

Normandía y la sal de la bahía alrededor de 1575

Normandy and the salt of the bay
by the year 1575

Francis Brumont

Universidad de Toulouse-Jean-Jaurès

RESUMEN

En este artículo se analiza el importante tráfico de sal que existió entre la bahía de Cádiz y los puertos normandos en la segunda mitad del siglo XVI. Puerto Real aparece en los protocolos notariales de Normandía entre los lugares que abastecían de sal a este sector de la fachada atlántica de Francia. Esta sal se redistribuía a los mercados interiores franceses y se empleaba en grandes cantidades en las pesquerías de Terranova. La sal puertorrealeña fue uno de los productos que formaron parte de los circuitos comerciales atlánticos de la temprana Edad Moderna.

PALABRAS CLAVE

Circuitos atlánticos, comercio de sal, puertos normandos, Bahía de Cádiz, siglo XVI.

ABSTRACT

This paper analyzes the important salt traffic that existed between the Bay of Cadiz and the Normand ports in the second half of the 16th century. Puerto Real appears in the notarial protocols of Normandy among the places that supplied salt to this sector of the Atlantic coast of France. This salt was redistributed to French domestic markets and used in large quantities in Newfoundland fisheries. Puerto Real salt was one of the products that formed part of the Atlantic commercial circuits of the early Modern Age.

KEYWORDS

Atlantic circuits, salt trade, Norman ports, Bay of Cadiz, 16th century.

Las relaciones comerciales —y humanas— entre Normandía y Andalucía, basadas en el intercambio de productos agrícolas y materias primas (lana, aceite, vino) contra productos industriales (telas y paños) son bastante antiguas y experimentaron un fuerte desarrollo en el siglo XVI, a medida que se intensificaba el tráfico transatlántico¹. Los puertos de la Alta Normandía (Ruán, Le Havre, Dieppe, entre otros) eran los que copaban la mayor parte de estos intercambios, porque su hinterland, que comprendía gran parte de las provincias más pobladas y más ricas del reino, les proporcionaba las mercancías que necesitaban y era un inmenso mercado para sus importaciones. Las ferias de Lyon complementaban estas aportaciones con productos del Mediterráneo al tiempo que permitían la salida hacia Italia y el Mediterráneo oriental de las mercancías llegadas del Nuevo Mundo. Este flujo continuo de intercambios permanece con mucho vigor en los primeros decenios de las llamadas Guerras de Religión, que empiezan en 1562, sin duda hasta 1589, cuando la llegada al trono de un rey hugonote, Enrique IV, y las intervenciones extranjeras multiplican las dificultades tanto en el comercio interior como en el trasatlántico: así, entre 1571 y 1588 salieron de Le Havre hacia

¹ MOLLAT, Michel. *Le commerce maritime normand à la fin du Moyen Âge. Étude d'histoire économique et sociale*, París : Plon, 1952, pp. 215-248 y mapa, p. 602 ; BRUMONT, Francis. « Las relaciones económicas entre Normandía y Andalucía en el siglo XVI », *Studia Histórica. Historia Moderna*, 42, n° 1, 2020, pp. 13-37.

África, Brasil y el Caribe español 260 barcos, y sólo 103 entre 1589 y 1610². Pero, para la época que nos interesa aquí, los años 1570, las perturbaciones se limitaron a las dificultades habituales de la navegación de largo o mediano recorrido: tempestades y corsarios (o piratas).

Entre los productos que navegaban sin cesar en la fachada atlántica, la sal figuraba entre los que se pueden llamar los cinco grandes (sin orden de prelación): trigo, vino, pastel, telas y paños y sal. A partir de 1560, aproximadamente, el pastel perdió mucha de su importancia, pero los demás productos siguieron dominando los intercambios, con más o menos regularidad, según las fluctuaciones de la oferta y de la demanda. Esto se producía también para la sal, cuando veranos lluviosos y escasos de sol hacían disminuir fuertemente la producción, lo que ocurría bastante a menudo en las salinas del Atlántico francés, de manera que los mercaderes de sal tenían que recurrir a fuentes exteriores, en Portugal o en España. Así, en torno a 1575, se produjo un episodio que vamos a estudiar aquí, durante el cual la sal de la Península llegó en grandes cantidades a los puertos franceses, normandos en nuestro caso.

Veremos pues primero por qué la demanda de sal es tan importante en estos puertos y como se organiza su distribución entre los distintos interesados, antes de estudiar las consecuencias de la escasez de sal que benefició a las salinas de la Bahía de Cádiz.

La documentación manejada es la habitual en estos estudios, cuando faltan los registros de entrada y salida de los puertos: los protocolos notariales, en los cuales encontramos gran cantidad de fletamentos, que mencionan, en su caso, que el barco tiene que cargarse enteramente de sal; si se trata de barcos pesqueros que van a Terranova, también se especifica a dónde tienen que “coger su sal”. En fin, podemos valernos de algunas compras que mencionan el lugar de donde procede la sal. Disponemos de los registros de los tabeliones (así se llaman en Normandía) de los dos puertos más importantes: Ruán desde

² BARREY, Philippe. *Le Havre maritime du XVIe au XVIIIe siècle*, París : Hachette, 1917, p. 70.

1520³ y Le Havre, desde finales de 1570⁴; los protocolos del otro gran puerto, Dieppe, fueron quemados por un ataque inglés a finales del siglo XVII, de manera que para este puerto solo tenemos algunas menciones en los registros de Ruán y Le Havre. Como es habitual con este tipo de documentos, el historiador no puede esperar llegar a una cuantificación de los intercambios, pero sí a sus modalidades y a su cronología, como vamos a intentarlo más abajo. De la misma manera, en lo que toca al consumo y comercio de la sal, solo podemos dar datos cualitativos sobre la organización del sistema de distribución y sobre las direcciones del tráfico, tanto marítimo como terrestre.

