de Plasencia durante el reinado de Felipe II”, en MARTÍNEZ RUIZ, Eduardo (coord.): *Madrid, Felipe II y las ciudades de la monarquía*, Madrid, Editorial Actas, 2000, pp. 227-243.

² Consta la existencia de compañías de artistas: HERNÁNDEZ NIEVES, Román, “Compañías laborales, pleitos y rivalidades entre artistas bajoextremeños”, en *Alcántara: revista del Seminario de Estudios Cacerenses*, 21 [1990], pp. 35-46. Conocemos también la formación de compañías de comercio en Cáceres a finales del siglo XVIII: MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel, *Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, Diputación Provincial de Badajoz, 1992.

³ LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora en el siglo XVI (1575-1600)” en *Studia Historica. Historia Moderna*, 35 [2013], pp. 279-324 y LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca en el siglo XVI”, en *Obradoiro de Historia Moderna*, 22 [2013], pp. 283-314.

continuada de protocolos notariales placentinos, hasta 1620, fecha elegida para determinar la influencia que la ya patente crisis que se vivía en el país en esos momentos sobre este tipo de contratos.

1. LAS COMPAÑÍAS DE NEGOCIOS EN PLASENCIA

1.1 Análisis formal: características tipológicas y cronología.

La base documental de este trabajo está compuesta por 116 escrituras⁴, número que indica la relativa frecuencia de este tipo de contratos y sin contar la probable existencia compañías sin escriturar.

CUADRO 1: TIPOLOGÍAS DOCUMENTALES DE CONTRATOS. PLASENCIA, 1530-1620

TIPOLOGÍA	Nº	%
compañía	93	80,17
pago	13	11,21
cuentas	3	2,59
obligación	3	2,59
concierto	1	0,86
finiquito	1	0,86
poder	1	0,86
renovación	1	0,86

Fuente (para todos los cuadros): Archivo Histórico Provincial de Cáceres [AHPC], Protocolos Notariales [PC], escribanos de Plasencia, varios legajos, y elaboración propia

⁴ Francisco Javier Lorenzo Pinar ha utilizado 78 escrituras en su trabajo sobre Salamanca y 85 en Zamora, mientras que Isabel Lobato ha encontrado 151 documentos en la Barcelona de la segunda mitad del siglo XVII e inicios del XVIII, y Falah Hassan Abed al-Hussein ha localizado 96 en Medina del Campo: LORENZO PINAR, Francisco Javier "La formación de compañías comerciales en Salamanca...", op. cit., pp. 283-314 y "La formación de compañías comerciales en Zamora ...", op. cit., pp. 307-342; LOBATO FRANCO, Isabel, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1995, pp. 34 y 72; ABED AL HUSSEIN, Falah Hassan, "Las compañías o asociaciones de mercaderes", en LORENZO SANZ, Eufemio (coord.), en *Historia de Medina del Campo y su tierra. Auge de las ferias. Decadencia de Medina*, volumen II, Medina del Campo, Junta de Castilla y León y otros, 1986, p. 193.

El 80% son escrituras de compañía propiamente dichas, que reciben distintas denominaciones (“escritura de compañía a pérdida o ganancia”, “escritura de pérdida y ganancia”, “concierto de dineros a pérdida y ganancia”). La mención expresa a la pérdida o ganancia indica la importancia de la cláusula del reparto de los beneficios; en todo caso, los contratos formalizados en Plasencia no fueron, salvo una excepción, compañías como tal, en las que los dos socios aportaban dinero y trabajo, ya que lo habitual es que haya uno o más individuos que aportan capital al negocio de otra u otras personas⁵.

CUADRO 2: EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS ESCRITURAS DE COMPAÑÍA. PLASENCIA, 1530-1620

PERÍODOS	Nº	%
1530-1540	2	1,72
1541-1550	0	0,00
1551-1560	0	0,00
1561-1570	2	1,72
1571-1580	2	1,72
1581-1590	10	8,62
1591-1600	7	6,03
1601-1610	48	41,38
1611-1620	45	38,79

La evolución temporal de estos contratos viene determinada por el mal estado de numerosos legajos de las décadas centrales del siglo XVI; por ello,

⁵ Estos contratos entrarían en la tipología denominada “comenda mercantil”, en la que el comandante entrega capital o mercancías para que el comendatario negocie; sin embargo, ya que el término “comenda” sólo puede aplicarse con propiedad a viajes marítimos, Martínez Gijón indica que en casos como los de Plasencia y otras ciudades del interior peninsular los escribanos las denominan compañías por tener esa apariencia; por último, Basas Fernández prefiere utilizar el término “compañía comanditaria”: MARTÍNEZ GIJÓN, José, “La comenda en el Derecho Español. II. La comenda mercantil”, en *Anuario de historia del Derecho Español*, tomo XXXVI [1966], pp. 379-476; BASAS FERNÁNDEZ, Manuel, “Contratos de compañías mercantiles castellanas del siglo XVI”, en *Revista de Derecho Mercantil*, 30 [1960], pp. 375-412.

la mayoría de las escrituras localizadas se sitúa a finales del XVI y principios del XVII, y su presencia anterior es testimonial.

No todo ello se debe a ese sesgo documental; resulta llamativa la cantidad de escrituras otorgadas en el primer cuarto del siglo XVII, es decir, en un momento de cierto declive económico. Nuestra hipótesis de partida vinculaba las compañías con la bonanza económica y que su presencia iría disminuyendo a medida que la economía placentina fuera notando los efectos de la crisis.

La documentación dice, sin embargo, justamente lo contrario, lo cual podría explicarse por el carácter eminentemente monetario de los contratos otorgados en la capital del Jerte; aunque abundaremos en esta cuestión más adelante, en nuestra opinión las compañías fueron para mucha gente un medio eficaz de financiación de sus negocios en un momento en el que la coyuntura económica complicaba el acceso al crédito, para obtener así capitales con los que iniciar o proseguir su actividad a cambio de renunciar a la mitad de los beneficios; ampliaremos esta cuestión en las páginas siguientes.

1.2 Los socios partícipes de las compañías.

La primera cuestión importante es el de las personas participantes en estos negocios; la mayor parte de las compañías (casi un 85%)⁶ estaban formadas sólo por dos miembros, seguidas a mucha distancia de las formadas por tres socios (apenas quince, un 13%). Cuando hay más de dos partícipes, las sociedades están compuestas casi siempre por familiares; es el caso de la que cuenta con más socios, constituida en 1614 por las hermanas doña María de Almaraz, doña Catalina de Meneses, doña Isabel de Trejo y doña Ana María de Aguirre, quienes entregaban 3.300 reales a los mercaderes y cereros Jerónimo de Cepeda, Sebastián González y Diego Rodríguez para su trato de paños y cera⁷.

⁶ Sucede lo mismo en Zamora entre 1575 y 1600, en Salamanca durante el siglo XVI, en la Barcelona de la segunda mitad del siglo XVII o en la Tierra de Campos durante los siglos XVI y XVII: LORENZO PINAR, Francisco Javier, "La formación de compañías comerciales en Zamora...", op. cit., p. 311 y op. cit., p. 288, LOBATO FRANCO, Isabel, op. cit., p. 38; YUN CASALILLA, Bartolomé, *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1800)*, Valladolid, Junta de Castilla y León 1987, p. 198.

⁷ AHPC, PC, legajo 733, fols. 325-326 v.

Ahondando en la cuestión de la participación de familiares, y a falta de un trabajo de reconstrucción de genealogías, en menos de un 15% del total tenemos constancia de la existencia de algún parentesco entre sus socios, con dos modalidades preferentes; por un lado, en ocho compañías, padres o madres, solos o con uno de sus hijos, se asocian con otro hijo o un yerno. Así sucede en la constituida en 1605 por Elena de Angulo y su hijo Pedro de Angulo con Francisco García Alegre, hijo y hermano de ambos, con 11.000 reales⁸, o en la que formó en 1606 Pedro Rodríguez con Juan Sánchez y su suegro Pedro Ponce de León⁹. En otros cuatro casos los socios son hermanos y sólo dos contratos registran otros parentescos colaterales (tíos y cuñados)¹⁰.

CUADRO 3: PRESENCIA FEMENINA EN LAS COMPAÑÍAS. PLASENCIA, 1530-1620

CATEGORÍAS	TOTAL	%
Compañías con presencia de mujeres	75	64,66
Con socia capitalista	38	32,76
Con socia trabajadora	4	3,45
Con socio capitalista acompañado por su mujer	8	6,90
Con socio trabajador acompañado por su mujer	40	34,48

* La suma de las categorías y sus respectivos porcentajes no coinciden con el total con presencia femenina porque son numerosas las escrituras donde hay varias mujeres presentes.

