

COMPAÑÍAS Y COMERCIO DE LA MADERA EN CASTILLA A FINES DEL SIGLO XV E INICIOS DEL XVI

WOOD COMPANIES AND TRADE IN CASTILE IN THE LATE FIFTEENTH AND EARLY SIXTEENTH CENTURIES

David Carvajal de la Vega¹

Recepción: 2014/9/26 · Comunicación de observaciones de evaluadores: 2014/10/28 · Aceptación: 2015/1/8

DOI: <http://dx.doi.org/10.5944/etfiii.28.2015.14869>

Resumen²

La expansión de la economía castellana a fines del Medievo y, en particular, del mundo empresarial impulsó de manera notable la actividad comercial internacional y regional. En este contexto, la posibilidad de diversificar la inversión en compañías y las nuevas formas de organización del trabajo conformaron dos pilares sobre los que se asienta el auge del comercio y el abastecimiento de productos. Además, la creciente demanda procedente de centros urbanos y el aprovechamiento de las vías de comunicación fluvial terminaron por consolidar determinados negocios como el de la madera, una actividad económica poco conocida de la que pretendemos dar cuenta en este trabajo.

Palabras clave

comercio; compañía; madera; Castilla; transporte fluvial; Edad Media; Edad Moderna

1. Universidad de Valladolid. C.e.: david.carvajal@eco.uva.es.

2. Este trabajo se inscribe en el proyecto de I+D+i «Poder, sociedad y fiscalidad en la Meseta Norte castellana en el tránsito del Medievo a la Modernidad», HAR2011-27016-CO2-02, englobado en la Red *Arca Communis*. Abreviaturas utilizadas: Archivo General de Simancas (AGS), Registro General del Sello (RGS), Cámara de Castilla (CCA), Cédulas (CED), Archivo de la Real Chancillería de Valladolid (ARCHV).

Abstract

The expansion of the Castilian economy at the end of the Middle Ages and in particular the development of business encouraged both international and regional trade. In this context, the possibility to diversify investment in companies and the existence of new forms of labour organization were the two pillars that sustained the growth of commerce and the supply of different products. Moreover, the increasing demand from urban centres and the use of inland waterways consolidated some businesses like the wood trade, a scarcely known activity that will be the focus of this study.

Keywords

trade; company; wood; Castile; river transportation; Middle Ages; Modern Age

ERAN MUCHOS LOS BENEFICIOS que mercaderes, hombres de negocios y otros tantos encontraron al asociarse y compartir riesgos a través de la creación de compañías. En un contexto económico de expansión comercial europea y de grandes avances en el mundo de los negocios³, los intereses de muchos castellanos trascendieron con facilidad el ámbito local y regional. El acceso a los grandes mercados nacionales y europeos a lo largo del siglo xv demostró con creces las ventajas derivadas de la cooperación entre mercaderes y sus socios, agentes..., algo fundamental para asegurar el buen desarrollo y el éxito de las grandes empresas comerciales y financieras⁴. Sobre esta cuestión, los manuales de mercadería recordaban la importancia de contar con compañeros solventes y de confianza allá donde un mercader pretendía establecer su negocio, pues de ello y de su buen hacer dependía el éxito final de la empresa⁵. Pero si era necesario elegir bien a los socios, también lo era seleccionar con cautela a los empleados que debían responder por los intereses de la compañía y que iban a trabajar para la misma. En este sentido es básico diferenciar al menos dos niveles según la posición que estos trabajadores ocupaban en la compañía o la cercanía a los socios: el primero estaba representado por el factor, el representante fiel y preparado de la sociedad cuya presencia era común en compañías de gran tamaño con intereses diseminados por diversos centros⁶. El segundo nivel es el que se refiere a los empleados más modestos, los asalariados encargados de llevar a cabo tareas secundarias que no tenían que ver con la administración del negocio y que podemos rastrear en pequeñas compañías donde era vital realizar trabajos menos cualificados, como el acarreo de mercancías. Este último modelo de compañía será el objeto de análisis del presente trabajo, centrado en la creación y gestión de una pequeña empresa de maderas nacida al calor de un contexto económico favorable para su génesis y desarrollo. En las próximas páginas tendremos ocasión de analizar a la sociedad desde un punto de vista formal, así como de comprender la importancia que tuvieron las relaciones entre los socios o las establecidas con el personal y otros agentes. Unos nexos donde aspectos como la familia, la vecindad y el conflicto dan cuenta de la compleja dinámica interna de estas pequeñas sociedades que dinamizaban el comercio castellano.

3. HUNT, Edwin S. & MURRAY, James M.: *A History of Business in Medieval Europe, 1200–1550*. Cambridge University Press, 1999, pp. 246–249.

4. Como han puesto de manifiesto los trabajos sobre banca de los Medici, que llegó a establecer en centros como Londres, Brujas, Amberes, Aviñón, Lyon, Génova, Venecia, Milán, Roma y Nápoles. DE ROOVER, Raymond.: *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397–1494*. Harvard University Press, 1963; y GOLDTHWAITE, Richard A.: «The Medici Bank and the World of Florentine Capitalism», *Past & Present*, 114, 1987, pp. 3–34, en especial pp. 15–17.

5. CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé: «Mercaderes castellanos: algunos aspectos de su formación teórica», en BONACHÍA HERNANDO, Juan Antonio & CARVAJAL DE LA VEGA, David (eds.), *Los negocios del hombre: Comercio y rentas en Castilla. Siglos xv y xvi*. Valladolid, Ed. Castilla, 2012, pp. 37–51, en particular p. 50.

6. CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé: «Factores burgaleses ¿Privilegiados o postergados?», *En la España Medieval*, 21, 1998, pp. 97–113.

1. LA COMPAÑÍA EN CASTILLA

Muchos historiadores han mostrado un especial interés por la compañía y, sobre todo, por aquellas surgidas en torno a dos ámbitos económicos, a saber, el gran comercio y el negocio fiscal. Estas últimas, las vinculadas al impuesto, han ganado importancia a lo largo de los últimos años dentro de un giro historiográfico en el que han comenzado a primar los aspectos organizativos y humanos frente a los puramente institucionales. El resultado de este cambio nos ha provisto de estudios sobre la actividad de grandes compañías dedicadas al negocio del arrendamiento de rentas en Castilla⁷ y de aquellas que operaban a una escala menor, como las que lo hacían en Valladolid al calor del encabezamiento de rentas de 1496⁸. No obstante, han sido las primeras, las compañías mercantiles —sobre todo las compañías burgalesas y las procedentes de otros grandes centros como Segovia o Sevilla— las que han generado un mayor volumen de trabajos que han incidido en aspectos formales y en el desarrollo de su actividad, además de tratar su capacidad de movilidad a nivel internacional⁹ o su interés por la diversificación del negocio¹⁰, algo que se aprecia especialmente bien en el estudio de las grandes sociedades burgalesas¹¹. Durante los últimos años también han aparecido algunos estudios que consideramos de especial interés ya que han seguido profundizando en aspectos como la organización del trabajo, la importancia de la cohesión y la confianza entre los socios, la participación en redes comerciales¹² o el papel que el crédito tuvo en su actividad económica y financiera¹³. De igual modo, también ha sido reciente el interés sobre la gestión de los flujos de información,

7. Uno de los trabajos más representativos sobre esta cuestión es el de ORTEGO RICO, Pablo: «Auge y caída de una gran compañía financiera en Castilla: Luis de Alcalá, Rabí Mayr y la quiebra financiera de la receptoría y pagaduría general de rentas (1477–1495)», en GARCÍA FERNÁNDEZ, Ernesto & VÍTORES CASADO, Imanol (eds.), *Tesorereros, «arrendadores» y financieros en los reinos hispánicos: la Corona de Castilla y el Reino de Navarra (siglos XIV–XVII)*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales-Arca Comunis, 2012, pp. 101–122.