LA SAL EN NORMANDÍA

La producción de sal en la provincia había tenido cierta importancia en la Edad Media, pero en nuestra época ya no se producía casi nada y el ducado tenía que valerse de importaciones en grandes cantidades, porque la sal que llegaba a Ruán abastecía a gran parte de la Cuenca de París y, aún algunas provincias más alejadas, como Borgoña, o extranjeras, como los Países Bajos⁵.

El sistema de la gabela

Un producto de consumo imprescindible como la sal no podía sino haber atraído la mirada de las autoridades que buscaban siempre de donde sacar dinero y eso de tiempo inmemorial. Autoridades que podían ser locales, como los señores o las ciudades, o estatales; en Francia, el sistema imperante y casi universal se conocía como *gabelle*, sacando su nombre del impuesto que gravaba el producto⁶. Era un sistema muy complejo, instalado a mediados del siglo XIV: no solo regulaba el precio de la sal, sino la cantidad que

³ Para los años 1570, Archives Départementales de la Seine-Maritime, (ADSM en adelante) 2E1/469 a 2E1/533. Estos protocolos están en línea en el sitio del archivo : http://www.archivesdepartementales76.net/rechercher/archives-en-ligne/notaires/?id=recherche_guidee_tab_rouen.

⁴ ADSM, 2E70/2 a 2E70/35 ; también en línea : http://recherche.archivesdepartementales76.net/?id=recherche_guidee_notaires.

⁵ MOLLAT, M. *Le commerce maritime normand...*, *op. cit.*, pp. 186-187 et 305-309.

⁶ Un resumen cómodo: BAYARD, François. “Gabelle”, in BLUCHE, François. *Dictionnaire du Grand Siècle*, París: Fayard, 2^a ed., 2005, pp. 631-632.

tenía que consumir cada familia, precio y cantidad que variaban según las provincias. Normandía, como la mayoría del Reino, formaba parte de lo que se llamaba “países de grande gabela”, las provincias que tenían que consumir más sal y pagarla al precio más elevado. Para regular y controlar el comercio y venta de la sal, se había instalado un sistema de alfolíes (*greniers à sel*) donde cada uno tenía que ir a comprarla. A partir de 1578, estos alfolíes se arrendaron al mejor postor por uno o más años, atrayendo a muchos mercaderes que pujaban por uno o varios de estos alfolíes: muchos se encontraban en Ruán, donde podían comprar la sal que necesitaban para abastecerlos.

Y es que Normandía, y sobre todo la Alta Normandía, o sea el bajo valle del río Sena, tenía que recibir enormes cantidades de sal por varias razones.

Primero, había que abastecer el ducado de Normandía con su capital, Ruán, de unos 60000 habitantes, la segunda ciudad más poblada del Reino, y su campo muy densamente poblado, con sus pequeños centros industriales, esparcidos por toda la provincia (textil, cueros, hierro, etc.). Ruán ejercía un verdadero monopolio de hecho en el abastecimiento de la provincia, ya que la sal que no pasaba por su puerto tenía que pagar un derecho bastante elevado⁷.

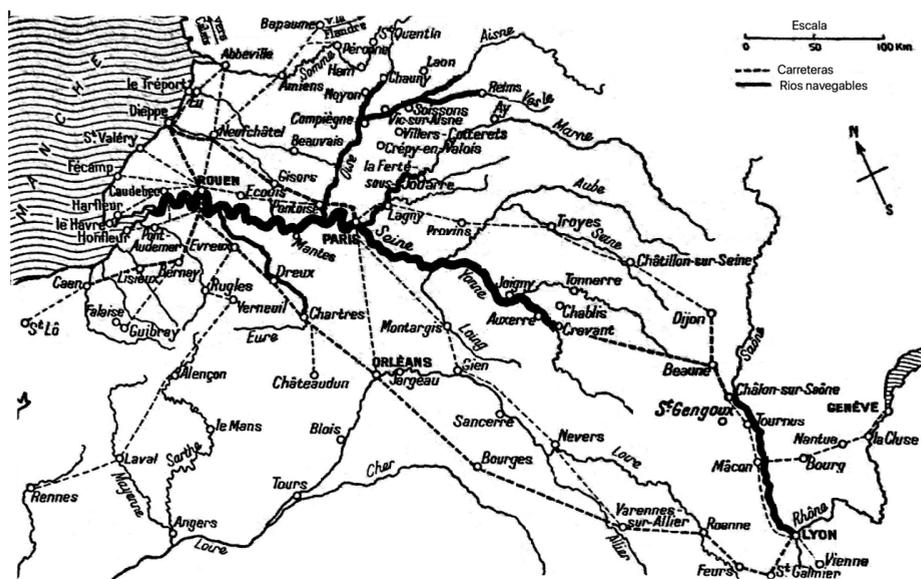
Pero esto no era lo más importante: el Sena es una vía ideal para el transporte de mercancías llegadas de fuera, del Atlántico en nuestro caso, para la Cuenca de París y, más allá, Borgoña, Lyon y el Mediterráneo, uniendo la cuenca del Sena con la del Ródano con una corta ruta terrestre. Como aparece claramente sobre el mapa dibujado por Michel Mollat, el Sena y sus afluentes permitían llegar muy adentro en las tierras hasta Picardía y Borgoña, lo que es una baza importantísima para transportar un producto pesado y de poco valor como la sal⁸.

En fin: los puertos de la Alta Normandía mandaban a Terranova cada año centenares de barcos pesqueros cargados de sal⁹. Como veremos, normalmente, esta sal se cargaba en los puertos de salida, pero sobre todo en las costas francesas, y en años excepcionales de escasez y carestía podían dirigirse a otros lugares, Portugal o Andalucía.