⁸ AHPC, PC, legajo 232, fols. 16-17 v.

⁹ AHPC, PC, legajo 2206, fols. 1289-1291.

¹⁰ Este bajo porcentaje de compañías entre familiares acerca el comportamiento placentino al de las compañías salmantinas o andaluzas (LORENZO PINAR, Francisco Javier "La formación de compañías comerciales en Salamanca...", op. cit., p. 289; LOBO CABRERA, Manuel, "Compañías andaluzas en el comercio canario americano", en *Historia, Instituciones, Documentos*, 20 [1993], p. 198), y contrasta con lo ocurrido en otras zonas de la corona de Castilla como Burgos o Segovia (CAUNEDO DEL POTRO, Beatriz, "Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media", en *Medievalismo*, 3 [1993], p. 40; ASENJO GONZÁLEZ, María, "Participación de las mujeres en las compañías comerciales castellanas a fines de la Edad Media. Los mercaderes segovianos", en MUÑOZ FERNÁNDEZ, Ángela y SEGURA GRAÍÑO, Cristina, *El trabajo de las mujeres en la Edad Media hispana*, Madrid, Asociación Cultural Al-Mudayna, 1988, p. 225). Familiares formaron también la mayoría de las compañías de curtidores madrileños en los siglos XVI y XVII (ZOFÍO LLORENTE, Juan Carlos, *Las culturas del trabajo en Madrid, 1500-1650. Familia, ocio y sociabilidad en el artesanado preindustrial*, Universidad Complutense de Madrid, 2005, p. 592).

La presencia femenina en las compañías placentinas es llamativa; frente a lo que ocurre en ciudades cercanas como Zamora, donde la presencia de mujeres en este tipo de negocios es muy escasa en la misma época¹¹, en Plasencia aparecen mujeres en casi dos terceras partes de los documentos analizados. No se trata solo de la práctica usual de la firma de contratos por parte de un matrimonio, y que en Plasencia también se constata, sino que en 42 compañías hubo mujeres otorgando contratos en solitario o junto a otras mujeres.

La mayor parte (38) son socias capitalistas. Son los casos de Ana Gómez, que formó tres compañías en las dos primeras décadas del siglo XVII aportando un total de 9.000 reales; doña María Correa, con dos escrituras en 1611 y 1614 con 4.200 reales aportados; María de Lobera, que aportó 4.500 reales a dos acuerdos en 1602 y 1614; María de Medina, que entregó 2.750 reales en tres compañías en la primera década del siglo XVII; y María Enríquez, que en dos sociedades formadas en 1615 y en 1622 participó con 2.600 reales.

La mayor parte de estas mujeres eran viudas aunque también hay varias solteras; algunas pertenecían a la oligarquía placentina, como revela el tratamiento de “doña” que precede al nombre. Sin embargo, casi siempre desconocemos su extracción social, aunque suponemos que pertenecerían a los mismos grupos que sus socios y lo lógico es que aportaran su dinero a amigos, familiares, compañeros de trabajo de su marido difunto..., en definitiva personas conocidas que les merecían su confianza.

Mucho más raras, aunque no menos importantes, son las mujeres que participaron en las compañías aportando su trabajo o gestionando un negocio. Hemos localizado a dos mujeres en este papel; junto a la viuda Leonor López, que en 1605 recibió de Francisco Sánchez 1.100 reales para tratar en vino y uva¹², destaca Catalina García, viuda de Lucas Martín, que participó en tres contratos firmados entre 1594 y 1617. Recibió en primer lugar 198 reales de Francisco Hernández para fabricar y vender albardas¹³. Veintiún años más tarde, en 1615, recibía del regidor Martín Ruiz de Camargo 1.100 reales “...para que trate con ellos en las cosas que a ella pareciere comprando y vendiendo...”¹⁴. Por último, en 1617 concertaba

¹¹ LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora...”, op. cit., p. 311.

¹² AHPC, PC, legajo 2206, fols. 751-752 v.

¹³ AHPC, PC, legajo 2204, fols. 671-672 v.

¹⁴ AHPC, PC, legajo 2008, fols. 357-358 v.

junto a su hija Isabel otra compañía, por la que Pedro de Noguera les entregaba 1.100 reales para comprar y vender aceite¹⁵. Estamos hablando, por tanto, de una mujer con una trayectoria larga y diversa en el mundo de los negocios, que pone de relieve la importancia femenina en la economía placentina de la época.

El origen geográfico de los socios era, casi siempre, la propia Plasencia; solo tres socios capitalistas eran foráneos y todos ellos eran además naturales de pueblos de la tierra placentina. Algo mayor es la diversidad en los socios trabajadores, aunque el porcentaje de forasteros no llega al 10% del total y sólo hay un socio que no era de la Tierra de Plasencia.

Ello se debe sin duda a la realidad periférica de la economía placentina y extremeña en los Tiempos Modernos; a pesar del importante tamaño de la ciudad en el siglo XVI, de la presencia de mercaderes y artesanos y de poderosos grupos oligárquicos, todo indica que en Plasencia apenas existían comerciantes cuyo radio de acción superara el marco comarcal o como mucho regional, como también desconocemos la presencia de las grandes empresas comerciales o industriales que existieron en la Castilla de la época. Estamos, por tanto, ante una situación muy distinta de la de los grandes centros económicos de la corona de Castilla, como Medina del Campo, Toledo o Segovia¹⁶, o incluso de ciudades cercanas como Salamanca o Zamora¹⁷.

Las diferencias entre socios capitalistas y “trabajadores” aparecen en su caracterización social y profesional, teniendo en cuenta que contamos con más informados a este respecto del segundo grupo (90%) que del primero (60%). Cuando se constituía una compañía, en la escritura se explicitaba casi siempre el oficio del socio “trabajador” porque era la razón por la que recibía dinero, mientras que para su compañero el dato no era relevante y por eso es menos frecuente su anotación.

CUADRO 4: EXTRACCIÓN SOCIOPROFESIONAL DE LOS SOCIOS EN LOS CONTRATOS DE COMPAÑÍAS. PLASENCIA, 1530-1620

¹⁵ AHPC, PC, legajo 1965, fols. 214-215 v.

¹⁶ ABED AL HUSSEIN, Falah Hassan, op. cit., pp. 212-215.

¹⁷ En Salamanca hay compañeros de Trujillo, Valladolid o Medina del Campo y también italianos, flamencos y franceses, ligados al mercado del libro existente en la ciudad gracias a su Universidad (LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca...”, op. cit., p. 288).

CAPITALISTAS			TRABAJADORES		
	total	%		total	%
sin identificar	50	42,37	mercader	46	36,80
noble/regidor	19	16,10	sin identificar	12	9,60
clérigo	12	10,17	tendero	11	8,80
sastre	7	5,93	curtidor	9	7,20
mujer sin prof.	6	5,08	cerero	6	4,80
mercader	4	3,39	zapatero	5	4,00
mesonero	3	2,54	espartero	4	3,20
procurador del común	2	1,69	sombrerero	4	3,20
recaudador	2	1,69	albardero	2	1,60
tundidor	2	1,69	arriero	2	1,60
algebrista (cirujano)	1	0,85	cabrero	2	1,60
cantero	1	0,85	calderero	2	1,60
doctor	1	0,85	carnicero	2	1,60
escribano	1	0,85	mesonero	2	1,60
médico	1	0,85	platero	2	1,60
notario	1	0,85	sastre	2	1,60
platero	1	0,85	tintorero	2	1,60
sombrerero	1	0,85	albéitar	1	0,80
tejedor	1	0,85	barbero	1	0,80
tendero	1	0,85	boticario	1	0,80
tintorero	1	0,85	calcetero	1	0,80
			campanero	1	0,80
			carpintero	1	0,80
			cedacero	1	0,80
			labrador	1	0,80
			mujer sin prof.	1	0,80
			sardinera	1	0,80

Entre los capitalistas, los privilegiados suponen el 45,6 % de personas identificadas. Nos encontramos, pues, ante nobles y clérigos que invierten en

actividades productivas¹⁸; en todo caso, su poder económico no se reflejó en los capitales entregados a sus socios, ya que el promedio del capital que aportaron apenas superaba por 200 reales la media.