8. CARVAJAL DE LA VEGA, David & BONACHÍA HERNANDO, Juan Antonio: «Los primeros encabezamientos castellanos y sus actores: los agentes del fisco en Valladolid (1496–1501)», en PEINADO SANTAELLA, Rafael & BORRERO FERNÁNDEZ, Mercedes (eds.), *Agentes de los sistemas fiscales en Andalucía y los reinos hispánicos (siglos XIII–XVII): un modelo comparativo*, (en prensa).

9. CASADO ALONSO, Hilario: *El Triunfo de Mercurio. La Presencia Castellana en Europa (siglos XV–XVI)*. Burgos, Caja Círculo, 2003, en especial caps. 3 y 4.

10. CASADO ALONSO, Hilario: «Comercio, crédito y finanzas públicas en Castilla en la época de los Reyes Católicos», en BERNAL RODRÍGUEZ, Antonio Miguel (ed.): *Dinero, moneda y crédito en la monarquía hispánica*, Madrid, ICO/Marcial Pons Historia, 2000, pp. 135–156.

11. CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé: «Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media», *Medievalismo*, 3, 1993, pp. 39–58 y «El desarrollo del comercio medieval y su repercusión en las técnicas mercantiles», *Pevnía*, 15, 2012, pp. 201–220, en particular pp. 205–209.

12. CASADO ALONSO, Hilario: «Crecimiento económico, redes de comercio y fiscalidad en Castilla», en BONACHÍA HERNANDO, Juan Antonio & CARVAJAL DE LA VEGA, David (eds.), *op. cit.*, pp. 17–35, y CARVAJAL DE LA VEGA, David: «Redes socioeconómicas y mercaderes castellanos a fines de la Edad Media e inicios de la Moderna», en CARVAJAL DE LA VEGA, David, AÑIBARRO RODRÍGUEZ, Javier & VÍTORES CASADO, Imanol (eds.), *Redes sociales y económicas en el mundo bajomedieval*. Valladolid, Ed. Castilla, 2011, pp. 81–101.

13. CARVAJAL DE LA VEGA, David, «Crédito y préstamo entre mercaderes castellanos a fines de la Edad Media», en BONACHÍA HERNANDO, Juan Antonio & CARVAJAL DE LA VEGA, David (eds.), *op. cit.*, pp. 53–76.

fundamentales en el correcto desempeño del negocio¹⁴. A pesar de que estas reflexiones parten en su mayoría del estudio de grandes empresas, todos estos aspectos son susceptibles de ser aplicados al análisis de sus hermanas menores, las pequeñas compañías comerciales castellanas cuyo conocimiento más limitado no resta importancia a una actividad tan importante como la de las grandes sociedades, pues todas cumplían bien las tres funciones que R. Fossier utilizaba para definir el trabajo del mercader medieval: circular, vender y contar¹⁵.

A pesar de la fructífera labor de investigación en torno a la gran compañía castellana, el esfuerzo dedicado al estudio de modestas estructuras empresariales cuya actividad se orientó a la comercialización de productos diferentes a los que tradicionalmente copaban las grandes transacciones del mercado (textiles y materias primas como la lana y los productos tintóreos) ha sido menor. Frente a las grandes transacciones internacionales, la actividad de estas modestas estructuras se solía limitar a ámbitos geográficos reducidos, simplificando en la medida de lo posible la gestión y el trabajo para adaptarse a unos objetivos más modestos.

Antes de entrar en profundidad en el estudio que aquí nos interesa, es necesario tener en cuenta ciertos apuntes teóricos y prácticos que nos ayudarán a entender mejor lo aquí expuesto. Para ello partimos de la definición legal de compañía que, según *Las Partidas*, era entendida como el «ayuntamiento de dos omes, o de mas, que es fecho con entencion de ganar algo, de so uno, ayundandose los vnos con los otros»¹⁶; una caracterización genérica que incidía en los beneficios que cualquier persona o mercader podía obtener de la cooperación y de la ayuda mutua. No obstante, a pesar de la relevancia de la compañía en el mundo económico castellano, no se aprecian grandes cambios legales, al menos en lo que se refiere a la concepción de la misma, en los primeros ordenamientos¹⁷. Así, a inicios del siglo XVI la ley seguía diferenciando entre al menos dos tipos de compañía. Por un lado la *comunal*, en la que todos los socios¹⁸ participaban de los bienes que conformaban el capital inicial de la misma, además de las futuras pérdidas o ganancias. El segundo tipo de compañía era aquella que se creaba con un fin específico o *sobre cosa señalada*: el comercio de un producto o, de forma especial, el arrendamiento de rentas. Una asociación en la que se daba por finiquitada la relación entre los socios una vez se cumplía con el objeto de negocio. Cercanas al ámbito legal, hay que destacar las reflexiones de algunos teóricos que reconocían diversos tipos de

14. CASADO ALONSO, Hilario: «Los flujos de información en las redes comerciales castellanas de los siglos xv y xvi», *Investigaciones de Historia Económica*, 10, 2008, pp. 35–68.

15. FOSSIER, Robert: *El trabajo en la Edad Media*. Barcelona, Crítica, 2002, pp. 164–173.

16. *Las Siete Partidas del Rey Don Alfonso el Sabio*, glosadas por D. Gregorio López, del Consejo de Indias (Edición basada en la impresa en Salamanca, 1555). Valencia, 1767, Partida v, Título x, Ley i.

17. DE CELSO, Hugo: *Reportorio de las leyes de Castilla*. Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2000 (primera edición de 1538), entrada «Compañía», folio LXXVIII.

18. Podían participar en las compañías todos los hombres libres que lo deseasen, con la excepción de desmemoriados, como siempre, y de menores de 14 años. Los menores de 25 años podían ser socios de una compañía siempre que no fuese en su claro perjuicio. *Las Partidas*, Partida v, Título x, Ley i.

sociedades a partir del derecho Romano, si bien lo hacían siempre desde un plano más teórico que práctico¹⁹.