⁷ MOLLAT, M. *Le commerce maritime normand...*, *op. cit.*, p. 305.

⁸ *Id.*, mapa p. 309.

⁹ BRUMONT, F. « Les Normands à Terre-Neuve au XVI^e siècle », *Annales de Normandie*, 68^e année, n° 2, 2018, pp. 35-60.



El hinterland de Ruán¹⁰

LOS CAMINOS DE LA SAL

Tradicionalmente, los barcos normandos iban a cargar sal en dos zonas que llamaban la Bahía y Brouage, términos que aparecen casi siempre, tanto en los contratos de fletamentos de los barcos pesqueros como en los contratos de compra-venta o de transporte de la sal. La Bahía (*la Baie*), más precisamente Bahía de Bourgneuf, es un conjunto de salinas situadas en el sur de Bretaña, cerca de la desembocadura del Loira, conocidas hoy como salinas de Guérande, a las que hay que añadir las de la Isla de Noirmoutier, situada un poco más al sur. Brouage era un antiguo puerto situado cerca de La Rochela, muy activo en la Edad Media, pero ya en el XVI alejado del mar por el enarenamiento de sus accesos, pero se seguía usando este nombre para nombrar un conjunto disperso de salinas situadas al sur de La Rochela y en algunas de las islas vecinas (Isla de Ré). Las ventajas de estas zonas radicaban en su relativa proximidad, la presencia de numerosos puertos y de gran número

¹⁰ MOLLAT, M. *Le commerce maritime normand...*, *op. cit.*, p. 603 (ligeramente modificado).

de armadores y marineros cuyos barcos, generalmente de tamaño reducido, mantenían el tráfico, en competencia con bretones y normandos, en una zona situada entre Burdeos y Flandes. Sólo en La Rochela se podían encontrar barcos más grandes que participaban en el comercio transatlántico.

Y es que el comercio de la sal necesitaba el empleo de centenares de barcos, aunque, como ya se ha dicho, no hay ninguna fuente global para tener una idea, aunque aproximada, de la cantidad de viajes que necesitaba el abastecimiento de los puertos normandos. Lo único que sabemos procede de una serie de cuentas de salida de barcos para la isla de Noirmoutier en la primera mitad del siglo: de más de 200 barcos que salían cada año cargados de sal de esta isla unos 25 se dirigían hacia Normandía¹¹. Es muy poco, pero como no hemos encontrado ningún barco procedente de dicha isla en los archivos normandos, es cierto que esta cifra no tiene gran significado. La mayoría de la sal procedía de “Brouage”, siendo menos importante la de Bourgneuf. Llegaba a los puertos normandos en barcos de los puertos las zonas de producción, la mayoría de los alrededores de La Rochela (Marennes, Olonne, etc.), o bien en barcos normandos procedentes de pequeños puertos como Quillebeuf o Saint-Valéry en Caux. En muchos años, debido a la inseguridad de los mares y a la presencia de corsarios o piratas de varios orígenes, se montaban verdaderas expediciones acompañadas por uno o dos barcos armados: los fletamentos especifican que los barcos tenían que ir con los demás y no aislados, ya que eran barcos pequeños (30-40 toneladas) y no hubieran podido defenderse. Para los que iban a Terranova, iban a “tomar su sal”, como decían los escribanos, en los mismos lugares, para zarpar después hacia sus lugares de pesca. Cabe señalar que, si esto era la norma, no faltan menciones de barcos pesqueros que se abastecían en Setúbal, como ya señaló Michel Mollat¹².

Los arrendadores de los alfolíes eran los más interesados en el comercio de la sal, porque necesitaban abastecerlos con regularidad y eran los grandes beneficiarios del sistema de la gabela. Como esta actividad imponía la inmovilización de grandes cantidades de dinero durante largo tiempo, estaba, ya a finales del siglo XV, en manos de sociedades potentes que Michel Mollat no duda en cua-

¹¹ BOUHIER, Claude. « Les Normands et le commerce du sel. Les liens avec Noirmoutier (1506-1547) », *Études Normandes*, 37^e année, n° 2, 1988, pp. 53-63.

¹² MOLLAT, M. *Le commerce maritime normand...*, *op. cit.*, p. 265.

lificar de “capitalistas”¹³. En nuestra época, no hay grandes cambios: son sociedades de mercaderes de París, de Troyes, en Champaña, de Dijon, en Borgoña, o de Ruán, las que copan los armamentos de los barcos y las compras de sal. De manera que parte de los beneficios del monopolio real recaían en manos de emprendedores privados, ya que la monarquía no tenía los agentes, ni tampoco los fondos, que hubieran sido imprescindibles para proveer los mercados.

LA CRISIS DE 1574-75

Parecidas a las crisis de subsistencias que nacían de malas cosechas, de vez en cuando se producían escaseces en la producción de sal, debidas a una meteorología deficiente, y particularmente a veranos lluviosos y poco soleados que no permitían la evaporación del agua en las salinas. Estos episodios podían producirse en la fachada atlántica francesa y, en tal caso, había que recurrir a fuentes alternativas. Y, como en las crisis de subsistencias, los grandes mercaderes veían una oportunidad para sacar beneficios extraordinarios de tal escasez, gracias a la red de corresponsales, factores o socios que tenían en varios países, que les proporcionaba toda la información necesaria, amén de los capitales y personal adecuados. En estos años, suelen aparecer nuevos mercaderes en estos mercados, el trigo, la sal, que no les interesaban normalmente, pero que, siendo productos de demanda obligada, alcanzaban altos precios en tiempos de penuria y podían proporcionar beneficios extraordinarios.