Destacan en segundo lugar los artesanos; no parece haber un comportamiento uniforme más allá del hecho de que las cantidades aportadas por esta categoría de socios es bastante pequeña, poco más de 1.000 reales, indicio de una menor capacidad económica.

Tras privilegiados y artesanos, ocupan el tercer lugar los funcionarios públicos y profesionales liberales, casi un 15%, y con 3.300 reales de promedio, notablemente superior a la media por la capacidad económica de personajes como Antonio Rodríguez Santa Cruz, tesorero de las rentas reales, presente en tres compañías de principios del siglo XVII.

Por último, los mercaderes y mesoneros representan un 13% del total; en este caso sí se aprecia un comportamiento auténticamente empresarial, que incluye la única compañía auténtica con dos socios en situación de igualdad económica, similar a las establecidas en otros lugares de la Corona de Castilla. La media de sus aportaciones, muy superior a la media, se debe a dos compañías que recibieron grandes cantidades de dinero, 33.000 y 11.000 reales respectivamente.

Dentro de los socios trabajadores, el grupo más numeroso (más del 55%) es el de los relacionados con el comercio (mercaderes, tenderos, arrieros o mesoneros) que como indican varias escrituras necesitaban dinero en efectivo para adquirir género de manera constante. Para finalizar, las compañías placentinas también proporcionaban capital a artesanos (un 40% de los socios trabajadores), con mayoría para los sectores del cuero (curtidores, zapateros) y textil (sastres, sombrereros)¹⁹.

¹⁸ Este comportamiento se repite por ejemplo en la cornisa cantábrica, donde consta la presencia de clérigos y nobles en compañías formadas para cazar ballenas, y en algunas familias de la nobleza vasca que participaban en negocios como la producción y transformación de hierro: AZPIAZU ELORZA, José Antonio, “Los balleneros vascos en Cantabria, Asturias y Galicia”, en *Itsas-Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, San Sebastián, 3 [2000], pp. 77-97.

¹⁹ Estos datos contrastan con los de las compañías zamoranas, que en su inmensa mayoría estaban compuestas por mercaderes (LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora...”, op. cit., p. 311), mientras que es habitual la presencia de artesanos y otros profesionales Salamanca (LORENZO PINAR, Francisco Javier “La formación de compañías comerciales en Salamanca...”, op. cit., p. 290) o en Barcelona (LOBATO FRANCO, Isabel, op. cit., p. 38).

1.3 El funcionamiento interno de las compañías: cláusulas legales y aplicación real.

Las cláusulas sobre el funcionamiento interno de las compañías constituían la garantía legal en caso de desacuerdo entre las partes. El aumento de la escrituración de este tipo de contratos desde el siglo XVI indica una mayor preocupación por dejar claros los términos de estos y evitar problemas y pleitos en el futuro.

Las escrituras placentinas se ajustaban a una fórmula más o menos clara en la que, tras identificar a los otorgantes de las compañías, se detallaban las condiciones del contrato: el capital inicial, su objeto social, el porcentaje de cada socio sobre pérdidas y/o ganancias, la duración y fechas de inicio y final del contrato, las condiciones para su renovación, libros de cuentas, liquidación, forma de pago de las mercancías adquiridas...

Una vez anotada la fecha del contrato y la identidad de los intervinientes, se indicaba el capital inicial de la compañía, que como ya hemos indicado era casi siempre provisto por uno de los socios, ya que el otro proporcionaba su trabajo y oficio. Aunque normalmente el capital se aportaba en metálico (reales de plata, preferentemente), también podía consistir en mercancías entregadas para su transformación y/o venta, como pieles para su curtido²⁰.

A continuación, se especificaba el objeto social de la compañía, aunque el 10% de las escrituras no lo recoge de manera explícita y en otro 5% se habla de "mercaderías" sin especificar. A ello se suma otro 10% en los que se autoriza a los socios a tratar con las mercancías que les parezca oportuno.

Sin embargo, lo habitual era que los socios capitalistas obligasen a sus compañeros a emplear el capital recibido en una actividad concreta; en 1614, por ejemplo, Juan León recibió del clérigo Juan Rodríguez Cano 200 ducados "...para que trate con ellos en paja y cebada en su mesón...", mientras que en 1619 Gabriel López entregó 1.100 reales a Francisco y Pedro Rodríguez "...para hacer sombreros y venderlos y comprar para ello lana..."²¹.

²⁰ La rareza de las aportaciones en especie a las compañías placentinas contrasta con el 70% de compañías barcelonesas que contaron con ese tipo de aportaciones (LOBATO FRANCO, Isabel, *op. cit.*, p. 49) o con el 48% de las compañías gaditanas (CARRASCO GONZÁLEZ, María Guadalupe, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 1997, p. 60).

²¹ AHPC, PC, legajo 1966, fols. 126-127 v. y fols. 169-171.

El reparto igualitario “a pérdida o ganancia” dominaba claramente la partición de beneficios; por tanto, el resultado económico de la compañía se dividía a partes iguales entre los socios²². Las variaciones de esta práctica son testimoniales; por ejemplo, en dos escrituras el capitalista debía hacerse cargo de las posibles pérdidas, restándolas del capital al liquidar cuentas²³; en la única compañía “auténtica” tampoco hay igualdad, ya que el socio que aportaba más capital y gestionaba el negocio percibiría cinco sextas partes de los beneficios²⁴.

A continuación, se establecía el período de vigencia del contrato; buena parte de las escrituras placentinas, casi siempre las de menor cuantía económica, se hacen para durar un año o menos y estipulan que no habrá renovación. En el resto de los contratos la renovación se producía de manera tácita al vencimiento de la compañía, a no ser que uno de los dos socios se pronunciase en contra en un plazo concreto (generalmente uno o dos meses).

El resto de las cláusulas informaba sobre la administración y gestión económica de la compañía; al igual que sucede en ciudades cercanas como Zamora o Salamanca²⁵, las referencias no obstante son escasas y se ciñen casi siempre a obligaciones del socio “trabajador” para con el capitalista, como la exigencia de comprar y vender al contado y no al fiado, para evitar la posible acumulación de deudas.

Las cláusulas más importantes son, sin embargo, las referidas a las cuentas de la compañía. En este sentido domina el sistema de gestión única, donde el socio que trabaja debe llevar libros de cuentas²⁶; resulta difícil saber cómo cumplían con esta importante obligación los intervinientes que,

²² Lo mismo sucedía en la Salamanca del siglo XVI: LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca...”, op. cit., p. 292. Sin embargo, en la Zamora del último cuarto del siglo XVI sólo la cuarta parte de los casos respondía a este modelo: LORENZO PINAR, Francisco Javier “La formación de compañías comerciales en Zamora...”, op. cit., p. 315.

²³ AHPC, PC, legajo 237, fols. 325-326 v.; IBÍDEM, legajo 240, fols. 221-222 v.

²⁴ AHPC, PC, legajo 506, s/f.

²⁵ LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora...”, op. cit., pp. 318-319; LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca...”, op. cit., pp. 293-294.

²⁶ En la compañía que suscribió con otros dos socios para comprar pescado fresco en el Cantábrico, el comerciante Domingo de Necolalde estaba obligado a mostrar las cuentas y dar razón del empleo del capital aportado por sus compañeros: LACABE AMORENA, María Dolores, “Una empresa vasca de venta de pescado en el siglo XVI”, en *Zainak. Cuadernos de Antropología Emográfica*, 33 [2010], pp. 393-420.

como consta en las escrituras, no sabían escribir. Quizás recurrían a personas ajenas a la compañía, aunque no poseemos certeza de ello.

Normalmente, la obligación se extendía a compras y ventas, fecha de éstas y otros gastos; en la compañía de Alonso Gómez y Alonso García Alegre, el segundo debía

...tener libro de compras y de ventas en los cuales ha de poner todas las compras y gastos que hiciere tocantes a la dicha compañía, y alcabalas y todas las cuentas que hiciere de manera que las ventas sean diciendo en cuánto salió vendida cada pieza de paño y las demás cosas de la dicha compañía sin tener necesidad de poner por menudo de a quién se vendió, porque en esto se quede en el dicho Alonso García para que en su conciencia trate verdad en sus libros...²⁷.

En otros casos sólo se debían anotar las compras; para rendir cuentas ante su socia Gracia la Bejarana, Pedro de Acevedo debía “...*tener libro de cuenta del empleo del dicho dinero y en las compras y en las ventas ha de ser creído por solo su juramento...*”²⁸. Otras veces, el empleo del dinero invertido debía justificarse con detalle cronológico; así, Sebastián Pérez, debía “...*tener libro, cuenta y razón del empleo de los dichos cuarenta ducados con día, mes y año para que se vea la pérdida o ganancia que Dios fuere servido de dar...*”²⁹. En cualquier caso, el libro de cuentas tenía que ser dado por verdadero y no se estableció ningún mecanismo de supervisión externa³⁰.