Más allá de lo estrictamente legal, la fuerte vinculación de las compañías con un mundo mercantil y financiero cambiante y en expansión, marcado por una intensa tecnificación de la actividad profesional, propició cambios que refinaron las consideraciones teóricas. Estas pequeñas innovaciones fueron apreciadas a partir de la práctica y de los usos y costumbres de los mercaderes que ejercían el control del gran comercio, como ocurrió en el caso de los mercaderes burgaleses. Estos distinguían dos formas de asociación a fines del Medievo. La primera de ellas era resultado de la compañía *comunal* y estaba abierta a la gestión de todos los socios, quienes contaban con capacidad de hacer uso de todos los bienes de la sociedad. El segundo tipo de compañía se basaba en la gestión unipersonal, labor que solía recaer en manos del socio principal²⁰. Estos aspectos (tipo de compañía y modelo de gestión) solían quedar reflejados en la capitulación o escritura de asiento, el documento de carácter privado o público donde también se establecían condiciones como el reparto de beneficios o pérdidas, el trabajo y las labores específicas de cada socio, el salario y los medios dispuestos al servicio del gestor, etc. Así, la ley y la práctica comercial conformaron el armazón sobre el que se fundaban las compañías castellanas, protagonistas del pequeño y del gran comercio así como de otros lucrativos negocios.

Más allá de estos modelos teóricos y prácticos, la realidad de cada negocio y las necesidades organizativas de cada compañía se imponían a la hora de adaptar el modelo de gestión. La aportación de capital y de trabajo de cada socio se acomodaba a los fines perseguidos y a los medios con los que contaban. Estos aspectos pueden rastrearse a través de la documentación generada por la sociedad, desde las ya citadas capitulaciones a las cartas de poder, las obligaciones, los libros de contabilidad, etc. No obstante, no todas las cuestiones organizativas respondían a criterios estrictamente económicos centrados en la obtención de beneficio monetario. También hay que entender la dinámica interna de la empresa desde el punto de vista de las relaciones personales, no exentas de enfrentamientos entre aquellos que se habían unido para cooperar. En nuestro caso, pretendemos rastrear algunas cuestiones de las ya mencionadas a partir del estudio de una pequeña compañía dedicada al comercio de madera en la que podemos observar, a pesar de los conflictos, la colaboración necesaria entre los socios así como el desarrollo y organización del trabajo en la misma.

19. J. Martínez Gijón cita a Pedro de Ubaldis, quien distinguía hasta seis géneros de sociedades. MARTÍNEZ GIJÓN, José: *La compañía mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y doctrina*. Sevilla, Universidad de Sevilla, 1979, p. 106.

20. CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé: «Compañías mercantiles castellanas...», pp. 42–43.

2. UNA COMPAÑÍA MADERERA POR EL TAJO EN TORNO A 1500

Durante el siglo xv, la necesidad de proveer de materiales de construcción a los grandes núcleos de población castellanos era importante, y sobre todo a aquellos centros donde las instituciones eclesiásticas, la nobleza o los propios reyes patrocinaban la construcción de nuevos e imponentes edificios. En este sentido, el comercio de madera jugó un papel esencial para satisfacer estas necesidades e impulsó la creación de vínculos mercantiles entre regiones distantes de la geografía castellana como se puede apreciar, por ejemplo, a partir del comercio de madera gallega hacia Sevilla²¹. La compra y venta de madera dan cuenta del auge experimentado en la comercialización de ciertos bienes que, siendo obtenidos de la tierra, pronto quedaban desvinculados de ella y pasaban a convertirse en una mercancía más que transitaba desde las regiones productoras hacia mercados específicos²², los polos urbanos. El comercio de madera también nos ofrece una visión sobre su peso en la actividad económica de las zonas productoras. A pesar del aumento de tierras roturadas y de la búsqueda de terrenos para el pasto de ganado lanar, la explotación forestal se convirtió en una de las principales actividades económicas en aquellas regiones montañosas donde era complicado desarrollar otro tipo de aprovechamiento agropecuario, generando una actividad económica y un modo de vida propios. Así, zonas como los pinares que cubrían gran parte del territorio entre Soria y Burgos o el sur de la serranía conquense²³ se especializaron en un sector que, a medida que avanzaba el siglo xv, comenzaba a disponer de un mercado interior en Castilla y de otro exterior orientado a la exportación hacia Aragón, un mercado dinámico que se mantuvo activo durante gran parte de la Edad Moderna²⁴.

El abastecimiento de los grandes centros era una labor intensiva en cuanto a la mano de obra requerida y que en gran medida fue posible gracias a la creación de agrupaciones de transportistas como los carreteros y de las rutas impulsadas por ellos, unos caminos que transitaban desde Soria hacia puntos del interior de la meseta como Valladolid²⁵. Además de las vías utilizadas por la cabaña de carreteros, existían otras posibilidades para proceder al transporte del producto hacia

21. Una actividad que se remonta al siglo xiii y que continuó los siglos siguientes, *vid.* AZNAR VALLEJO, Eduardo: «Andalucía y el Atlántico Norte a finales de la Edad Media», *Historia. Instituciones. Documentos*, 30, 2003, pp. 103–120.

22. HOWELL, Martha C.: *Commerce Before Capitalism in Europe, 1300–1600*. Cambridge University Press, 2010, pp. 13–16.

23. DIAGO HERNANDO, Máximo: «Un modo de vida basado en el aprovechamiento maderero en la Castilla del antiguo régimen: comercio de madera y carretería en los pinares de Soria-Burgos (siglos XIII–XVIII)», *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 217, 2008, pp. 49–71, en particular pp. 49–50.

24. Desde Soria a Zaragoza y desde Cuenca a Valencia, *Idem*, p. 59; y ARCINIEGA GARCÍA, Luis: «La madera de Castilla en la construcción valenciana de la Edad Moderna», en SERRA DESFILIS, Amadeo (ed.), *Arquitectura en construcción*. Universitat de València, 2010, pp. 283–344, en especial pp. 291 y ss.

25. Un ejemplo de las rutas del comercio de la madera hacia el interior peninsular expuestas por Diago Hernando lo encontramos en el pleito entre Francisco del Nero, mercader florentino asentado en Valladolid, contra Martín de la Calle, Pedro Medel y Juan de Gregorio, quienes se obligaron a entregarle en la villa varias decenas de vigas de madera

sus destinos en el interior peninsular y que fueron aprovechadas por algunos sujetos que, decididos a tomar parte en el negocio de la madera, encontraron en la compañía el mejor marco para el desarrollo de su actividad. Nos referimos al transporte de madera a través de los ríos, en particular, a través del río Tajo. El aprovechamiento de corrientes fluviales era la base del transporte fluvial, un buen medio ya utilizado en Castilla y en regiones vecinas como el Reino de Valencia²⁶. Sabemos que la actividad económica ligada al transporte fluvial de madera se remonta, al menos, al siglo XI aunque, según algunos autores, el comercio de la misma decayó a fines de la Edad Media ante la proliferación de nuevos enclaves productores mejor posicionados geográficamente, como la montaña segoviana²⁷. Una afirmación que puede ser matizada puesto que, a pesar de las cada vez más numerosas infraestructuras construidas a lo largo del cauce (aceñas, batanes, presas...), tenemos constancia del tránsito y paso continuado de varios miles de vigas y piezas de madera por la ribera del Tajo a partir de los datos obtenidos del paso de Bolarque para el siglo XVI²⁸, o de la información obtenida a partir de una compañía dedicada a la actividad en cuestión y que será objeto de nuestro análisis.