Los primeros indicios de la escasez de sal en la costa francesa aparecen en la correspondencia del gran mercader de Medina del Campo, Simón Ruiz: su sobrino Julien le escribe de Nantes, en setiembre 1574, que unos cien barcos han zarpado de Bretaña para Setúbal¹⁴. De Normandía, el 5 de octubre había salido una flota, sin duda acompañada por barcos armados, para ir a buscar sal “en España”, lo que sabemos porque otros cinco no salieron con los demás y

¹³ *Ibid.*, p. 308.

¹⁴ LAPEYRE, Henri. *Une famille de marchands, les Ruiz. Contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*, París : Armand-Colin, 1955, p. 544.

se presentaron ante el escribano para certificarlo¹⁵. En esta misma escribanía, otros documentos, sobre todo préstamos, proporcionan suficiente precisión acerca de lo que llaman “España”: Sanlúcar, Puerto Real, El Puerto de Santa-María, son los nombres que se citan la mayoría de las veces¹⁶. A principios de noviembre, el *Jonas*, de 90 toneladas, armado para Terranova, sale de Le Havre para ir hasta Sanlúcar y El Puerto “en la bahía de Cádiz” para “recoger su sal”¹⁷. Y durante los meses siguientes, otros barcos siguen la misma ruta, teniendo que ir a por sal a la Bahía, aunque a veces tienen la posibilidad de parar primero en Portugal. El 10 de noviembre de este mismo año, el arrendador del pequeño alfolí de Caudebec compra tres moyos y tres cuartos de “sal blanca de España” al maestre de un barco de Boulogne a un precio muy elevado: 250 libras el moyo¹⁸, cuando poco después se vende a 160 libras¹⁹.

Y es que las fluctuaciones rápidas y desordenadas de sus precios es lo que caracteriza el comercio de este producto²⁰. Además, siendo una mercancía pesada y de bajo precio relativo, el monto de los fletes era muy elevado, comparado con el valor de la cargazón, pudiendo igualar a este, de manera que, si los precios no eran los esperados, a causa del coste del transporte las pérdidas podían ser notables. Un producto muy especulativo, pues, pero también muy arriesgado: se podía ganar mucho si el barco llegaba de los primeros o si el tiempo empeoraba, dejando entrever una pésima cosecha, pero se podía perder también grandes cantidades por circunstancias opuestas. Los Ruiz de Nantes, en compañía con Simón Ruiz, perdieron sin duda más que ganaron, aunque las primeras ventas, en noviembre 1574, fueron muy buenas (40000 libras de beneficios en la venta de 400 moyos de sal portuguesa), el año siguiente sufrieron pérdidas sin duda más elevadas²¹.

El año 1575 fue algo raro, de manera que para ganar dineros había que tener un poco o mucha suerte: hasta agosto hubo muchas lluvias y los precios

¹⁵ ADSM, 2E70/18, n° 32 (23-X-1574).

¹⁶ ADSM, 2E70/16 y 2E70/18 (setiembre-octubre 1574).

¹⁷ ADSM, 2E70/18, n° 101 (13-XI-1574).

¹⁸ ADSM, 2E70/18, n° 93 (10-XI-1574).

¹⁹ ADSM, 2E70/18, n° 147 (1-XII-1574), n° 203 (10-XII-1574) o 248 (23-XII-1574) entre otros.

²⁰ LAPEYRE, H. *Une famille de marchands...*, *op. cit.*, pp. 545-548.

²¹ *Ibid.*, p. 546.

eran exorbitantes. Para Portugal los fletes eran muy altos y en este país no tardó en faltar sal por la fuerte demanda; en Nantes, el moyo alcanzó hasta 240 libras, pero la última semana de agosto y primera mitad de setiembre fueron tan calurosos que se pudo hacer una buena cosecha, haciendo bajar los precios a 90 libras el moyo. Para los que tenían barcos cargados o por cargar en Portugal o Andalucía, era una catástrofe²².

En realidad, la situación era mucho más compleja que la que refleja la correspondencia de Ruiz, como lo demuestran las operaciones de compra-venta de sal en el puerto de Le Havre en este mismo año 1575. Los precios son muy variables y dependen en parte del lugar de origen de la sal, pero solo en parte: en enero y febrero encontramos sal de Portugal a 120 libras el moyo y de España a 140 y 150 libras²³; en otoño, sal de Portugal a 260, 160, 130 o 116 libras el moyo, sal de Olona (Brouage) a 260, 220, 175 y 130 libras, sal de España a 200 y 112 libras²⁴. En 1576, los precios bajaron de manera notable: la sal de Brouage se vende a 130 libras el moyo en enero-febrero y a 55-70 en setiembre²⁵. La búsqueda de sal fuera de las zonas acostumbradas se refleja también en las variaciones del precio de los fletes: para Setúbal, se pagaba 25 libras/moyo en marzo de 1574, 38 en diciembre, 45 en julio 1575 y 50-52 en agosto, o sea un aumento del 100%²⁶. Para la Bahía de Cádiz, el aumento es más difícil de medir porque no tenemos datos para el período anterior a la crisis: se pagó a 45 libras en marzo de 1575 y a 52,5 en agosto²⁷. Pero es muy posible que en estos meses su incidencia sobre el coste total fuera inferior a lo que era un año antes, y, como la demanda era tan elevada, no importaba pagar tanto para Setúbal, que está más cerca, como para Sanlúcar o El Puerto. No obstante, esta carga tenía que pesar en las bolsas de los armadores, ya que son más numerosos los impagos de fletes, teniendo los maestros que recurrir a la justicia para cobrar lo que se les debía. Un ejemplo: el 14 de mayo de 1575 los capitanes de los barcos llamados la *Buena Esperanza*, la *María* y la

²² *Ibid.*, pp. 542-548.

²³ ADSM, 2E70/20 (enero-febrero 1575).

²⁴ ADSM, 2E70/19 y 2E70/24 (octubre-diciembre 1575).

