

Jacques Le Goff

Mercaderes  
y banqueros  
de la Edad Media



**Alianza** editorial  
El libro de bolsillo

Título original: *Marchands et banquiers du Moyen Âge*  
Traducción de Damià Bas

Primera edición: 2004  
Segunda edición: 2014  
Tercera reimpresión: 2023

Diseño de colección: Estrada Design  
Diseño de cubierta: Manuel Estrada  
Ilustración de cubierta: Marinus van Reymerswaele: *Los prestamistas* (detalle, Musée du Palais Carnoles, Menton)  
© J. Martín / Anaya  
Selección de imagen: Carlos Caranci Sáez

© Presses Universitaires de France  
© de la traducción: Herederos de Damià Bas  
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2014, 2023  
Calle Valentín Beato, 21  
28037 Madrid  
[www.alianzaeditorial.es](http://www.alianzaeditorial.es)



ISBN: 978-84-206-8282-2  
Depósito legal: M. 31.012-2013  
Printed in Spain

Si quiere recibir información periódica sobre las novedades de Alianza Editorial, envíe un correo electrónico a la dirección: [alianzaeditorial@anaya.es](mailto:alianzaeditorial@anaya.es)

# Índice

- 11 Introducción
  
- 19 1. La actividad profesional
  - 19 I. La revolución comercial
  - 21 II. El mercader itinerante
    - 21 Las rutas
    - 24 Las vías fluviales
    - 24 Las vías marítimas
    - 28 Las ferias
  - 31 III. El mercader sedentario
    - 32 Contratos y asociaciones
    - 38 Mercaderes y poderes políticos
  - 41 IV. Mejoras de los métodos en los siglos XIV y XV
    - 42 Los seguros
    - 43 La letra de cambio
    - 49 La contabilidad
    - 52 Las categorías de mercaderes
    - 57 ¿Ha sido el mercader medieval un capitalista?
  
- 60 2. El papel social y político
  - 60 Mercaderes y ciudades
  - 61 I. Papel social de los grandes mercaderes
  - 61 Mercaderes y nobles

66	Mercaderes y clases populares urbanas
74	Mercaderes y campesinos
77	II. Aspectos del dominio político de la burguesía mercantil
80	Los mercaderes «demócratas»
84	Mercaderes y príncipes
88	Las grandes familias burguesas
96	3. La actitud religiosa y moral
96	I. La Iglesia contra los mercaderes: la teoría
96	La condena
97	Los motivos
98	La usura
101	Mercaderes cristianos e infieles
103	II. La Iglesia y los mercaderes: la práctica
103	Protección de los mercaderes
105	Impotencia de la Iglesia frente a los mercaderes
106	La justificación del mercader
112	III. La mentalidad del mercader
112	El dinero
113	La influencia social
114	La dignidad
115	La ética mercantil
117	IV. La religión del mercader
117	La religión y los negocios
119	La beneficencia
121	La penitencia final
123	Los móviles religiosos
124	Mercaderes y herejías

126	V. Evolución de la actitud de la Iglesia con respecto a los mercaderes
126	El período feudal
127	La Iglesia y la revolución comercial
129	La Iglesia y los inicios del capitalismo
131	El ideal de la Iglesia: las clases medias
132	Los mercaderes y el Renacimiento
134	4. El papel cultural
134	I. Los mercaderes y la laicización de la cultura
135	Las escuelas laicas
136	La escritura
137	La aritmética
138	La geografía
139	Las lenguas vernáculas
140	La historia
141	Los manuales de comercio
142	La racionalización
143	Una cultura de clase
144	II. El mecenazgo mercantil
149	III. La cultura burguesa
152	La arquitectura
153	La pintura
155	Las artes menores. El lujo
158	El mercader y la sociología del arte
160	La literatura
161	El humanismo
163	IV. Mercaderes y civilización urbana
169	Bibliografía



# Introducción

El presente compendio no ambiciona ser exhaustivo. En él hemos omitido lo más dudoso, lo que se apoya en poquísimos documentos y trabajos, lo que es todavía objeto de controversia entre eruditos e historiadores más que conquista –aunque sea provisional– de la ciencia, lo que se mantiene en los márgenes explorados solamente por unos pocos pioneros de la investigación histórica. Con pesar hemos tenido que sacrificar el examen de los problemas a la exposición del estado actual de los conocimientos.