1.4 Análisis económico: capital inicial y objeto social.

Un elemento básico de las compañías “a pérdida y ganancia” localizadas en Plasencia eran sus capitales iniciales. Su valor medio fue de 2.306 reales; aunque la cuarta parte del total contó con 1.100 reales (100 ducados), la variabilidad es enorme; así, el mínimo corresponde a los 132 reales que el tejedor Juan García dio a Juan Sánchez para su oficio de calderero, una cantidad 200 veces inferior a la cifra máxima de 33.000 reales

²⁷ AHPC, PC, legajo 506, s/f.

²⁸ AHPC, PC, legajo 1998, s/f.

²⁹ AHPC, PC, legajo 2002, fols. 998-999 v.

³⁰ Por ejemplo, en la escritura de compañía entre Francisco García Alegre y Ana Gómez se decía que “...*se ha de estar al libro de compras y ventas del dicho Francisco García sin otra probanza alguna...*”: AHPC, PC, legajo 232, fols. 64-65 v.

que aportaron a su compañía de comercio los mercaderes Alonso Gómez y Alonso García Alegre³¹.

CUADRO 5: CAPITAL INICIAL DE LAS COMPAÑÍAS. PLASENCIA, 1530-1620*

CUANTÍA	nº	%	%*
sin determinar	5	4,31	
menos de 500	15	12,93	13,51
501-1000	14	12,07	12,61
1001-1500	30	25,86	27,03
1501-2000	13	11,21	11,71
2001-2500	8	6,90	7,21
2501-3000	7	6,03	6,31
3001-3500	6	5,17	5,41
3501-4000	4	3,45	3,60
4001-4500	4	3,45	3,60
4501-5000	1	0,86	0,90
más de 5000	9	7,76	8,11

*Porcentaje calculado sobre los casos que mencionan la cuantía del capital inicial. Las cantidades están expresadas en reales.

La dedicación de la compañía influía en el capital inicial. Los negocios que se inician con menos dinero son los de alimentos, ganado y oficios artesanos, cuyos capitales más cuantiosos alcanzan los 3.300 reales, cifra apenas un 40% superior a la media. La explicación puede estar en el precio relativamente bajo de los productos o materias primas con que trabajar, así como en el carácter comparativamente sencillo de estas actividades económicas.

³¹ AHPC, PC, legajo 241 fols. 91-92 v.y legajo 506, s/f.

Todo lo contrario sucede con las compañías de cuero y paños; éstas inician su andadura con capitales sustancialmente superiores (3.390 reales en los negocios de cueros y 4.113 en los paños, casi el doble que la media); además, las cuantías máximas son significativas, 5.500 reales en el caso de los cueros y 33.000 reales de los negocios de paños. Aun eliminando esa compañía ya mencionada para evitar un sesgo al alza, más del 30% de las compañías de paños comenzó con un capital inicial de más de 4.000 reales.

Estamos ante negocios con géneros caros, que había que adquirir en ciudades y ferias lejanas, lo cual incrementaba sus precios. Es significativo, por ejemplo, que dentro de las compañías de cueros las que negocian con cueros de Indias necesitan capitales iniciales más cuantiosos al tener que adquirir el género en Sevilla, transportarlo hasta Plasencia, curtirlo... En resumen, cuantos más pasos tenía el proceso productivo, mayor debía ser el capital inicial.

Debemos, así, profundizar en el análisis del "objeto social" de las compañías placentinas, que se precisa en la gran mayoría de ellas. El predominio corresponde claramente al comercio y sobre todo a la compra y venta de paños y/o sedas³²; la cuarta parte de las compañías placentinas se dedica a este negocio, en solitario o con otros artículos afines (lencería, pasamanería, calcetería, cordonería) y otros más extraños (cera, hierro, ganado o castañas).

CUADRO 6: OBJETO SOCIAL DE LAS COMPAÑÍAS. PLASENCIA, 1530-1620*

O. SOCIAL	nº	%	O. SOCIAL	nº	%
COMERCIO	90	71,43	ARTESANÍA	18	14,29

³² El predominio del sector textil en las compañías fue general en la España de los siglos XV al XVII; en Barcelona, las compañías de tejidos suponían el 47,02% en el siglo XVII (LOBATO FRANCO, Isabel, op. cit., p. 109), un porcentaje muy parecido al de Medina del Campo (ABED AL-HUSSEIN, Falah Hassan, op. cit., p. 205), y también eran mayoritarias en Zaragoza y La Rioja (GÓMEZ ZORRAQUINO, José Ignacio, *La Burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652)*, Zaragoza, Diputación General de Aragón, 1987, p. 118; GOICOLEA JULIÁN, Francisco Javier, "Mercaderes y hombres de negocios: el poder del dinero en el mundo urbano riojano de fines de la Edad Media e inicios de la Edad Moderna", en *Hispania*, 227 [2007], pp. 947-992). En Salamanca, las compañías del sector textil supusieron el 25% (LORENZO PINAR, Francisco Javier, "La formación de compañías comerciales en Salamanca...", op. cit., p. 298); por el contrario, en Zamora sólo cuatro compañías se dedicaron al sector textil (LORENZO PINAR, Francisco Javier, "La formación de compañías comerciales en Zamora...", op. cit., p. 326).

PAÑOS	31	24,60	sombrerería	4	3,17
CUEROS	22	17,46	calderería	2	1,59
cueros de indias	15	11,90	espartería	2	1,59
cuero de la tierra	4	3,17	zapatería	2	1,59
cuero para zapatería	3	2,38	albardería	1	0,79
GANADO	11	8,73	campanería	1	0,79
ALIMENTOS	10	7,94	carnicería	1	0,79
aceite	2	1,59	carpintería	1	0,79
pescado	2	1,59	cedacería	1	0,79
vino/uva	2	1,59	curtiduría	1	0,79
azúcar	1	0,79	platería	1	0,79
castañas	1	0,79	tintorería	1	0,79
confitería	1	0,79	otras	7	5,56
especias	1	0,79	MESÓN	4	3,17
OTROS	16	12,70	ARRIERÍA	2	1,59
cera	7	5,56	RENTAS	1	0,79
mercaderías	7	5,56			
hierro	2	1,59	S/I	11	8,73

*La suma es superior al total de compañías identificadas porque en ocasiones el capital se destina a más de un producto.

Los protocolos notariales revelan la importancia que tuvo el comercio de paños en la Plasencia del siglo XVI e inicios del XVII, e individuos como Alonso y Francisco García Alegre, Pedro Gutiérrez del Castillo, Domingo González o García Pérez de Melo tuvieron un papel importante en este negocio, que también atrajo a personas ajenas como sastres, cereros, plateros o boticarios.

El auge de este negocio no se reflejó sin embargo en la artesanía local, y de hecho no hay tejedores en las compañías; los mercaderes placentinos adquirirían los paños en origen (Toledo, Segovia, Ávila) o en las ferias de Medina del Campo³³. Esta circunstancia, junto a la demanda de estos

³³ En 1609 el mercader Alonso de Arroyo compró de su homólogo toledano Juan de Campos paños por 11.854 reales (AHPC, PC, legajo 1817, fols. 894-896 v.). Al año siguiente, Domingo González compró a Eugenio Pantoja cuarenta y cinco varas de paño

productos, encarecía su precio y por ello el capital de estas compañías dobla la media.

El comercio de paños era el propósito para el que se constituyó la compañía con mayor capital, formada en 1586 por Alonso Gómez y Alonso García Alegre; su capital social era de 33.000 reales, 11.000 aportados por Gómez y 22.000 por García Alegre, que éste debía emplear “...*en mercadería de sedas y paños y todo lo demás de mercaderías que quisiere en su tienda, excepto que no sea calcetería...*”; a cambio, recibiría cinco sextas partes de las ganancias por aportar más dinero y “... *su trabajo, solicitudes e industria en las ventas y compras y cobranzas y casa...*”. El contrato, de cuatro años de duración, podía ser rescindido por cualquiera de las dos partes con un preaviso de seis meses.