²⁵ ADSM, 2E70/25 (1576); Julien Ruiz da una cifra de 60 libras por moyo para junio (LAPEYRE, H. *Une famille de marchands...*, *op. cit.*, p. 546).

²⁶ ADSM, 2E70/14, 2E70/18 y 2E70/19.

²⁷ ADSM, 2E1/ 512, n° 160, 2E1/905, n° 121 y 523 y 2E1/ 509, n° 16 a 24.

Salamandra, los tres de Cherburgo, confiesan que han recibido de Diego de Castro, procurador de Alonso de Curiel, ambos de Ruán, lo que se les debía por el viaje “a la isla de Cádiz”, fletado por Dominique de Porte, mercader español de Nantes, según la sentencia del pleito entablado ante el tribunal del Almirantazgo de Le Havre²⁸. En estos casos, los maestros tenían una potente arma: hacer embargar la sal por la justicia y venderla por su cuenta; con esta amenaza llegaban generalmente a un compromiso con el armador. Es lo que habían hecho a su llegada los capitanes de los ya mencionados barcos de Cherburgo: García Páez, uno de los pocos españoles residentes en Le Havre, tuvo que salir fiador para Castro y Curiel para que no pusiesen en venta la sal que habían traído de la Bahía y ya cargados en barcos más pequeños para llevarla a Ruán²⁹. Otros pleitos resultaban de las diferencias en la valoración de los daños causados a las cargazones de sal por la entrada de agua en las bodegas de los barcos durante las tormentas: cuando los maestros alegaban las grandes tempestades, los peritos llamados por los armadores pretendían que la culpa era de aquellos porque no habían carenado y calafateado el casco del barco como era preceptivo³⁰.

Es muy difícil entender estas variaciones a muy corto plazo en los precios de venta de la sal. Algunas bajas, si creemos a los corresponsales de Simón Ruiz, se deben a las ventas de grandes cantidades por los corsarios o piratas de La Rochela, que aprovechaban los periodos de altos precios para ceder su mercancía ¡cuya compra no les había costado mucho! Como los mismos corresponsales dicen que, en el mes de febrero 1575, estos piratas habían capturado 40 barcos, es cierto que el efecto sobre los precios podía ser importante³¹. Aunque no todos eran vecinos de dicho puerto de la Rochela: la *Golondrina* y el *Ángel*, que cogieron en el mar, llevaron a La Rochela y saquearon (hasta los cofres de los marineros), el *Pedro* y otro *Ángel*, de Fécamp, que llegaban de Setúbal, eran de Dieppe y bien conocidos por sus víctimas³².

²⁸ ADSM, 2E70/20, n° 448 (14-V-1575).

²⁹ ADSM, 2E70/20, n° 367, 368 y 369 (19-IV-1575).

³⁰ ADSM, 2E70/20, n° 337 (12-IV-1575), por ejemplo : caso de la *Gracia de Dios*, que perdió dos moyos de sal en el retorno del viaje de Andalucía por las tempestades.

³¹ LAPEYRE, H. *Une famille de marchands...*, *op. cit.*, p. 546.

³² ADSM, 2E70/20, n° 410 (2-V-1575).

Frente a estas dificultades y a la incertidumbre imperante, los mercaderes ponían en marcha varias estrategias para minimizar el riesgo. Algunos, por ejemplo, partían gastos y beneficios (eventuales) con el maestro del barco que iba a cargar la sal: mitad para cada uno, o un tercio para el capitán y dos tercios para el mercader³³. Se podía también pagar para el flete cierta cantidad de sal: en octubre de 1576 varios navíos fletados por mercaderes de Ruán para ir a cargar a Sanlúcar reciben 3 moyos de cada 5 que cargan, lo que da una idea concreta del peso del flete para una mercancía barata como la sal³⁴. También se buscaba mercados alternativos, sobre todo en el Norte, siendo Calais, Dunkerque, Flesingas o los puertos del Báltico (Danzique) los destinos más corrientes. En fin, siendo los precios generalmente más elevados en Normandía que en otros puertos, por las razones que ya hemos expuesto, algunos maestros que habían cargado por su cuenta iban a vender a Le Havre, sin que los compradores hayan participado en los gastos del viaje: estos barcos solían ser de bretones, los mayores transportistas en la fachada atlántica hasta la fecha, porque ya empiezan a aparecer en estas aguas competidores holandeses o bálticos que con sus navíos más grandes podían ser fletados por menos dinero.

Pero, lo más provechoso era sencillamente cargar el navío para el viaje de ida de mercancías para Cádiz o Sevilla, destinadas generalmente al Nuevo Mundo (paños y telas) y, para el flete de retorno, cargar sal; la venta de la cargazón de ida generaba beneficios que podían compensar las pérdidas eventuales de la venta de sal. El 31 de agosto de 1576, Jan Pitters, de Elsenour, reino de Dinamarca, fleta su urca *El León de Oro*, de 200 toneladas, a Fernando de Quintanadoines (Quintanadueñas), de Ruán, para Cádiz, donde tenía que descargar sus mercancías para ir después cargar sal a El Puerto de Santa María o Puerto Real y volver después a Le Havre o Calés³⁵. El mercader Jacques Lejeune, también ruanés, que, en agosto de 1575, había mandado cuatro navíos en lastre para buscar sal a Cádiz o Sanlúcar, pensando ganar en la venta de la sal que entonces valía muy cara³⁶, al año siguiente fleta cuatro barcos de Cherburgo y tres de Le Havre, cargados esta vez de mercancías, para el viaje de Cádiz, Sanlúcar y El

³³ ADSM, 2E70/19, n° 207 y 210 (3 y 12-IX-1575).

³⁴ ADSM, 2E70, n° 339, 342 y 355 (6-10-X-1576).

³⁵ ADSM, 2E70/25, n° 276 (31-VIII-1576).