En el umbral de este libro es necesario, no obstante, si no que las justifiquemos, sí que expliquemos estas limitaciones, que planteemos estos problemas, que recordemos las direcciones en que están comprometidos los investigadores.

En principio nos hemos centrado en un marco geográfico: el de la Europa cristiana. Con ello esperamos ganar en

cohesión, pero ciertamente se pierde en horizontes. Renunciar a tratar del mercader bizantino y del mercader musulmán era evitar hablar de gente poco conocida, de personajes pertenecientes a civilizaciones diferentes, incluso hostiles. Pero si bien el comercio suscita conflictos, es más bien uno de los mayores vínculos entre las áreas geográficas, entre las civilizaciones, entre los pueblos. Incluso en tiempos de las Cruzadas los intercambios comerciales –soportes de otros contactos– no se interrumpieron entre la cristiandad occidental y el mundo musulmán. Mejor todavía, podemos pensar que la constitución del islam fue lo que, lejos de separar a Oriente y Occidente, reunió a los dos mundos y creó, gracias a sus grandes centros urbanos de consumo, una petición de productos que fue el origen del renacimiento comercial del Occidente bárbaro. En cualquier caso lo cierto es que el mercader veneciano amasó su fortuna en contacto con Bizancio, que las grandes ciudades marítimas de Italia sacaron del ámbito grecomusulmán, desde Ceuta hasta Trebisonda, desde Bizancio hasta Alejandría, lo esencial de lo que formó su riqueza. ¿No habrá el mercader cristiano –cuya actividad es posterior– adoptado los métodos, las mentalidades y las actitudes del mercader bizantino o árabe?

Este abandono del mundo oriental habría sido imperdonable si hubiésemos estudiado el comercio medieval, pero hemos creído poder prescindir de él al tratar del mercader. La segunda limitación del presente trabajo es que aquí el comercio propiamente dicho –con el estudio de sus mercados, de sus rutas, de su instrumental, de sus productos, de su evolución– no ha sido tratado por sí mismo. Lo que aquí nos interesa son los hombres que se han

dedicado a él. Desde este punto de vista el mercader cristiano, aunque su actividad profesional se parece forzosamente a la de sus semejantes orientales, está sumergido en un contexto político, religioso y cultural completamente distinto. Por ello nos hemos dedicado especialmente a situarlo en el marco de su ciudad, de su estado, de su sociedad, de su civilización. Hemos prestado particular atención a lo que hizo con su riqueza, con su poderío, al margen del campo económico.

Y entre esos hombres es aún necesario proceder a una selección. Hemos tenido que sacrificar a los pequeños: mercaderes al por menor, prestamistas por semanas, buhoneros. Los escasos documentos personales que les conciernen, la dificultad que tiene el historiador para identificar de entre ellos algunas figuras individuales, han obligado a esta selección, y asimismo el deseo de mostrar sobre todo a los personajes cuyo poderío económico permitió representar un papel de primera magnitud tanto en la política o en el arte como en el mercado. Así pues, a quienes queremos presentar es a los *negociatores*, a los *mercatores*. Hombres de negocios, se les ha llamado, y la expresión es excelente, puesto que manifiesta la amplitud y la complejidad de sus intereses: comercio propiamente dicho, operaciones financieras de todo orden, especulación, inversiones inmobiliarias y en bienes raíces. Para nombrarles nos hemos limitado aquí a evocar los dos polos de su actividad: el comercio y la banca. Además, ¿no se utilizó en la misma Edad Media para designar a los más poderosos, los más representativos de ellos, el término de «mercaderes-banqueros»? Ahora bien, este tipo está vinculado a la fase de