El segundo artículo más habitual es el cuero, presente en 22 escrituras. Los contratos contemplaban tanto el curtido de cueros como su venta, y se trataba con tres tipos de pieles, predominando claramente los de Indias³⁴. En Plasencia, las compañías para curtir y vender estos cueros son muy habituales a principios del siglo XVII y cuentan como socios con zapateros, tundidores o curtidores y también mercaderes. El reparto de tareas entre los socios, habitual en otros lugares³⁵, implicaba normalmente que un mercader adquiría los cueros sin curtir y después concertaba su transformación con uno o más curtidores.

Los ejemplos abundan; podemos mencionar el acuerdo suscrito en 1561 por el que el mercader Gregorio García entregaba a los curtidores Juan Díaz y Juan de la Cruz 253 cueros de Indias al pelo para curtirlos y venderlos “...*por menudo o por juntos en la plaza de esta ciudad o en la tenería donde están...*”. El reparto de beneficios era detallado: 32 reales por cada piel al mercader, ocho reales a los curtidores por cada cuero, y el resto a partes iguales. Además, los curtidores se comprometían a que “... *hasta que todos sean vendidos no puedan tomar otro ningún cuero a curtir ni a vender...*”, y el mercader se obligaba a “...*no quitar los dichos cueros a los susodichos*

pardo de Cuenca por 877,5 reales (AHPC, PC, legajo 2006, fols. 497-499 v.). También consta la presencia de mercaderes placentinos en la feria de Medina.

³⁴ Unos 130.000 cueros de Indias llegaron a Sevilla en el último tercio del siglo XVI; tenían como destino el norte peninsular, aunque la documentación indica que el negocio también interesó a mercaderes y curtidores placentinos: LORENZO SANZ, Eufemio, "La producción y el comercio de las plantas medicinales, alimenticias, maderas preciosas, cueros vacunos y productos diversos recibidos de Indias en el Reinado de Felipe II", en *Boletín americanista*, 28, [1978], pp. 137-164 (cueros vacunos en pp. 155-161).

³⁵ ZOFÍO LLORENTE, Juan Carlos, *op. cit.*, pp. 557 y ss.

por más ni por menos ni por el tanto ni por otra razón alguna so pena de les dar e pagar el valor dellos con el doble... ”³⁶.

El protagonista indudable de este negocio en Plasencia fue Francisco García Alegre, partícipe en doce compañías formadas entre 1586 y 1617, nueve de las cuales se hicieron para tratar con cueros. Tanto el número de escrituras como el dinero manejado (más de 50.000 reales) revelan un negocio de gran magnitud.

Esos capitales fueron usados de distinta forma; así, en 1577 adquirió en Sevilla con su primo Juan Martín García cien cueros vacunos de la Española a 26 reales cada cuero³⁷ y 31 años después compró a través de un apoderado otros cien³⁸. Asimismo, diversas escrituras atestiguan compras de corambre (pieles sin curtir de animales recién sacrificados) en varios pueblos de la Tierra de Plasencia (Pasarón de la Vera, Malpartida de Plasencia, Galisteo, Barrado, El Torno, Gargüera o Tejada de Tiétar).

También consta la adquisición de productos para curtir; en 1605 García Alegre, junto a su colega Juan Hernández Naranjo, arrendó al conde de Torrejón la casca y corcha (productos ricos en taninos usados en curtiduría) de la dehesa de Urdimalas; desconocemos si el propio García Alegre curtía las pieles o contrataba a otros oficiales, ya que en algunos documentos figura como curtidor y en otros como mercader. Ejerció de hecho esta actividad fuera de Plasencia, ya que en 1607 dio un poder para cobrar de Felipe Cortés, vecino de Madrid y tratante en corambre curtida, 3.670 reales de plata que le debía³⁹.

A bastante distancia de paños y cueros aparecen ganado y alimentos; las compañías con el ganado como objeto se constituyeron para comprar y vender animales destinados a las carnicerías. El ganado más habitual era el cabrío, como en la compañía en la que María Enríquez entregó 1.100 reales a Pedro de la Oliva “... *para el trato que tiene de ganados cabríos que*

³⁶ AHPC, PC, legajo 766, s/f.

³⁷ OTTE SANDRE, Enrique (ed. de Antonio Miguel Bernal Rodríguez, Antonio Collantes de Terán Sánchez, José Ignacio Martínez Ruiz y María del Carmen Ruiz León), *Sevilla, siglo XVI: materiales para su historia económica*, Sevilla, Centro de Estudios Andaluces, 2008, p. 108.

³⁸ AHPC, PC, legajo 234, fols. 36-38.

³⁹ El inventario de bienes de Felipe Cortés ha sido analizado en su tesis doctoral por Juan Carlos Zofío Llorente y en él se citan importantes cantidades de cueros, algunos procedentes de localidades extremeñas como Fregenal de la Sierra: ZOFÍO LLORENTE, Juan Carlos, *op. cit.*, p. 562.

*consume y mata en el rastro de las carnicerías de la ciudad...*⁴⁰. Tres escrituras se realizaron para comprar cerdos, todas ellas de muy corta duración al constituirse en agosto y vencer en noviembre o diciembre, fecha de sacrificio de estos animales. Hay además un negocio con novillos⁴¹ y otro con mulas⁴².

Mucha diversidad muestran las compañías para negociar con alimentos; la mayoría se centra en productos básicos como el vino o el aceite, que de manera conjunta son el objeto social de la compañía concertada en 1614 entre doña María Correa y Diego Rodríguez Gabriel, mientras que sólo trataban con aceite Catalina García y su hija Isabel Martín en su compañía con Pedro Noguera, y con vino y uva trataría Leonor López en su contrato con Francisco Sánchez⁴³.

Podemos considerar más inusuales, por razones geográficas, las compañías dedicadas al negocio del pescado, aunque no fueron excepcionales en la España interior⁴⁴. En Plasencia hay dos ejemplos, uno en con el pescado como negocio secundario en una actividad de compraventa de ganado, y otro en el que una sardinera, Beatriz Gutiérrez, recibió de doña María de Córdoba 330 reales para poder desempeñar su oficio⁴⁵.

Un último grupo de escrituras tienen como objetivo un único producto; destacamos la compañía para negociar con azúcar constituida en 1609 por el tendero Miguel de Madrid con Juan de la Pila Trejo; el primer socio debía invertir los 800 reales aportados por su capitalista en adquirir dieciséis arrobas de azúcar blanco a 51 reales cada una, para venderla “...en su casa y tienda adentro...” en un plazo máximo de cuatro meses⁴⁶. Otras siete escrituras hablan de mercaderías sin precisar, siete más se dedican a negociar con cera⁴⁷, en solitario o con géneros como paños o productos de

⁴⁰ Archivo de la Real Chancillería de Valladolid [ACV], Registro de Ejecutorias, caja 2305, 34.

⁴¹ AHPC, PC, legajo 242, fols. 267-268 v.

⁴² AHPC, PC, legajo 2002, fols. 774-775 v.

⁴³ AHPC, PC, legajo 733, fols. 614-615 v, legajo 1965, fols. 214-215 v. y legajo 2206, fols. 751-752 v.

⁴⁴ LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora...”, op. cit., pp. 319-324.

⁴⁵ AHPC, PC, legajo 2004, fols. 325-326 v

⁴⁶ AHPC, PC, legajo 235, fols. 568-569 v.

⁴⁷ AHPC, PC, legajo 733, fols. 416-417 v.

confitería⁴⁸. Y por último, en dos compañías se menciona la compraventa de hierro⁴⁹.

Frente al predominio del comercio, apenas un 15% de las compañías tienen como objeto social el desempeño de oficios artesanos, de los que tampoco se aporta más detalle; podemos resaltar el protagonismo de los sombrereros, presentes en cuatro compañías. El resto de las escrituras (10%) trata actividades diversas; encontramos así cuatro compañías constituidas por mesoneros y dos para el oficio de arriero, actividades ambas ligadas al comercio. También localizamos una escritura para arrendamiento de impuestos, concretamente el voto de Santiago⁵⁰.

En este último grupo hay un par de circunstancias cuanto menos curiosas; las dos compañías para el trato de arriero corresponden al mismo individuo, Francisco Hernández Cordobés, que en dos días consecutivos del mes de abril de 1607 recibió un total de 2.000 reales para poder desempeñar su oficio, 1.000 de Francisco Italiano otros 1.000 de Domingo Antonio⁵¹. Éste último, unos días antes de financiar al arriero, recibió 1.800 reales del clérigo Martín Hernández “...para tratar en su oficio de mesonero...”⁵². Resulta difícil explicar cómo alguien que necesitaba dinero para mantener su propio negocio pudo al mismo tiempo entregar dinero a otro: ¿quizás empleó parte del capital que recibió de su socio para prestárselo a Francisco Hernández? ¿Existía un pacto previo entre ambos, o fue un simple acto de especulación “capitalista”? Son preguntas sugerentes que por desgracia deben quedar sin respuesta.