³⁶ ADSM, 2E1/509, n° 16, 18, 21, 24 (12-VII-1575).

Puerto de Santa María, y vuelta con su plena carga de sal a Calés³⁷. Y es que, entretanto, el precio de venta de la sal había bajado mucho. Estos viajes de ida y vuelta a Andalucía no son ninguna novedad en estos años, sino que eran muy corrientes anteriormente, con la diferencia de que lo que se cargaba para la vuelta era aceite, vino, frutas, lana o alumbre, y no sal.

La escasez de sal planteaba también serios problemas a los navíos pesqueros que, a toda costa, tenían que salir con su cargazón de sal; ante la falta de sal francesa, no tardaron en reaccionar y, ya en noviembre 1574, salieron los primeros en dirección a Setúbal, y casi todos los demás, que salieron en los dos primeros meses de 1575, cargaron en la Bahía³⁸. Los normandos no eran los únicos pesqueros que iban a cargar sal a Andalucía, como lo demuestra la desgracia de la *Salamandra* en 1574: dos mercaderes de Le Havre habían confiado al capitán una bala y un cofre de mercancías para entregar a Sevilla; pero este, como no sabía si iba a coger sal en Setúbal o en Sanlúcar, los había dado antes de salir de Le Havre a otro maestro que iba seguro a Sevilla. Llegada la *Salamandra* a Sanlúcar, fue arrestada por el destinatario de las mercancías, quien, por más seguridad, hizo encarcelar al capitán y embargar las velas del navío. Hicieron trámites para liberarse durante unos quince días, pero era demasiado tarde: el convoy compuesto de barcos pesqueros bretones, vascos y normandos ya había zarpado rumbo a Terranova y como era previsible, la *Salamandra* fue acometida unos diez días después por dos navíos de La Rochela que la saquearon³⁹. No conocemos el número de barcos que formaban este convoy, pero cada año salían de dichas tres provincias varios centenares de pesqueros para Terranova.

Poco a poco, gracias entre otras cosas al comercio de la sal, se produjo una intensificación de las relaciones entre Andalucía y Normandía, así como una mayor integración de las diversas actividades, como lo demuestra el ejemplo de la pesca del bacalao, y eso supone una mayor participación de los mercaderes españoles de Ruán en estas actividades.

³⁷ *Id.*, n° 314, 317, 318 y 321 (28-IX-1576), 332, 333 y 335 (3-X-1576), 339 (6-X-1576).

³⁸ BRUMONT, F. « Las relaciones económicas... », *op. cit.*, pp. 23-24.

³⁹ ADSM, 2E70/20, n° 482 (27-V-1575).

LOS HOMBRES DE LA SAL

Como ya hemos adelantado, en tiempos normales, o sea fuera de escaseces, la sal procedía de la costa atlántica por varias vías: lo más sencillo era que fueran barcos procedentes de los lugares de producción, fletados por mercaderes de dichos lugares, los que desembarcaran su mercancía en los muelles de Ruán, como hemos visto en el caso de los de Noirmoutier. La mayoría procedía de “Brouage”, o sea de los pequeños puertos de las islas o de la costa en los alrededores de La Rochela. En esta misma zona, iban a por sal barcas normandas de 35 a 40 toneladas fletadas esta vez por mercaderes de Ruán y, sobre todo, de ciudades más o menos alejadas donde residían grandes mercaderes de sal: París, Dijon en Borgoña, y especialmente Troyes, en Champaña, si al menos las menciones de todos estos en los escribanos no nos engañan. Estos mercaderes solían ser mayoristas y, al tiempo, arrendadores de alfolíes, como lo eran los que iban a comprar su sal en Ruán y tenían que abastecer los depósitos de las villas normandas y de las provincias vecinas. El negocio de la sal movilizaba centenares de barcos, los de mar pudiendo llegar hasta los muelles de Ruán, río abajo del puente de esta ciudad, donde se cargaba la sal en otros barcos, llamados sencillamente *bateaux*, a veces de mayor tamaño que los de mar, y que por la vía del Sena y de sus afluentes, se encargaban de llevar la sal lo más cerca de los lugares de consumo. Los mercaderes extranjeros residentes en Ruán no solían participar en la compraventa de sal y tampoco en la financiación de la pesca en Terranova, actividades rutinarias y prosaicas alejadas de lo que concebían como el gran comercio. Pero esto cambiaría en los años de penuria ante las perspectivas de ganancias extraordinarias.

A principios de 1574, los mercaderes de Ruán Antoine Touque y Richard Grisel fletan para Setúbal nueve barcos para cargar sal⁴⁰; al mismo tiempo, el dicho Touque, en nombre de Guillaume Belin y Claude de Saint-Père, mercaderes de Beaune y Dijon, en Borgoña, fleta con las mismas condiciones 16 barcos también para Setúbal⁴¹. Eso no significa que hayan anticipado la penuria del otoño, sino que sobraba sal de la cosecha de 1573 en Portugal y que pudieron comprarla a buen precio. Los dos borgoñones, que habían arrendado 6 alfolíes en dicha provincia, entre ellos él de Dijon, necesitaban

⁴⁰ ADSM, 2E70/14, n° 103, 104, 106, 109, 122, 123, 134, 135 y 145 (febrero-marzo 1574).