esplendor de la economía de la Europa cristiana a partir del siglo XI. Por lo tanto hemos tenido que renunciar a hablar de los mercaderes de la Alta Edad Media. Se nos dirá que ha sido una solución cómoda. Así evitábamos tener que exponer las múltiples tesis que se enfrentan sobre el tema; no teníamos que hablar ni de su número ni de su importancia –ínfima según algunos, ya grande según otros–, ni de su naturaleza –mercaderes especializados u ocasionales, mercaderes independientes o sujetos a príncipes o a establecimientos religiosos, simples buhoneros o ya capitalistas con amplios horizontes–, ni de su nacionalidad –judíos o indígenas–, ni del problema capital, pero oscuro y oscurecido por las teorías, de su origen –supervivencia del pasado, del mundo grecorromano, aventureros itinerantes, terratenientes que se ponen a invertir capitales en el comercio–.

En cualquier caso, así era posible resolver cómodamente la última alternativa: ¿plan cronológico o plan lógico? Lo que habría sido imposible si se hubiese partido de los orígenes medievales ha parecido legítimo en un marco temporal en el que, después de lo que justamente se ha llamado una «revolución comercial», las condiciones fundamentales de la vida del gran mercader cristiano permanecen relativamente estables. Hemos optado, pues, por una exposición sistemática en la que –estudiando también los vínculos entre las diferentes actitudes de un mismo hombre– hemos tomado al mercader-banquero primero en su despacho o en el mercado –es decir, en su actividad profesional–, luego ante el noble, el obrero, la ciudad, el estado –es decir, en su papel social y político–, a continuación frente a la Iglesia y a su conciencia –es

decir, en su actitud religiosa y moral— y por último ante la enseñanza, el arte, la civilización —o sea, en su papel cultural—.

Estas opciones no solamente nos han causado remordimientos, sino que han ido acompañadas de arrepentimientos que nos han parecido legítimos, e incluso necesarios, y cuyas huellas encontrará más adelante el lector.

Aunque nos hayamos limitado únicamente al mercader cristiano, no hemos escamoteado ni la amplitud geográfica de su actividad ni los problemas profesionales o morales planteados por los contactos con el mundo cismático, o herético, o pagano. No hemos olvidado que el mercader cristiano de la Edad Media tenía unos horizontes más anchos que los de muchos eruditos modernos que le han estudiado. Aunque Marco Polo es un caso excepcional o más bien extremo, sus colegas que recorrieron mentalmente las rutas por las que él se aventuró realmente han sido numerosos.

Tampoco hemos querido recordar al mercader o al banquero sin explicar cómo transcurría su vida profesional. Así pues, del comercio hemos esbozado sus métodos, su organización y el marco en el que evoluciona el comerciante.

Menos todavía hemos olvidado que a la sombra de los poderosos personajes de quienes nos ocupamos, los humildes, los pequeños, constituían el tejido conjuntivo de un mundo que no podríamos comprender sin ellos, y en la filigrana el lector podrá adivinar su fisonomía anónima. Por lo demás, ha sido preciso que nos preguntáramos, siguiendo a prestigiosos historiadores, a qué correspondía en la Edad Media la distinción entre gran mercader y pe-

queño mercader, si era reductible a la oposición entre el comercio al por mayor y al por menor.

Asimismo, aunque hayamos dejado de lado, bajo su aspecto historicista, el problema del origen del mercader cristiano en la Alta Edad Media, en cambio no hemos eludido ni el problema conexo de las generaciones de comerciantes –nuevos ricos o hijos de ricos– ni el que también se le relaciona de las preocupaciones terrenales de los hombres de negocios medievales.