1.5 El final de las compañías: disolución y resultados.

La duración de las compañías o, más bien, la duración prevista en los contratos ya que la renovación fue una práctica habitual, era una cláusula fundamental de las escrituras porque afectaba a cuestiones como la rendición de cuentas que preocupaban enormemente a los socios.

CUADRO 7: DURACIÓN CONTRACTUAL DE LAS COMPAÑÍAS. PLASENCIA, 1530-1620

⁴⁸ En Plasencia, Francisco de Valencia recibió de Diego de Carvajal Santa Cruz 1.100 reales “...para que con ellos trate en su trato de cerero y confitero...”: AHPC, PC, legajo 2206, fols. 1265-1266 v.

⁴⁹ AHPC, PC, legajo 733, fols. 329-330 y legajo 2204, fols. 16-19 v.

⁵⁰ AHPC, PC, legajo 1997, s/f.

⁵¹ AHPC, PC, legajo 233, fols. 291-292 v. y fols. 293-294 v.

⁵² AHPC, PC, legajo 233, fols. 248-249 v.

DURACIÓN	nº	%	DURACIÓN	nº	%*
menos de un año	7	7,53	dos meses	2	2,2
			tres meses	1	1,1
			cuatro meses	3	3,3
			cinco meses	1	1,1
entre 1 y 2 años	66	70,97	un año	65	71,4
			año y medio	1	1,1
dos años o más	18	19,35	dos años	15	16,5
			tres años	2	2,2
			cuatro años	1	1,1
sin plazo de vencimiento	2	2,15			
TOTAL	93	100	TOTAL	91	100

*Porcentaje calculado sobre las escrituras fundacionales en las que consta el período de vigencia de la compañía

Para empezar, sólo en dos compañías no hay fecha concreta de fin del contrato; en la compañía para tratar con cueros de Alonso Sánchez con el clérigo Juan Martín Palomo era éste quien podía liquidar la sociedad cuando lo estimase conveniente. En el otro caso, María Enríquez financió la compra de cabras del carnicero Pedro de la Oliva hasta que este gastase los 1.100 reales aportados por su socia.

En cualquier caso, la norma era el establecimiento de plazos claros de vencimiento de la compañía, y en este sentido en Plasencia predominan los conciertos de escasa duración; casi el 80% tenían una vida contractual de un año o menos, la duración modal (dos terceras partes) es de un año y menos del 20% tenían una duración de dos o más años⁵³.

A la luz de estos datos, podría pensarse que cuando los placentinos invertían su dinero en compañías lo hacían buscando un beneficio rápido mediante negocios de corta duración que les proporcionasen ganancias casi

⁵³ El comportamiento es similar al de las compañías zamoranas, un 90% de las cuales duraron un año o menos, pero muy distinto al de las aragonesas, con una duración de cuatro a seis años: LORENZO PINAR, Francisco Javier, "La formación de compañías comerciales en Zamora...", op. cit., p. 327; GÓMEZ ZORRAQUINO, José Ignacio, op. cit., p. 120.

seguras, e invertían además en negocios como los paños o los cueros, que seguramente proporcionaban pingües beneficios⁵⁴.

No obstante, nos consta que la renovación era muy probable; casi todas las compañías placentinas contenían cláusulas sobre ella y contamos con bastantes pruebas de su aplicación. Sabemos así de algunas compañías formalizadas para durar un año que se renovaron varias veces para prolongar su vida durante años, sin que en ningún momento se decidiera un plazo para finiquitar el contrato.

En ocasiones las condiciones de la escritura original se mantenían; en la compañía constituida en 1602 por María de Lobera y Francisco de Valencia, la escritura de renovación reproducía el documento fundacional de forma casi literal. Así, no había que modificar las condiciones originales y el socio trabajador mantenía el capital inicial intacto⁵⁵.

Los cambios también eran una posibilidad, como sucede con la compañía suscrita por el clérigo Juan García Rodríguez Cano con el albéitar y herrador Juan León; la compañía fue fundada en 1614 con plazo de un año y se fue renovando de manera tácita hasta 1618, cuando se otorgó una nueva escritura. Al año siguiente, Juan León devolvió a su socio la mitad del capital inicial y ambos acordaron proseguir con la compañía con el dinero restante durante un año más⁵⁶.

Respecto a los entresijos del proceso de renovación, a veces eran sencillos; la compañía de Ana Díaz con sus hijos, los mercaderes Luis Bermúdez y Cristóbal Martín Bermúdez, fue fundada en 1612 por dos años, se prorrogó en 1614 pero al año siguiente los hermanos decidieron no renovarla, devolviendo a su madre el capital inicial y abonándole la mitad de las ganancias⁵⁷.

En otros casos, el proceso era más complejo; la compañía del clérigo Juan García Rodríguez Cano con el tendero Pedro Martín se fundó en 1613 y se renovó en 1616. Al año siguiente el clérigo decidió darla por disuelta pero “...*por causas que ahora le mueven ha tenido y tiene por bien de prorrogar la dicha compañía y que pase adelante por otro año más...*”; la nueva escritura prohibía tajantemente más renovaciones⁵⁸. A veces la

⁵⁴ Esa es la hipótesis de Francisco Javier Lorenzo Pinar para explicar la escasa duración de las compañías salmantinas del siglo XVI: LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca...”, op. cit., p. 293.

⁵⁵ AHPC, PC, legajo 878, fols. 619-621.

⁵⁶ AHPC, PC, legajo 1966, fols. 126-127 v.

⁵⁷ AHPC, PC, legajo 238, fols. 427-429 v.

⁵⁸ AHPC, PC, legajo 1965, fols. 326-328.

renovación se producía incluso cuando uno de los socios había fallecido, como sucedió cuando en 1594 se renovó la concertada entre Sebastián García y Pedro Gutiérrez del Castillo a petición de la viuda del primero, Gregoria de Oropesa⁵⁹.

En cualquier caso, tanto si la compañía era prorrogada como si vencía en el plazo establecido, los socios “trabajadores” tenían la obligación de rendir cuentas durante o al final del contrato. Ese momento era crucial en la vida de una compañía, sobre todo si se hacía al final del contrato, ya que permitía al capitalista recuperar lo invertido y obtener por fin las ganancias esperadas.

Casi las tres cuartas partes de las escrituras fundacionales establecían la rendición de cuentas al final del contrato; esto sucedía sobre todo en los contratos más breves (un año o menos), mientras que en los que duraban dos años o más la rendición de cuentas debía hacerse todos los años⁶⁰. En todos los casos se daba al responsable de las cuentas un plazo para entregarlas (tres, cuatro o cinco días) bajo la amenaza de la ejecución en sus bienes; no solían concretarse los bienes afectados por la posible ejecución y escasos son los ejemplos de mayor precisión⁶¹.

En algunos casos, las cuentas debían presentarse cada tres o seis meses, como sucedía en la compañía entre doña María de Córdoba y la sardinera Beatriz Gutiérrez o en el contrato entre Pedro de Acevedo y Gracia la Bejarana⁶². Incluso en casos extremos, el capitalista obligaba a su socio a presentar las cuentas cuando se lo exigiera; el morisco Sebastián Pérez estaba obligado a rendirle cuentas al clérigo Andrés de Carvajal Rúa cada vez que éste lo pidiese y en un plazo máximo de ocho días⁶³.

Tampoco debía fiarse mucho Cristóbal de Godoy del curtidor Francisco López, ya que la compañía formada entre ambos en 1584 no tenía fecha de vencimiento sino que su plazo estaba a la voluntad del capitalista y además

⁵⁹ AHPC, PC, legajo 2204, 11-13 v.

⁶⁰ En la compañía de Alonso García y Alonso Gómez, de cuatro años de duración, “...cada un año por el día de Navidad se han de asentar cuentas y se han de hacer por los dichos libros del dicho Alonso García para que se vea la pérdida o ganancia que hay...”: AHPC, PC, legajo 506, s/f.

⁶¹ Francisco Ramos y Francisco Martín pusieron dos casas y una heredad como fianza de los 2.000 reales aportados por doña María Correa a su negocio: AHPC, PC, legajo 732, fols. 225-226 v.

⁶² AHPC, PC, legajo 2004, fols. 325-326 v. y legajo 1998, s/f.