Para llevar a cabo el estudio de esta compañía maderera partiremos de esquemas aplicados a compañías castellanas dedicadas al comercio internacional, pues estas son un buen punto de partida para comprender lo que ocurría a pequeña escala²⁹. De este modo, trataremos de analizar la necesidad de contar con una red comercial encargada de distribuir el producto una vez llegado al destino final, pero también de la relevancia del control y de la transmisión de la información por parte de los compañeros, tanto la interna, que discurría entre los socios, como la que mantenía la sociedad con muchos sujetos que de una forma u otra participaban del negocio o se veían afectados por el transporte de la madera. Un fenómeno que se hace evidente en las numerosas partidas de gasto referidas al envío de mensajeros que procuraban una aceptable fluidez en las comunicaciones.

traída desde el entorno de Soria, de entre 10–30 «pies de tercio de vara», para realizar obras en su casa. ARCHV, Registro de Ejecutorias, c. 109,11.

26. ARCINIEGA GARCÍA, Luis: «El abastecimiento fluvial de madera al Reino de Valencia», en MONTESINOS, Josep & POYATO, Carmen (eds.), *La Cruz de los Tres Reinos. Espacio y tiempo en un territorio de frontera*. Cuenca, Universidad de Castilla-La Mancha, 2011, pp. 99–134.

27. DIAGO HERNANDO, Máximo & LADERO QUESADA, Miguel Ángel: «Camino y ciudades en España de la Edad Media al siglo XVIII», en *la España Medieval*, 32, 2009, pp. 347–382, en particular p. 356.

28. FERNÁNDEZ IZQUIERDO, Francisco: «Transporte fluvial y comercio de madera: el río Tajo al servicio de la villa alcarreña de Almonacid de Zorita durante el siglo XVI», en PÉREZ ÁLVAREZ, María José & MARTÍN GARCÍA, Alfredo (eds.): *Campo y campesinos en la España moderna. Culturas políticas en el mundo hispano*. Madrid, Fundación Española de Historia Moderna, 2012, pp. 883–899, en especial pp. 889–894.

29. CASADO ALONSO, Hilario: «Crecimiento económico, redes de comercio...», pp. 22–23.

2.1. ANTECEDENTES Y FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Al menos desde 1498, Martín Marroquín, vecino de Medinaceli, formaba parte de una pequeña compañía de maderas junto a dos socios, su primo, Juan Marroquín, y Juan Sánchez de Toledo, vecino de Cifuentes³⁰. Los tres socios debieron ser conscientes de la oportunidad que les proveía el Tajo haciendo suyas algunas reflexiones teóricas que tiempo después glosaban los beneficios de la compañía como el medio más adecuado para aunar capitales y multiplicar las potenciales ganancias³¹. Los tres compañeros pusieron en marcha un negocio cuya actividad se centraba en la compra de madera cortada en la cabecera del río Tajo —sobre todo en el entorno de Molina de Aragón— y en el transporte de esta y de otra madera que, siendo propiedad de particulares, era entregada a la compañía tras contratar los servicios de acarreo que esta les ofrecía. Por aquel entonces, los Marroquín debían conocer bien la actividad maderera, pues existen referencias de las quejas elevadas ante el Consejo Real acerca de las tomas de madera realizadas por algunos toledanos que habían sacado provecho ilícito de la crecida del Tajo y del arrastre río abajo de la madera de Juan Marroquín³². Ese mismo año, Martín Marroquín también elevó sus quejas ante el Consejo. En esta ocasión Martín, que afirmaba tratar con maderas procedentes de Cuenca, Medinaceli y Molina, denunciaba a los dueños de las aceñas de Velilla e Higueras, próximas a Toledo, por no permitir su paso hacia la ciudad, causándole pérdidas que no estaba dispuesto a asumir³³. Estos ejemplos y los problemas que los tres socios tuvieron a inicios del año 1499 nos remiten a la existencia de una compañía que debía renovar su acuerdo anualmente, como se hizo, al menos, entre 1498 y 1500.

Si atendemos por un momento a lo expuesto en la ley, podemos afirmar que nos encontramos ante una compañía «sobre cosa señalada», es decir, que la existencia de la misma se limitaba a la consecución de un objetivo (transportar la madera hasta la parte baja del río Tajo —Aranjuez y Toledo— donde procederían al reparto de la madera que sería debidamente señalada con la marca de cada socio para proceder a su comercialización), y su duración se limitaba al tiempo que tardasen en lograrlo. A pesar de los problemas surgidos entre los socios, la capacidad de resolver problemas y desavenencias y la existencia de un clima de entendimiento y confianza debieron primar³⁴ y permitieron

30. Archivo de la Real Chancillería de Valladolid (en adelante ARCHV), Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7.

31. «Como el medio y materia para enriquecer es el caudal y dinero, que mientras es mayor se gana más, tienen por útil y cómodo juntar dos o tres caudales para que, haciéndose más grueso el trato, más se interese», DE MERCADO, Tomás: *Suma de Tratos y Contratos*, 1569 (edición de N. Sánchez-Albornoz, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1977), Libro II, Capítulo IX.

32. AGS, RGS, 1498–12, 218.

33. AGS, RGS, 1498–12, 235.

34. La confianza dentro de la compañía está ligada a dos aspectos básicos en su funcionamiento, el *consensus* y la *affectio*, vid. MARTÍNEZ GIJÓN, José, *La compañía mercantil en Castilla...*, op. cit., p. 66.

la renovación del acuerdo, lo que ejemplifica bien alguna de las fortalezas teóricas de la asociación, pues,

en todos los actos exteriores del hombre, como cultivar, granjear, aprender, gobernar y aun comer y vestir, ha menester compañía y favor de otro o para hacerlos o para continuarlos, especialmente el mercader que trata fuera de la ciudad. Esle necesario tener alguna persona de confianza allá³⁵.