Por último, incluso dentro de un marco geográfico y cronológico que no ha cambiado fundamentalmente, hemos tenido en cuenta la diversidad en el espacio: el mercader italiano no es de ningún modo el mercader hanseático; y la evolución en el tiempo: el pionero del siglo XII no es el advenedizo del siglo XIII, las crisis del siglo XIV engendran un tipo de hombres de negocios distinto del que engendró la prosperidad del siglo XIII, el marco político del principado o de la monarquía nacional modela un personaje de mercader diferente del que modeló el marco municipal de los siglos precedentes. Esperamos que el lector tendrá en cuenta que el desequilibrio que quizás encontrará a favor del mercader italiano se explica por la excepcional abundancia de la documentación que le afecta, por el número y por la calidad de las publicaciones que se han ocupado de él, por el carácter «pionero» de sus métodos y la amplitud de sus perspectivas, que le convierten en un personaje ejemplar –siempre y cuando recordemos que por otro lado en general estamos lejos de ser tan adelantados como él–.

Esperemos que el lector sea indulgente y quiera situar en primera fila, entre las figuras que permiten compren-

der a la cristiandad medieval, entre esos «estados del mundo» que el pesimismo de la Edad Media moribunda arrastrará a la Danza Macabra, y al lado del caballero, del monje, del universitario, del campesino, al mercader que hizo historia como ellos y con ellos, y también con otros, que esperamos que un día obtengan el «derecho a la historia», según la acertada expresión de Lucien Febvre.



# 1. La actividad profesional

## I. La revolución comercial

La revolución comercial que entre los siglos XI y XIII tuvo por escenario la cristiandad medieval está relacionada con algunos importantes fenómenos de los cuales es difícil dilucidar en qué medida fueron causas o efectos de aquélla.

Primeramente el final de las invasiones. Germanos, escandinavos, nómadas de las estepas eurasiáticas y sarracenos dejan pronto de penetrar en el corazón de la cristiandad, de acudir en tropel a sus costas. A los combates les suceden los intercambios pacíficos –por otro lado surgidos modestamente del seno mismo de las luchas–, y esos mundos hostiles se revelan como grandes centros de producción o de consumo: se ofrecen los cereales, las pieles y los esclavos del mundo nórdico y oriental, que reclaman las grandes metrópolis del mundo musulmán, de donde afluyen en intercambio los metales preciosos de África y de Asia.

La paz –relativa– sucede a las incursiones, a los pillajes, y la seguridad permite el resurgimiento de la economía y

sobre todo, con las rutas terrestres y marítimas ya menos peligrosas, la aceleración o la reanudación del comercio. Mejor todavía, al disminuir la mortalidad accidental, al mejorar las condiciones de alimentación y las posibilidades de subsistencia, se produce una incomparable expansión demográfica, que proporciona a la cristiandad unos consumidores, unos productores, una mano de obra y una reserva de los que el comercio va a sacar sus hombres. Y cuando el movimiento se invierte, cuando la cristiandad ataca a su vez, el gran episodio militar de las Cruzadas no es más que una fachada épica a la sombra de la cual se intensifica el comercio pacífico.

El nacimiento o el renacimiento de las ciudades –fenómeno fundamental– tiene relación con estos trastornos. Creaciones nuevas o viejas aglomeraciones, su nuevo carácter es capital, pues la primacía de la función económica está en ellas. Etapas de rutas comerciales, nudos de vías de comunicación, puertos marítimos o fluviales, su centro vital –junto al viejo castillo feudal, al núcleo militar o religioso– es el nuevo barrio de las tiendas, del mercado, del tránsito de mercancías. Los avances del comercio medieval se deben al desarrollo de las ciudades, y por consiguiente hay que situar el crecimiento del mercader medieval en el marco urbano.