⁴¹ ADSM, 2E1/497, 2E1/498, 2E1/499 y 2E1/500 (febrero-marzo 1574).

grandes cantidades de sal y eran capaces de montar operaciones de gran envergadura. Como ya hemos dicho, a finales de este mismo año 1574, ante la penuria de sal algunos envían a Setúbal, como el mercader de Ruán, Jean Sonning, inglés de origen, que fleta 5 barcos para dicho puerto, y, sin duda, otros hicieron lo mismo, como lo demuestra el que el flete había pasado de 25 libras por moyo en marzo a 38 en diciembre⁴². Poco después, empiezan las salidas para Terranova, con parada obligada “en España o Portugal”, sin más precisión, porque no saben dónde y a qué precio iban a poder cargar la sal. Y tampoco podemos saberlo. Los primeros fletamentos para la Bahía de Cádiz con retorno a Normandía son de marzo-abril, pero la gran ofensiva empieza en julio, cuando se piensa que la cosecha francesa sería muy deficitaria.

Entre los armadores en busca de sal encontramos primero a los habituales mercaderes de Champaña (Troyes, Langres) o de Picardía (Château-Thierry) que mandaban los barcos a los lugares conocidos, donde sin duda tenían factores o corresponsales, o sea a Setúbal, y, como solo les interesaba el comercio de la sal, no tenían mercancías para llevar e iban al puerto más cercano. No así los demás, que eran mercaderes ruaneses acostumbrados a la práctica del comercio internacional, en particular en relación con la Península Ibérica. Mandaban sus barcos casi exclusivamente a Andalucía, lo que quería decir para ellos Cádiz o Sanlúcar, aunque a veces añaden El Puerto de Santa María o Puerto Real. En estos primeros viajes, es posible que no llevaran mercancías a la ida, porque la demanda de sal era acuciante. Entre ellos, podemos mencionar a nuestro ya citado Richard Grisel, en compañía con François Delobel, este de origen flamenco, Jacques Lejeune (4 barcos), Henri de Beau lieu (10 barcos) o Laurent Hallé, especialista con su padre del comercio con Marruecos, y algún otro más. Pero los más activos son los llamados “españoles” de Ruán, que se siguen llamando así, aunque muchos de ellos estaban instalados desde hacía varias generaciones y se naturalizaron a finales del siglo XV o en la primera mitad del XVI, entre los cuales encontramos a todos los grandes apellidos de la burguesía castellana, junto con algún vasco (por ejemplo, Sevilla, Quintanadueñas, Maluenda, Castro, Pardo, Curiel, Múxica y un largo etcétera), todos muy bien asimilados e integrados. Otra ola de llegadas se estaba produciendo en los años que estudiamos: estos recién lle-

⁴² ADSM, 2E1/905, n°231, 2E70.14, n° 278 y 281, 2E70/18, n° 213 y 222 (10 y 12-XII-1574).

gados procedían de los Países Bajos, y sobre todo de Amberes, donde muchas veces habían dejado parte de su familia, los Palma Carrillo, por ejemplo, lo que les permitía seguir con sus negocios a la par que se interesaban por los que les podía proporcionar su nueva patria⁴³.

El más activo parece ser Alonso de Curiel, que ya hemos visto en relación con los Ruiz: manda una veintena de barcos, los cuales tienen primero que parar en Nantes o en la desembocadura del Loira. Su destino es siempre Andalucía, o sea, Cádiz y Sanlúcar siempre, y muchas veces El Puerto y Puerto Real; el retorno se hace a Ruán, Le Havre o Calais, y en este caso es muy probable que el destino final sea Flandes⁴⁴. Otros españoles, la mayoría recién llegados, fletan también algún barco, pero pocos: Juan Ortiz de Valderrama, en compañía con Juan de Vitoria, Francisco de Arriaga, Lope García y Juan de Agüero se mencionan en algunas ocasiones. Pero hay que ser muy prudentes con las cifras porque, según André Ruiz, se mandaron en estos meses 250 barcos desde Normandía para Andalucía⁴⁵, y solo he encontrado en los protocolos unos 70; aunque es probable que los Ruiz exageren, la diferencia es notable. Pero no cabe duda de que se pudo asistir en estos meses finales del verano 1575 a una verdadera carrera hacia los lugares de producción de sal ante la desesperante meteorología que imperaba en la costa francesa, favoreciendo al mismo tiempo la llegada de productos normandos y de otras regiones que necesitaban los mercaderes que cargaban para América.

El año siguiente, 1576, presenta algunas diferencias, ya que las salinas francesas vuelven de nuevo a producir, hacia las cuales se dirigen los habituales mercaderes de Champaña o de la Cuenca de París. Otros se contentan con ir a comprar las cantidades que necesitan a Ruán, a mayoristas, entre los cuales algunos, como Jacques Lejeune, van a abastecerse a la Bahía, como hacen los mercaderes españoles (Alonso de Curiel); parte de esta sal está destinada, vía Calais o Dunkerque, al mercado flamenco, siempre activo a causa de las grandes cantidades que necesitaban para las salazones de arenque y de bacalao. Algunos nombres nuevos aparecen en este negocio, como Fernando de Zárate, que no

⁴³ DEMEULENAERE-DOUYERE, Christiane. « Le commerce espagnol à Rouen au XVIe siècle », *Études Normandes*, 30e année, n°2, 1981. pp. 43-54 y « Les Espagnols et la société rouennaise au XVIe siècle », *Études Normandes*, 30e année, n° 3, 1981, pp. 65-83.

⁴⁴ ADMSM, 2E1/905 (julio-agosto 1575).

⁴⁵ LAPEYRE, H. *Une famille de marchands...*, *op. cit.*, p. 544

solo compra sal, sino que presta dinero a los armadores de los barcos que van a buscarla (al 35%), Francisco de Ávila o los flamencos de Ypres, Juan y Pedro Ventura, a veces asociados al también flamenco (de Ruán) François Delobel.