En el asiento, a modo de capitulación acordada por los socios ante notario, quedaba reflejado el acuerdo inicial donde se estipuló el capital que cada uno debía invertir, así como las funciones que cada uno desarrollaría en la misma y el reparto final de los beneficios derivados de la exitosa conclusión de la empresa maderera. De este modo, según el asiento firmado en Trillo el año 1500, cada socio se comprometía a poner a disposición de la compañía 10.000 mrs. como parte del capital inicial de la misma, es decir, 30.000 mrs. en total. Además de su aportación como capitalistas, cada uno asumió diferentes tareas dentro de la estructura de la empresa maderera, como podemos observar a través del acuerdo: Martín Marroquín debía «recabdar» o negociar el paso por las presas que debían atravesar con la madera desde la localidad de Fuentidueña de Tajo hacia Toledo; Juan Marroquín quedó como encargado de recibir ciertos pagos y de llevar el dinero a Juan Sánchez de Toledo; el tercer socio se hizo cargo de las principales tareas: comprar la madera en Molina de Aragón y en localidades cercanas, transportarla hasta el río y desde allí hasta su destino final donde debía sacarla del agua. También asumió la contratación de personal y la gestión económica de la compañía, para lo cual llevaba al día una contabilidad algo rudimentaria basada en la anotación en su libro de los cobros y pagos de la sociedad (cuentas con sus empleados, entregas de dinero para la compra de provisiones para el viaje, entrega de enseres personales como zapatos o camisones, gastos extraordinarios, gastos para la reparación de los daños causados en el trayecto, etc.). Según lo estipulado, Juan Sánchez de Toledo recibiría por su labor un total de 8.000 mrs., a razón de 4.000 mrs. por compañero. La labor del socio administrador era de vital importancia para el negocio y así se recordaba en *Las Partidas*, que incidían en la necesidad de contar con un responsable de la gestión de la compañía, obligado a velar por el capital societario del que podía hacer uso para el pago de determinados gastos — como los de manutención, como parte del pago de su retribución —, e incluso para realizar préstamos a su nombre con el compromiso de devolverlos antes del cese de la compañía.

El acuerdo entre los tres socios se firmaba al inicio de cada año (el asiento que conservamos fue rubricado el día 4 de enero de 1500)³⁶ puesto que la madera se talaba entre los meses de noviembre y enero y era necesario proceder a su transporte antes de que se secase. Tras comprar la mercancía en los centros productores, la

35. DE MERCADO, Tomás, *Suma de Tratos y Contratos*, op. cit., Libro II, Capítulo IX.

36. ARCHV, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7.

compañía comenzaría a transportar la madera aprovechando las lluvias de primavera y el aumento del caudal del río durante esta parte del año. Es posible que, por su carácter estacional, los clientes concertasen con cierta antelación la compra de la madera necesaria para sus propósitos, lo que explica que gran parte de ella estuviese vendida antes de llegar al destino final. Entre la nómina de los clientes de la compañía destacan algunos ilustres como el marqués de Villena, el monasterio de Santa Clara de Madrid o Juan Vázquez de Guzmán, comendador de la Fuente del Emperador de la Orden de Calatrava. Sin embargo, el principal cliente de la compañía era el contino Pedro de Malpaso, propietario de 2.569 piezas (1.265 vigas, 1.124 tajones rollizos y 200 vigas rollizas³⁷) que la compañía transportaba hacia Toledo. Al parecer, Pedro de Malpaso —quizá el frenético constructor y alcalde del Bosque de Segovia que citan algunas fuentes³⁸— se encontraba inmerso en la promoción y construcción de importantes obras en Toledo, en particular en los monasterios de Santa Fe y San Francisco de la dicha ciudad³⁹, lo que explica la necesidad de importantes cantidades de madera adquiridas a través de su criado en Molina de Aragón. Además del transporte de las 2.569 piezas propiedad de Pedro de Malpaso, la compañía contaba con otras 1.700 propiedad de los tres socios a partes iguales. En total eran 4.269 las piezas de madera que debían conducir río abajo a lo largo del Tajo, una empresa compleja que implicaba contar con una compañía bien estructurada, con capital humano suficiente y cualificado capaz de llevar a cabo la tarea, reduciendo al mínimo los costes y los problemas que pudiesen surgir en el trayecto: crecidas del río, robos o destrozos ocasionados por el paso a través de canales y aceñas, entre otros.

2.2. LA ESTRUCTURA DE LA COMPAÑÍA

El papel que cada socio debía desarrollar en la compañía quedaba estipulado en la capitulación, pero, a pesar del reparto, en las negociaciones con clientes, empleados, etc., se aprecia cómo los tres formaban parte de la cabeza visible de la misma, hecho que hizo más necesaria la comunicación y el continuo trato entre ellos. Para mantener el contacto y desarrollar otras tareas que requerían de un alto nivel de confianza, los socios no dudaron en poner a sus criados a disposición de la compañía: Pedro, el criado de Juan Sánchez de Toledo, se encargaba de ir

37. Suman un total de 2.589 piezas, pero la cuenta siempre hace referencia a 2.569.

38. Su relación con la explotación maderera puede venir de años atrás donde le encontramos como alcalde del bosque de Segovia y encargado de reparar el alcázar, AGS, CCA, CED, 1, 173, 1 (1494) y a quien le pagó Juan Pérez Coronel por libranza, y alcalde de la Casa del Bosque de Enrique IV, AGS, RGS, 1484-02,137. Quizá sea también el encargado de las obras en el monasterio de San Esteban de Salamanca, CARRETERO ZAMORA, Juan Manuel & ALONSO GARCÍA, David: *Hacienda y negocio financiero en tiempos de Isabel la Católica. El libro de Hacienda de 1503*. Madrid, Ed. Complutense, 2003, p. 117.

39. AGS, CCA, CED, 9, 174, 5 (1504).

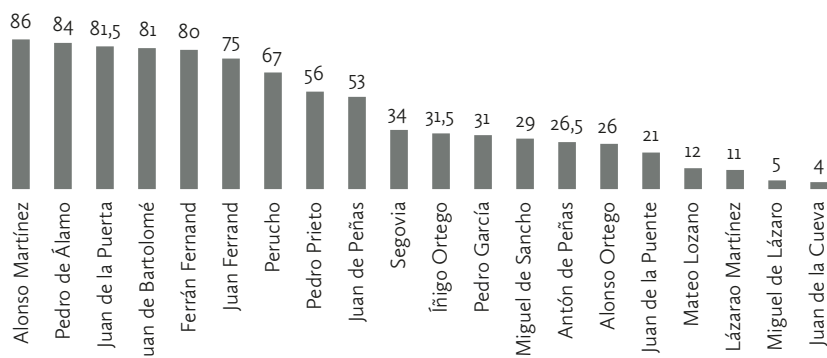
allí donde su empleador le encomendaba a por documentos importantes para la sociedad, tales como resoluciones de alcaldes y escrituras notariales, además de encargarle el envío de cartas y de otras informaciones a los socios y a su principal cliente, Pedro de Malpaso. El nivel de confianza en su criado era tal que Juan Sánchez le ponía al cargo del cobro de ciertas cantidades pendientes que debía entregar a su empleador. La inclusión de estos agentes como parte de la compañía se aprecia bien en la nómina de trabajadores. En ella podemos observar, entre otros apuntes, la entrega de 3 florines a Pedro como pago del servicio prestado durante 3 meses; o la anotación a favor de Juan de la Costa, criado de Juan Marroquí, por 1.360 mrs. que debía recibir por los 38 días de servicio computados en los libros de Juan Sánchez de Toledo⁴⁰. La importancia de estos sujetos era notoria pues todos, los tres socios y el contino, tenían al menos un criado en el que confiar sus negocios más delicados. La labor de estos empleados estables de la sociedad fue notoria, aunque no mucho más necesaria que la de aquellos que hacían posible cumplir en plazo con el transporte de la madera.