Las diferentes regiones de la cristiandad no experimentan con una misma intensidad todas estas manifestaciones iniciales de la revolución comercial. Se individualizan tres grandes focos en los cuales tiende a concentrarse la actividad comercial de Europa. Puesto que el Mediterráneo y el Norte (dominio musulmán y dominio eslavoescandinavo) son los dos polos del comercio

## 1. La actividad profesional

internacional, es en las avanzadillas de la cristiandad hacia estos dos centros de atracción donde se constituyen dos franjas de poderosas ciudades comerciales: una en Italia, y en menor grado en Provenza y en España; la otra en el norte de Alemania. Y de ahí el predominio en la Europa medieval de dos mercaderes: el italiano y el hanseático, con sus ámbitos geográficos, sus métodos, sus personalidades propias. Pero entre ambos dominios se forma una zona de contacto cuya originalidad estriba en que a su función de intercambios entre las dos áreas comerciales añade muy pronto una función productora, industrial: es la Europa del noroeste –sudeste de Inglaterra, Normandía, Flandes, la Champagne, comarcas del Mosa y de la Baja Renania–. Esta Europa del noroeste es el gran centro del tejido, es –con el norte y el centro de Italia– la única región de la Europa medieval de la que se puede hablar de industria. Junto a los géneros del Norte y de Oriente, estos productos de la industria textil europea son las mercancías que el hanseático y el italiano van a buscar a los mercados y a las ferias de la Champagne y de Flandes. Puesto que, en esta primera fase de nacimiento y de expansión, el mercader medieval es sobre todo un mercader itinerante.

## II. El mercader itinerante

### Las rutas

A lo largo de las rutas terrestres, marítimas y fluviales por las que transporta sus mercancías, el mercader tropieza con muchos obstáculos.

En primer lugar obstáculos naturales. En tierra hay que vencer montañas por unas rutas no tan malas como a veces se ha dicho, más elásticas que las rutas embaldosadas y cimentadas de la antigüedad, aunque en realidad bastante rudimentarias. Si consideramos que las grandes rutas del comercio norte-sur tienen que franquear los Pirineos y sobre todo los Alpes –más permeables al tráfico pero donde las dificultades se multiplican debido al volumen mucho más considerable de las mercancías–, vemos ya los esfuerzos y los riesgos que representa el transporte de un cargamento de Flandes a Italia, por ejemplo. Y no podemos olvidar que si bien en algunos tramos utilizan lo que puede subsistir de las vías romanas, si bien en algunos itinerarios encuentran verdaderas carreteras, casi siempre la carretera medieval a través de campos y colinas no es más que «el lugar por donde se pasa». Sumémosle las insuficiencias del transporte. Indudablemente el perfeccionamiento del enganche de los animales de tiro a partir del siglo X es una de las condiciones técnicas favorables, por no decir necesarias, para el desarrollo del comercio, pero por caminos no empedrados los resultados de tales perfeccionamientos son limitados. Así, junto a los pesados carromatos de cuatro ruedas, las carretas más ligeras de dos ruedas, las acémilas –mulas y caballos– con sus albardas y sus sacos son los agentes de transporte normales. Sumemos a todo ello la inseguridad, bandidos, señores o ciudades ávidos de hallar recursos en el simple robo o en la confiscación más o menos legalizada de los cargamentos de los mercaderes. Añadamos quizá sobre todo –por más frecuentes y más regulares– las tasas, los derechos, los peajes de toda especie, co-