⁶³ AHPC, PC, legajo 2002, fols. 998-999 v.

López debía rendir cuentas cuando su socio quisiera, incluyendo como garantía una casa y un huerto⁶⁴.

Desconocemos, para terminar, el grado de cumplimiento de estas cláusulas; suponemos que debió de ser muy alto, como parecen atestiguar las liquidaciones, pagos de capital y ganancias y la escritura de cuentas localizada, cuyo análisis nos permitirá aproximarnos al conocimiento del resultado económico de las compañías.

Poseemos información sobre ganancias o pérdidas de diecisiete compañías, con predominio de las dedicadas a paños y cuero y algún ejemplo de otras actividades; su capital promedio, de 3.190 reales, era superior a la media, y ello quizás explique la escrituración de estas liquidaciones desde la perspectiva del capitalista, que insiste en otorgar escrituras que garanticen la recuperación de una cuantiosa inversión.

No parece observarse una relación directa entre el capital inicial de la compañía y el porcentaje de beneficios obtenido por la misma. De hecho, la compañía con mayor porcentaje de ganancias fue la de Andrés de Carvajal Rúa con Sebastián Pérez, que con un capital inicial de apenas 440 reales produjo beneficios del 34,5%.

La media de las ganancias fue de un 17,5%, rentabilidad similar a la de las compañías de ciudades como Salamanca o Burgos⁶⁵ y sólo en cuatro casos los beneficios fueron inferiores al 10%. Los acuerdos más rentables se centraban en el trato con cueros o ganado, y las compañías para comerciar con paños tenían resultados inferiores al 15%.

Las ganancias que la documentación reflejan eran netas, después de liquidar impuestos (alcabala) y otros gastos. Así lo atestigua la única cuenta disponible, realizada por Juan de Godoy para su socio en la compraventa de ganados, el clérigo Juan García Rodríguez Cano. Con un capital inicial de 3.300 reales, Godoy compró 150 carneros y dos vacas para venderlos por 4.263 reales; la ganancia bruta fue, pues, de 963 reales, un 29,18%, pero a la hora de dividirla con su socio hubo de restar 333 reales (casi el 35%) en concepto de alcabala, pago de salarios del guarda que cuidó el ganado y precio del arrendamiento del pasto con que lo alimentó antes de la venta⁶⁶.

En las mismas cuentas, Godoy abonaba también las ganancias del año anterior (688 reales), mostrando así que la renovación de las compañías

⁶⁴ AHPC, PC, legajo 3097, s/f.

⁶⁵ LORENZO PINAR, Francisco Javier, "La formación de compañías comerciales en Salamanca...", op. cit., p. 307; CAUNEDO DEL POTRO, Beatriz, "Compañías mercantiles...", op. cit., pp. 52-54

⁶⁶ AHPC, PC, legajo 1966, fols. 459-462

permitía al socio trabajador reinvertir anualmente el capital inicial para que siguiera generando beneficios, y sólo debía devolver el capital cuando la compañía era disuelta.

Sin duda la mayor o menor pericia de los socios “trabajadores” influía en el resultado económico de la compañía; resulta llamativo, por ejemplo, que el ya citado Francisco García Alegre tuviera beneficios cercanos al 20% en las cuatro compañías de las que tenemos el dato. La capacidad de iniciativa de este placentino está fuera de toda duda por la cantidad de acuerdos que suscribió como socio trabajador, y quizás fuera su probada experiencia como gestor y hombre de negocios lo que le hacía tan atractivo para los inversores.

No siempre, sin embargo, las relaciones entre socios y la liquidación de cuentas eran tan pacíficas. Pleitos y arbitrajes fueron comunes en la gestión de las compañías durante todo el período moderno⁶⁷, y Plasencia no fue una excepción, aunque las pruebas localizadas sean más bien escasas. Un ejemplo de recurso al arbitraje es el acuerdo del platero Gaspar de Salcedo con el boticario Diego López para tratar en paños y mercaderías, que quedó “...compromisada por jueces árbitros...”⁶⁸ por no dar cuentas el segundo.

En otros casos, el pleito era inevitable; en 1613 se iniciaba un litigio de siete años entre el cerero Francisco Capilla y el regidor Pedro Rodríguez Núñez, como heredero de su madre Teresa Núñez, para recuperar los 1.000 reales que su madre había aportado a la compañía fundada con el artesano placentino en 1605⁶⁹.

Más complejo fue el pleito emprendido en 1619 entre Francisco de la Oliva y Pedro de Mesa Calderón; su compañía se firmó en 1611 y en ella el segundo aportó 2.600 reales para comprar novillos. Nueve años más tarde, de Mesa pidió ejecutar la fianza por no haber recibido ni el capital ni las ganancias resultantes. Lo desconcertante de este caso es que Francisco de la Oliva alegó que la escritura de compañía en realidad encubría un préstamo con interés abusivo; negaba incluso que el dinero tuviese como fin la compraventa de ganado,

... siendo así que su parte nunca había tenido el dicho trato ni había rendido en él sino solamente en su labranza, sino que le había de dar a diez por ciento del dicho dinero y su parte le había pagado al dicho Pedro

⁶⁷ El Registro de Ejecutorias del Archivo de la Real Audiencia y Chancillería de Valladolid custodia decenas de pleitos resueltos sobre liquidación y cuentas de compañías de comercio.

⁶⁸ AHPC, PC, legajo 2006, fols. 314-318.

⁶⁹ ACV, Pleitos Civiles, caja 1877, número 2.

de Mesa más de 1000 reales de intereses, los cuales habían de ser para la suerte principal y nunca en todo este tiempo el dicho Pedro de Mesa había hecho cuenta con su parte de pérdida ni ganancia ni había tenido libro de cuentas y esto había sabido muy bien el dicho Pedro de Mesa...⁷⁰.

La Chancillería emitió una sentencia favorable a Pedro de Mesa Calderón, pero ello no nos impide tener la desasosegante sensación de que es posible que el argumento de su socio fuera real y que la fundación de compañías no fuera a veces más que una simple tapadera para esconder negocios cercanos a la usura

CONCLUSIONES

Además de contar con un entorno rural especialmente fértil y poblado, o quizás precisamente por ello, Plasencia tuvo desde sus orígenes en la Edad Media, y especialmente en los siglos XV y XVI, una trayectoria económica marcada por la importancia de la artesanía y el comercio, actividades puramente urbanas y que en la ciudad del Jerte, por su tamaño poblacional y su privilegiada ubicación geográfica, adquirieron especial relevancia dentro del conjunto de Extremadura.

Fueron precisamente los mercaderes y artesanos placentinos quienes financiaron su actividad con las sociedades cuyo análisis ha sido el objetivo final de este trabajo. Aunque el nombre utilizado para designarlas sea casi siempre el de “compañía”, estaríamos en realidad ante las llamadas “comandas”, en las que un socio capitalista entrega capital en efectivo a un socio “trabajador” que lo emplea en el desempeño de su oficio, con el fin de obtener ganancias que después se repartirían a medias entre ambos, al igual que las pérdidas si las hubiera. Sólo en casos excepcionales hemos podido constatar la existencia de auténticas compañías de negocios, en las que los dos socios aportan capital y trabajo.

Desde el punto de vista temporal, resulta ciertamente sorprendente que sean las dos décadas iniciales del siglo XVII, dominadas por una coyuntura económica estancada o incluso recesiva, las que concentren la mayor parte de este tipo de contratos. Ni siquiera el sesgo documental existente, al gozar esos años de legajos más extensos y en mejor estado de conservación, pueden explicar ese comportamiento, que sólo puede entenderse, desde nuestro punto de vista, como la demostración de que las circunstancias

⁷⁰ ACV, Pleitos Civiles caja 1761, número 3 y Registro de Ejecutorias, caja 2305, 34.

negativas obligaron a muchos artesanos y mercaderes placentinos a recurrir a la formación de sociedades con el propósito de financiar sus negocios, algo que en los momentos de bonanza hubieran podido hacer por sí mismos utilizando las ganancias obtenidas con su trabajo.

El relativamente escaso peso de las compañías integradas por familiares (menos de un 15%) apoya desde nuestro punto de vista esta hipótesis, puesto que demostraría que los artesanos y mercaderes de Plasencia tenían que buscar financiación fuera de su ámbito familiar, en individuos alejados casi siempre de su círculo laboral y por tanto no afectados directamente por una posible disminución del negocio; de esta forma, los privilegiados supusieron casi el 50% del total de socios capitalistas, indicando que cuando la dinámica económica lo permitía, y aunque fuera de manera secundaria, nobles y clérigos invertían en actividades económicas productivas y no sólo en tierras o censos.