La contabilidad elaborada por Juan Sánchez de Toledo es el instrumento propicio para conocer el entramado laboral de la compañía, pues a través del análisis de las cuentas con particulares y trabajadores, de las anotaciones de entregas y pagos realizados a los diversos operarios o de los apuntes por gastos de diversa índole podemos saber con gran detalle la cantidad de mano de obra contratada y su coste. El transporte de madera desde Molina de Aragón hacia Toledo se prolongó por espacio de tres meses, un período en el que trabajaron para la empresa de forma estable un notable número de peones. Éstos solían proceder de localidades cercanas, como Pastrana o Cifuentes, donde también estaba avecindado el socio encargado de su contratación, Juan Sánchez de Toledo, poniendo de relieve los efectos positivos derivados de las relaciones de vecindad. Estos jornaleros eran contratados cada año y eran grandes conocedores de un trabajo tan especializado (al transporte hay que sumar otras labores como reparaciones de construcciones, de molinos, batanes...). No obstante, la contratación de estos peones varió en tiempo y salario acomodándose a las necesidades de la compañía.

El período trabajado por cada uno de los 22 peones que entraron en la nómina de la compañía varió entre los 4 y los 84 días, siendo los más estables aquellos que prestaron su servicio más de 50 días. En general, los peones contratados recibían 36 mrs. por día trabajado⁴¹, aunque en algunos casos esta cantidad se modificaba a la baja hasta los 12 mrs. que recibían aquellos menos vinculados a la sociedad por trabajos menores. Alonso el Recio, Pedro de Álamo, Juan de la Puerta, Ferrán Ferrnad García, Juan de Bartolomé y Juan Ferrand García son algunos ejemplos de peones que prestaron sus servicios de forma continuada en el transporte de la

40. ARChv, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7. Traslado del libro de cuentas de Juan Sánchez de Toledo.

41. Según el salario tasado por la justicia en 1499 en la sentencia arbitraria dada en un pleito entre los compañeros como veremos más adelante. ARChv, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7.

CUADRO 1. DÍAS TRABAJADOS POR LOS PEONES DE LA COMPAÑÍA EN 1500⁴²


madera por el Tajo, cobrando todos sus 36 mrs. por jornada. Empleados como Alonso el Recio, a quien contabilizaron 72 + 14 días de trabajo —el que más servicio prestó—, también fueron contratados por Juan Sánchez de Toledo como mensajeros y, en este caso, ejerciendo como hombre de confianza para recibir cantidades de dinero, siendo uno de los empleados de mayor confianza y más vinculados al gestor⁴³. Además de sus salarios, los peones de la compañía recibían de sus empleadores alimento —como se recoge en las partidas de gasto por la compra de vino, pan, huevos o tocino— y algunos enseres básicos como zapatos. Todos estos pagos y entregas tenían como contrapartida el encargo de diferentes trabajos: los peones debían velar por la madera transportada, evitar los posibles daños que causaban las vigas a su paso por presas, aceñas, batanes y por los canales y, en caso de que fuera inevitable, eran los encargados de reparar los desperfectos siempre que fuera posible hacerlo. Además de los peones «fijos», en la compañía también sirvieron otros tantos cuyo trabajo apenas llegaba a los 20 días. Su labor respondía a necesidades puntuales, como ocurría en el caso del peón que contrató Juan Sánchez de Toledo en la localidad de Mocejón, cercana a Toledo, para que ayudase durante cinco días al transporte en el tramo final de la empresa, cobrando solo medio real por jornada (17 mrs.) más su manutención y la ropa de trabajo⁴⁴.

La relación de dependencia que existía entre empleador y empleado resultaba fundamental. El hecho de encontrarnos ante una actividad estacional y constatar que muchos peones repetían más de un año como asalariados nos permite valorar hasta qué punto los peones llegaban a establecer vínculos duraderos con los socios de la compañía, pero siempre bajo su subordinación. Sin obviar la posibilidad de

42. *Ibidem*. En las cuentas, el administrador cita a otros dos peones, Ferrand de Saavedra y Domingo, de los que no tenemos datos sobre los días trabajados.

43. *Ibidem*, Libro de cuentas —gastos/pagos— de Juan Sánchez de Toledo, fols. 8 y 3 respectivamente.

44. *Ibidem*, fol. 6.

que surgieran problemas entre Juan Sánchez de Toledo y los peones que estaban a su cargo, el trato que el gestor dispensaba a sus trabajadores resulta revelador sobre la existencia de algunas «buenas prácticas» que apreciamos en la preocupación que el gestor mostraba por sus empleados, a quienes no solo proveía de manutención y de otros enseres, sino que también velaba por ellos en caso de enfermedad. En tales momentos, la compañía ayudaba a sufragar los gastos de la asistencia al trabajador enfermo entregando, por ejemplo, una gallina a Juan de Bartolomé, quien también recibió un real para el camino (posiblemente hacia su hogar donde debía restablecerse)⁴⁵. Otra práctica que muestra el aprecio que los socios sentían por algunos trabajadores era el pago de una compensación «graciosa» como reconocimiento del buen trabajo desarrollado. Es lo que ocurrió con Juan Ferrand García, a quien le entregaron un par de borceguís valorados en 60 mrs. «porque los mereçio», o con Juan de Peñas, que recibió un real por la misma razón⁴⁶.

Además de los empleados que podemos considerar más estables en su relación con la compañía, los socios contrataron a otros sujetos para llevar a cabo trabajos y encargos puntuales que no superaban la jornada de trabajo. Su relación con la compañía apenas se limitaba a este encargo y no entraban a formar parte de su nómina permanente, como ocurría con los peones⁴⁷. Estos jornaleros solían recibir sus emolumentos tras cumplir con su labor sin tener que igualarse con los socios y gestores de la sociedad. Algunos casos representativos de este tipo de empleados los encontramos entre aquellos que fueron contratados para llevar la madera cortada en la sierra hacia el río de Molina (posiblemente el río Gallo, en Molina de Aragón, afluente del Tajo), por cuyo trabajo recibieron hasta 1.200 mrs.⁴⁸ Durante la travesía también surgieron imprevistos que fue necesario afrontar con mano de obra de apoyo, por ejemplo a la hora de desviar la madera ante el peligro de causar daños a alguna construcción. Para este tipo de labores también se contrató de forma extraordinaria a personal, hasta once peones que recibieron entre 25 y 34 mrs. por su trabajo; un salario menor al que cobraban los peones fijos y que posiblemente tenía que ver con su categoría o el trabajo desempeñado⁴⁹. La llegada al final del trayecto también implicaba un trabajo excepcional y la urgencia de contar con más operarios para realizar actividades que requerían el uso intensivo de mano de obra. Nos referimos a la llegada de la madera a las orillas donde los socios debían realizar las entregas, para lo cual era necesario sacar las piezas del

45. *Ibidem*, fol. 7.