brados por innumerables señores, ciudades, municipios, al pasar un puente, un vado o por el simple tránsito por sus tierras –en unos tiempos de extrema fragmentación territorial y política–. Cuando estos censos se recaudan como precio de una conservación efectiva de los caminos, el gasto puede parecerles legítimo a los mercaderes, y a partir del siglo XIII señores, monasterios y burgueses principalmente construyen puentes que facilitan e incrementan un tráfico del que sacan unos recursos directos e indirectos apreciables, pero a veces las obras de arte se edifican «a expensas de los usuarios», de los propios mercaderes, como por ejemplo el puente colgante, primero en su género, que en el año 1237 abre por el Gotardo el camino más corto entre Alemania e Italia. No será hasta las postrimerías de la Edad Media cuando estos gastos se verán atenuados gracias a una política de obras públicas por parte de los príncipes o de los reyes, en el marco de la organización de unos estados centralizados, y a un indulto sistemático de los peajes. Así pues, a las penas y a los riesgos inciertos se le suman al mercader estos gastos ciertos que hacen que el transporte terrestre sea tan oneroso. Para los productos escasos y caros: esclavos, telas lujosas, y sobre todo para las «pequeñas especies» –expresión que incluye toda una serie de mercancías de elevado precio y pequeño volumen empleadas en el tocador, la farmacopea, la tintorería, la cocina–, el coste del transporte no se eleva más del 20 al 25% del precio inicial, pero para lo que A. Saporì ha llamado las «mercancías pobres»: pesadas y voluminosas para un valor más bajo –granos, vino, sal–, estos gastos se elevan hasta el 100%, el 150% y más todavía de su valor original.

## Las vías fluviales

Por eso el mercader medieval prefiere las vías acuáticas. Las armadías de troncos y el transporte sobre pontones de las otras mercancías se practican a gran escala en los tramos donde la navegabilidad de los ríos lo permite. En este aspecto existen tres redes que por la importancia de su tráfico no tienen parangón. El norte de Italia, donde el Po y sus afluentes constituyen la mayor vía de navegación interior del mundo mediterráneo, comparable –salvando las distancias– a la actual vía de los Grandes Lagos de América del Norte. La vía del Ródano, prolongada hacia el Mosela y el Mosa, es hasta el siglo XIV el gran eje del comercio norte-sur. Por último, el entramado de los ríos flamencos, completado a partir del siglo XII por toda una red artificial de canales o *vaarten* y de presas-esclusas u *overdraghes*, representa para la revolución comercial del siglo XIII lo que para la revolución industrial del siglo XVIII representaría la red de los canales ingleses. A todo ello hay que sumar, de una creciente importancia a finales de la Edad Media, la vía Rin-Danubio, relacionada con el desarrollo económico de la Alemania central y meridional. En toda esta labor de equipamiento los mercaderes desempeñan durante mucho tiempo un papel preponderante, anterior al de los príncipes.

## Las vías marítimas

Pero el transporte por mar es el medio por excelencia del comercio medieval internacional, el que enriquecerá

a esos grandes *mercatores* que nos interesan particularmente. También en esta actividad son grandes las dificultades.

Primeramente existen los riesgos de naufragios y de la piratería. Ésta siempre hizo estragos a gran escala. Al principio es obra de marinos particulares, verdaderos empresarios de la piratería, que alternan su práctica con la del comercio y que, en vista de su ejercicio, pactan verdaderos contratos en los que garantizan su parte de beneficios a los honorables comerciantes que financian sus empresas. Asimismo es obra de las ciudades y de los estados, en virtud del derecho de guerra o de un derecho de naufragio interpretado muy libremente, y si bien este *jus naufragii* es muy pronto abolido en el Mediterráneo (aunque los reyes angevinos de Nápoles van a reinstaurarlo a finales del siglo XIII con gran escándalo de los italianos), se mantiene durante más tiempo en el dominio nórdico, practicado particularmente por los ingleses y los bretones a lo largo de una tradición ininterrumpida que llevará a la guerra de corsario de la era moderna. Únicamente las grandes ciudades marítimas –sobre todo Venecia– pueden organizar convoyes regulares escoltados por navíos de guerra.

Hay que añadir asimismo la poca capacidad de las naves. Indudablemente la revolución comercial y el incremento del tráfico hacen que el tonelaje de los navíos mercantes aumente. Pero aunque las pesadas *koggen* hanseáticas adaptadas al transporte de mercancías voluminosas y pesadas y las grandes galeras italianas –y principalmente venecianas– dedicadas al comercio alcanzan un millar de toneladas a finales de la Edad Me-