Es significativo también que la práctica totalidad de los socios fuera originaria de la propia ciudad de Plasencia, con casos excepcionales de naturales de los pueblos de la Tierra; el auge de Plasencia la convirtió en una ciudad clave en la economía comarcal y regional, pero nunca estuvo dentro de los centros urbanos punteros en la España del siglo XVI, y la ausencia de forasteros en las compañías así lo demuestra.

Desde otro punto de vista, la presencia femenina en las compañías de negocios placentinas es fundamental; muchas mujeres de la oligarquía de la ciudad, miembros de familias de la nobleza o viudas de profesionales liberales desempeñaron un papel fundamental como socias capitalistas, y algunas también iniciaron sus propios negocios o mantuvieron los de sus maridos difuntos, mostrando así una mentalidad emprendedora que puede llegar a ser sorprendente teniendo en cuenta los tópicos existentes sobre el papel de la mujer en la España moderna.

Desde una perspectiva estrictamente económica, hemos concluido que casi todas las compañías de negocios formadas en Plasencia eran empresas de pequeño tamaño, con capitales iniciales modestos (la moda es de 1.100 reales), y que aunque muestran una gran diversidad en lo que a su objeto social se refiere, afectaron sobre todo a dos sectores productivos: el comercio de paños y el de cueros. Fueron los mercaderes dedicados a estos géneros quienes conformaron con mayor frecuencia este tipo de sociedades, necesitados como estaban de liquidez para poder adquirir mercancía y mantener vivo el negocio; ejemplos como el del tratante en cueros Francisco García Alegre revelan un tipo de comerciante emprendedor o incluso audaz y, aún más importante, con éxito en sus negocios.

Un éxito que, a la luz de los escasos datos referidos a cuentas y liquidaciones que hemos podido localizar, no fue raro; lo usual era, así, repartir ganancias (que suponían en torno al 15%) al final del contrato y renovar las compañías durante varios años al ser negocios rentables tanto para quienes aportaban el capital como para quienes los empleaban en sus actividades. La rentabilidad de los negocios y el satisfactorio reparto de beneficios disminuyó, sin duda, la necesidad de litigar para recuperar lo invertido, como prueban las escasas referencias a pleitos relacionados con compañías que hemos localizado en la documentación consultada.

A pesar de todo lo dicho, queda todavía muchísimo por saber sobre las compañías de negocios en la ciudad de Plasencia; desconocemos por ejemplo el marco temporal real de este tipo de sociedades, tanto en sus inicios, aunque algunas menciones indirectas permiten situar las primeras compañías conocidas en los años finales del siglo XV y primeros del XVI, como en su final, aunque sospechamos que el endurecimiento de la crisis en los años centrales del siglo XVII supuso su declive junto con el de una economía urbana como la placentina que salió de la centuria en una precaria situación y profundamente agrarizada. La confirmación o refutación de esta hipótesis queda, sin embargo, para los estudios que esperemos que, en un futuro no muy lejano, analicen por fin con profundidad y rigor la economía placentina de los Tiempos Modernos.

BIBLIOGRAFÍA

ABED AL HUSSEIN, Falah Hassan, “Las compañías o asociaciones de mercaderes”, en LORENZO SANZ, Eufemio (coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra. Auge de las ferias. Decadencia de Medina*, volumen II, Medina del Campo, Junta de Castilla y León y otros, 1986, pp. 191-220.

ASENJO GONZÁLEZ, María, “Participación de las mujeres en las compañías comerciales castellanas a fines de la Edad Media. Los mercaderes segovianos”, en MUÑOZ FERNÁNDEZ, Ángela y SEGURA GRAÍÑO, Cristina, *El trabajo de las mujeres en la Edad Media hispana*, Madrid, 1998, pp. 223-234.

AZPIAZU ELORZA, José Antonio, “Los balleneros vascos en Cantabria, Asturias y Galicia”, en *Itsas-Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, San Sebastián, nº 3 [2000], pp. 77-97.

BASAS FERNÁNDEZ, Manuel, “Contratos de compañías mercantiles castellanas del siglo XVI”, en *Revista de Derecho Mercantil*, 30 [1960], pp. 375-412.

CARRASCO GONZÁLEZ, María Guadalupe, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 1997.

CAUNEDO DEL POTRO, Beatriz, “Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media”, en *Medievalismo: Boletín de la Sociedad Española de Estudios Medievales*, nº 3 [1993], pp. 39-58.

GOICOLEA JULIÁN, Francisco Javier, “Mercaderes y hombres de negocios: el poder del dinero en el mundo urbano riojano de fines de la Edad Media e inicios de la Edad Moderna”, en *Hispania*, 227 [2007], pp. 947-992

GÓMEZ ZORRAQUINO, José Ignacio, *La Burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652)*, Zaragoza, Diputación General de Aragón, 1987.

LACABE AMORENA, María Dolores, “Una empresa vasca de venta de pescado en el siglo XVI”, en *Zainak. Cuadernos de Antropología-Etnografía*, 33 [2010], pp. 393-420.

LINARES LUJÁN, Antonio Miguel, *El mercado franco de Plasencia (Estudio histórico de la estructura comercial placentina)*, Cáceres, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cáceres, 1991

LLOPIS AGELÁN, Enrique, “La formación del "desierto manufacturero" extremeño: el declive de la pañería tradicional al final del Antiguo Régimen”, en *Revista de Historia Industrial*, 3 [1993], pp. 41-64.

LOBATO FRANCO, Isabel, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1995.

LOBO CABRERA, Manuel, “Compañías andaluzas en el comercio canario americano”, en *Historia, Instituciones, Documentos*, 20 [1993], pp. 197-206.

LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Zamora en el siglo XVI (1575-1600)”, en *Studia Historica. Historia Moderna*, 35 [2013], pp. 279-324.

LORENZO PINAR, Francisco Javier, “La formación de compañías comerciales en Salamanca en el siglo XVI”, en *Obradoiro de Historia Moderna*, 22 [2013], pp. 283-314.

LORENZO SANZ, Eufemio, “La producción y el comercio de las plantas medicinales, alimenticias, maderas preciosas, cueros vacunos y productos diversos recibidos de Indias en el Reinado de Felipe II”, en *Boletín americanista*, 28 [1978], pp. 137-164.

MARTÍNEZ GIJÓN, José, “La comenda en el Derecho Español. II. La comenda mercantil”, en *Anuario de historia del Derecho Español*, tomo XXXVI [1966], pp. 379-476.

MARTÍNEZ GIJÓN, José, *La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y doctrina*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad, 1979.

MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel, *Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, Diputación Provincial de Badajoz, 1992.

MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel (coord.), *Los antecedentes de la Cámara de Comercio de Cáceres: sociedades mercantiles y comerciantes a finales del Antiguo Régimen (1750-1850)*, Cáceres, Cámara de Comercio e Industria de Cáceres, 1999.

MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel y LÓPEZ MARTÍN, Jesús Manuel, “Poder municipal y oligarquías urbanas. Los Marqueses de Mirabel y el regimiento de Plasencia durante el reinado de Felipe II”, en MARTÍNEZ RUIZ, Eduardo (coord.): *Madrid, Felipe II y las ciudades de la monarquía*, Madrid, Editorial Actas, 2000, pp. 227-243.

MONTEMAYOR, Julián, *Tolède entre fortune et déclin (1530-1640)*, Limoges, Presses Universitaires de Limoges, 1996.

SAN RUPERTO ALBERT, Josep, “Milaneses en Valencia: compañías comerciales y ascenso social de la burguesía extranjera en el siglo XVII”, en IGLESIAS RODRÍGUEZ, Juan José, PÉREZ GARCÍA, Rafael M. y FERNÁNDEZ CHAVES, Manuel F. (eds.): *Comercio y cultura en la Edad Moderna. Actas de la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Sevilla, Editorial Universidad de Sevilla, 2015, pp. 69-83.

SERRANO LARRÁYOZ, Fernando: *La oscuridad de la luz, la dulzura de lo amargo. Cerería y confitería en Navarra (siglos XVI-XX)*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, 2006.

YUN CASALILLA, B., *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1800)*, Valladolid, Junta de Castilla y León, 1987.

ZOFÍO LLORENTE, J. C., *Las culturas del trabajo en Madrid, 1500-1650. Familia, ocio y sociabilidad en el artesanado preindustrial*, Universidad Complutense de Madrid, 2005.