46. *Ibidem*, fols 18 y 20. Cuenta con Juan Ferrand García y con Juan de Peñas.

47. La mejor muestra es que los pagos a estos empleados se anotan en los libros de gastos bajo fórmulas genéricas, sin tener reservada una cuenta específica con ellos tal y como ocurría con los peones.

48. Esta entrega debía ser para pagar a más jornaleros ya que el abono de una cifra tan alta parece excesivo para gratificar a un solo sujeto.

49. ARCHV, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7. Libro de cuentas —gastos/pagos— de Juan Sánchez de Toledo, fol. 8.

agua. Por esta razón, en la ciudad de Toledo llegaron a contratar los servicios de un tal Ochoa que cobró 2.050 mrs.⁵⁰, o a Pedro de Pestano, que cobró 3.520 mrs. por su labor. A pesar de ello, sacar miles de piezas del río y apilarlas requería un esfuerzo importante, para lo cual contaron con 12 peones procedentes de Villaseca de la Sagra a los que Juan Sánchez de Toledo gratificó con 25 mrs. por persona.

Otro de los grupos que aparece de forma reiterada como apoyo puntual en las labores de acarreo de la madera era el de los acemileros. No faltan las referencias sobre los pagos realizados por el administrador a estos hombres (Alonso Martín, Gaspar, un vecino de Pantoja, otro de Villaseca...) que acudían con sus mulas a sacar las piezas de madera del agua y acarrearlas hasta el lugar convenido. Sus servicios y los de sus animales eran los mejor remunerados, cobrando por lo general 80 mrs. por jornada. Por último, los miembros de la compañía también contaron con otros empleados auxiliares como los roperos, que llegaron a servir hasta 16 días por un modesto salario, 16 mrs.

A pesar de la corta duración de la campaña, apenas tres meses, el hecho de que el transporte de madera se llevase a cabo todos los años por las aguas del Tajo permitió a los socios organizar el trabajo de una forma coherente. Esto suponía contratar a un número suficiente de peones con jornadas ajustadas al trabajo previsto, que podían ampliarse en caso de necesidad o ante un problema de mayor envergadura, en cuyo caso siempre había disposición para emplear a cuantas personas fuese necesario. Por estas razones podríamos considerar la administración de Juan Sánchez de Toledo como razonable y flexible en la gestión del personal de la compañía y de los gastos de la misma, lo que sin duda le procuraría mayores beneficios y justificaría unos merecidos 8.000 mrs. como pago por su trabajo.

2.3. LA DISOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

El fin de la compañía, de un ayuntamiento que en origen debía ser tan provechoso, podía deberse a varias causas, entre las cuales se encontraba haber cumplido con el objeto para el que fue creada⁵¹. Este era el caso de la compañía de los Marroquín con Juan Sánchez de Toledo una vez que la madera de la compañía —las 2.569 piezas del contino Malpaso y las 1.700 piezas de la sociedad, menos aquellas que se utilizaron para realizar pagos— se sacó del agua, se apiló y fue dividida en tres partes iguales, una por cada socio. Después de marcar las respectivas piezas, los compañeros entregaron la madera a sus propios clientes o era recogida por sujetos como el maestre Pedro, aserrador, encargado de transportar la madera de Martín Marroquín a su nuevo destino.

50. *Ibidem*, fols. 4 y 6.

51. *Las Siete Partidas del Rey Don Alfonso el Sabio*, glosadas por D. Gregorio López, del Consejo de Indias (Edición basada en la impresa en Salamanca, 1555). Valencia, 1767. Partida v, Título x.

Tras pagar y despedir a sus trabajadores y peones, aún restaba un último y obligado paso antes de proceder a la completa disolución de la compañía: asentar las cuentas⁵². Para ello, los tres socios se reunieron en la localidad de Trillo y acordaron nombrar a Pedro Díaz y al bachiller Lope García, vecinos de Cifuentes, contadores y encargados de liquidar la hacienda de la compañía. Los dos hombres recibieron el cometido de revisar los libros de gasto y las anotaciones contables que había realizado cada compañero y, sobre todo, los libros del gestor de la sociedad, Juan Sánchez de Toledo. Los gastos asumidos por Juan Sánchez de Toledo rondaban los 125.000 mrs.⁵³, mientras que los beneficios obtenidos de la venta de la madera así como del transporte de las piezas de Pedro de Malpaso ascendían aproximadamente a 400.000 mrs., por lo que podríamos estimar un importante beneficio de 245.000 mrs. una vez restados los 10.000 mrs. de aportación inicial de cada socio. A pesar de este considerable margen de beneficio, como ocurría en tantas otras compañías en el momento de asentar cuentas, y a pesar de que Juan Sánchez de Toledo afirmaba que los cuatro días que transcurrieron para liquidar las cuentas habían transcurrido en paz, lo cierto es que las diferencias y los problemas entre los socios fueron importantes.

2.4. LOS PROBLEMAS ENTRE COMPAÑEROS

El acuerdo formal entre los tres socios era bastante completo para el tipo de compañía del que se trataba y suplía una de las carencias que la ley reconocía en la creación de las compañías *con un fin*, en cuya capitulación no siempre se especificaba la participación en el capital, ni el reparto de beneficios/pérdidas o las tareas asignadas a los socios. En el momento de asentar definitivamente las cuentas de la compañía del año 1500 surgió una diferencia entre la parte de Martín Marroquín y la de Juan Sánchez de Toledo a raíz de 50 ducados vinculados con un pago del comendador Juan Vázquez y otras pequeñas diferencias contables. Según Juan Sánchez de Toledo, fue su compañero, Martín, quien se negó a reconocer ciertas deudas que el primero quería incluir como gastos de la compañía, reavivando un problema por el que ya habían pleiteado en el pasado.

Esta situación no era nueva para los socios, pues no era la primera vez que tenían diferencias sobre la liquidación de las cuentas de la compañía. En los casos donde no se lograba un acuerdo entre los socios, como ocurrió entre Martín, su primo y Juan Sánchez, la justicia era la encargada de proponer a un tercero para que dispusiese de manera «derecha» sobre la división de los beneficios o pérdidas

52. CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé: «Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El *tratado* del licenciado Diego del Castillo», *Historia. Instituciones. Documentos*, 30, 2003, pp. 145–157, en particular pp. 151–157.

53. Según la pregunta 18 de la probanza presentada por Juan Sánchez de Toledo. ARCHV, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7.

de la compañía. Según consta en una escritura de compromiso fechada un año y medio antes, el 24 de enero de 1499, los compañeros acordaron dirimir sus debates y diferencias ante los alcaldes Bartolomé García, vecino de Madrid, y Alfonso Gallego, vecino de Toledo. Ambos dictaron una sentencia arbitraria el día 26 de enero de 1499 en la que ordenaron a Juan Sánchez de Toledo salir de la compañía de maderas que tenía con los Marroquín, aunque le reconocían el derecho de cobro de varias deudas que reclamaba a sus socios, entre ellas las derivadas del pago de salarios a peones —cuyo jornal diario fue estimado por los alcaldes en 36 mrs.⁵⁴—, los gastos por el arreglo de presas y otras construcciones o el pago de los servicios prestados por Juan Sánchez a la compañía. Además, la sentencia dictada por los alcaldes, que fue acatada por las partes, dejaba abierta la posibilidad de que los Marroquín comprasen la madera que durante ese año Juan Sánchez de Toledo traía desde Molina de Aragón.

Dado que los pleitos no podían dirimirse ante los jueces de la localidad donde residía el demandante y el segundo pleito fue juzgado en primera instancia ante la justicia local de Cifuentes, localidad donde estaba avecindado Juan Sánchez de Toledo, Martín Marroquín apeló ante la Real Chancillería de Valladolid la sentencia dada por los alcaldes de Cifuentes en octubre de 1502. La resolución de los oidores anuló esta última sentencia, pero obligó a Martín Marroquín a asentarse y hacer trance y remate de las cuentas con Juan Sánchez de Toledo, como este reclamaba. Visto lo ocurrido en Cifuentes, Martín Marroquín suplicó a los oidores que ordenasen proceder a asentar cuentas de la sociedad en un lugar de realengo, al considerarlo neutral, pues de hacerlo en Cifuentes temía sufrir amenazas contra su persona. Al parecer, la relación de apoyo y confianza entre compañeros se había roto por completo y el recelo entre las partes era evidente, como muestra la petición de Martín Marroquín.

Humildemente hago saber como en el pleito que yo trato con Juan de Toledo fue mandado que nos asentásemos a cuenta, e por quanto en la villa de Cifuentes, a donde bibe el dicho Juan de Toledo, yo me temo e reçelo de estar, e los alcaldes de la dicha villa son partes e tienen contra mi grande hodio e henemistaz, por ende a v. a. suplico mande al dicho Juan de Toledo que se asiente conmigo a cuenta en el lugar mas cercano que sea realengo de la dicha villa de Cifuentes, e que alli nombre su contador para que se junte con el que yo nombrase, e si no se concertaren los dichos contadores, mande a la justicia del dicho lugar que nombre un tercero para hacer las dichas cuentas⁵⁵.

Los jueces y las partes en litigio debatieron sobre el lugar donde debían reunirse los socios y sus contadores. En un primer momento estimaron oportuno acudir a Atienza o a Guadalajara —mejor considerada porque el camino era más llano y desde Cifuentes había poco más de 9 leguas según las partes—, aunque finalmente

54. *Vid.* nota 42.

55. Archv, Pleitos Civiles, Fernando Alonso (F), c. 1132,7. Petición de Martín Sánchez (1502).

el lugar elegido fue La Puerta, localidad perteneciente a Cuenca y que se encontraba a 20 kms. al sur de Cifuentes. Allí se asentaron definitivamente las cuentas de la compañía en 1503 sin que al parecer surgiesen nuevas diferencias entre Martín Marroquín y Juan Sánchez, concluyendo el negocio en el que estaban ocupados.

No tenemos más datos sobre Juan Sánchez de Toledo. Sin embargo, hay constancia del interés que mantuvieron los Marroquín en el negocio de la madera. Años después, en 1558, Pedro Marroquín se había instalado en la citada localidad de Cifuentes, dedicándose al negocio de la madera y llegando a transportar un total de 1.160 piezas de madera, según consta en los registros a su paso por Almonacid de Zorita⁵⁶.

3. CONCLUSIONES

El estudio de la actividad maderera, sustento y modo de vida de algunas regiones castellanas a fines de la Edad Media, constituye un ejemplo de trabajo que permite conocer con mayor detalle la diversidad de actividades económicas desarrolladas al margen de lo que comúnmente se asocia al mundo mercantil y a la negociación en mercados y ferias. La creciente importancia de esta actividad, impulsada por la frenética construcción de nuevos edificios o la reparación de grandes inmuebles supuso para muchos la oportunidad de desarrollar un lucrativo negocio basado en la comercialización de grandes piezas de madera. Juan Sánchez de Toledo, Martín Marroquín y Juan Marroquín consideraron los beneficios que podían derivar de esta actividad y decidieron asociarse a través de la fundación de una compañía, una estructura tradicionalmente vinculada al gran comercio, a la actividad propia de grandes familias y comunidades de mercaderes o a las dedicadas al arrendamiento y gestión de rentas, que supuso un camino viable para llevar a cabo el negocio.

A través de una pequeña compañía de maderas hemos podido observar la versatilidad que ofrecía esta forma de asociación y los beneficios que podía proveer a sus socios. Entre los aspectos positivos que encontramos en esta y en otras muchas compañías podemos citar su grado de organización, basado en una clara división interna del trabajo de los socios, especificando con detalle las labores que debía ejercer cada uno de ellos y las penas en las que podían incurrir en caso de no cumplir con lo acordado. La división del trabajo y la definición de responsabilidades eran fundamentales, quedando bajo la responsabilidad de un socio, Juan Sánchez de Toledo, la gestión del personal de la compañía pero también la administración económica y financiera, como consta en los libros de contabilidad que él custodiaba.

56. FERNÁNDEZ IZQUIERDO, Francisco: «Transporte fluvial y comercio de madera...», p. 889.

El análisis de la compañía nos ha permitido conocer y valorar hasta qué punto la empresa era flexible a la hora de organizar el trabajo. Los socios y el gestor procuraban un trato diferenciado a cada tipo de trabajador: criados, peones y jornaleros. La cercanía de los criados a sus empleadores se puede observar entre algunos peones, encargados de desarrollar trabajos variados por un salario estable, mientras la demanda de mano de obra impuso la incorporación temporal a la compañía de nuevos peones e, incluso, el recurso a personal cuyos servicios no se prolongaban más allá de un día o, en algún caso, se limitaban a cumplir una tarea asignada. Este hecho supone que el gestor de la compañía debía ser capaz de movilizar a su personal de forma rápida y eficaz. Además, a través de las acciones de Juan Sánchez de Toledo hemos constatado la importancia de la transmisión de la información, una tarea para la que contaba con sus peones, encargados de enviar mensajes de forma asidua a sus compañeros y a otros interesados, gestionando los flujos de información de la compañía que tan necesarios eran para lograr sus propósitos.

Todos estos elementos conforman un nuevo caso que podemos incorporar al estudio de las compañías y del comercio castellano a fines del medievo e inicios de la modernidad, un ejemplo de organización laboral en el que la importancia del trabajo asalariado era fundamental, siendo posible dicha organización gracias al desarrollo de modelos de gestión versátiles y flexibles.