Su creciente implicación en el comercio de la sal permite a los mercaderes de origen español de Ruán diversificar sus actividades hasta entonces dedicadas en gran parte a los intercambios de mercancías con Andalucía. La compra-venta de sal o el arriendo de alfolíes pueden ser unas de estas nuevas dedicaciones, pero lo más importante es su actividad en torno a la pesca del bacalao, un sector que no les había interesado hasta entonces. Gracias a su red de relaciones familiares o de negocios en Cádiz y en Sevilla, tienen facilidades para vender sal: a principios de 1576, Alonso de Curiel vende de 70 a 100 cahices de sal a seis navíos listos para zarpar hacia la Bahía, sal que se entregará diez o doce días después de su llegada allí; los armadores de los barcos tienen que pagar la sal antes de su salida y, además, Curiel les presta dinero “a la gruesa ventura” con 35% de interés⁴⁶. El año siguiente, en febrero-marzo de 1577, Fernando de Quintanadoines, señor de Brétigny, vende sal a siete barcos. que los armadores pagarían a la vuelta de dichos barcos mediante la entrega de un tercio o de la mitad del bacalao que traerían al final de su campaña⁴⁷. Algunos, y otra vez Alonso de Curiel entre ellos, se contentan con prestar dinero a los armadores de los barcos con el interés ya mencionado del 35%, un negocio seguro, ya que la gran mayoría de los pesqueros volvían a Normandía sin problemas. Cabe señalar que anteriormente los “españoles” no practicaban este tipo de préstamos, especialidad de los mercaderes de Ruán o de algunas ciudades vecinas, como Orléans o París⁴⁸. En tales negocios de importancia no podían dejar de aparecer algunos mercaderes italianos, como Paul Lambert (Paolo Lamberti), vecino de Ruán, quien solo o en compañía con su antiguo factor y ahora socio, Charles de Saldaigne (Saldaña), arrienda alfolíes⁴⁹, vende sal para Terranova⁵⁰ y el Báltico (Danzique y Riga) y compra grandes cantidades de sal de Portugal para depositarla en varios alfolíes de la provincia. Para estos negocios se vale de la

⁴⁶ ADSM, 2E1/907, n° 222, 229, 413, 613, 618 y 624 (27-I- a 18-II-1576).

⁴⁷ ADSM, 2E70/27, n° 37, 38, 44, 56, 62, 63 y 64 (23-I- a 4-II-1577).

⁴⁸ BRUMONT, F. « Les Normands à Terre-Neuve... », *op. cit.*, pp. 51-52.

⁴⁹ El alfolí de Evreux (ADSM, 2E1/907, n° 904, 14-III-1576 y 2E1/908, n° 42, 3-IV-1576).

⁵⁰ ADSM, 2E1/907, n° 344, 346, 348 y 652 (febrero 1576).

ayuda de su cuñado, Pandolfo Cenami, notable banquero luqués de Lyon, que le presta grandes cantidades de dinero⁵¹.

Los años siguientes, cuando la sal de Brouage o de la Baie estaba disponible de nuevo en abundancia, los mercaderes de Ruán siguieron con la nueva costumbre de mandar pesqueros a la Bahía, pero cargándolos de mercancías para Sevilla y Cádiz, de manera que este viaje de ida a Terranova, que solía ser improductivo, beneficiaba a ambas partes: los pesqueros porque cobraban por el flete de dichas mercancías y los mercaderes porque vendían la sal. Las mercancías eran las que se cargaban normalmente para las Indias, telas y paños en su mayoría, u otras cuando se presentaba alguna oportunidad: si faltaba trigo en Lisboa, lo que era corriente, cargaban los pesqueros de cereal y tomaban la sal en Setúbal; en algún caso, llevaron también trigo a Andalucía, donde la penuria era menos habitual⁵². En los años siguientes, el número de navíos que iban a buscar su sal a la Bahía es muy variable, pero siempre hay alguno que lo hace, aun sin escasez de sal, porque van cargados de mercancías. En algunos casos, se menciona que llevan trigo, como en la campaña pesquera de 1582, donde unos van a Lisboa y otros a Sanlúcar. A finales de los años 1580, se introduce otra práctica, que es el retorno a Andalucía para vender el bacalao en Sanlúcar, Cádiz o Málaga.

Por fin, 1585 y 1586 fueron años de “penuria extraordinaria⁵³” y casi todos fueron a abastecerse a la Península. Frente a esta crisis de gran envergadura, algunos financieros propusieron a la Corona arrendar todas las importaciones de sal hacia el Reino, mediante la constitución de lo que se llamó *le Grand Parti du sel*, donde la palabra *parti* (partido) significa consorcio o compañía⁵⁴. Cabe señalar que entre los interesados figuraba nuestro ya citado Charles de Saldaigne, aunque el verdadero “dueño” de esta empresa sería el financiero luqués, Sébastien Zamet, un familiar de la reina madre Catalina de Médicis, que se hizo rico con este negocio.

⁵¹ ADSM, 2E1/908, n° 42 (3-IV-1576).

⁵² Lisboa : ADSM, 2E70/37, n° 341, 344, 347 (1 y 2-II-1581), Sanlúcar : 2E70/37, n° 355 y 358 (5-II-1581) y 2E70/40, n° 78 (7-II-1582), 81 (10-II-1582) y 105 (22-II-1582).

⁵³ LAPEYRE, H. *Une famille de marchands...*, *op. cit.*, p. 550.

⁵⁴ *Id.*, pp. 550-555.

CONCLUSIONES

Las escaseces de sal en la fachada atlántica francesa beneficiaron ampliamente a los pueblos salineros de la Bahía de Cádiz, que vieron arribar centenares de barcos, tanto franceses como ingleses o flamencos, en busca del precioso condimento. Este fuerte, y repentino, aumento de la demanda provocó sin duda un aumento de los precios, al mismo tiempo que tuvo que crecer la producción, procurando empleo a gran número de jornaleros y trabajadores estacionales. No sólo había que trabajar en las salinas, sino también en las operaciones de carga de la sal, que se podían hacer directamente, mediante tablas, si el barco podía adelantarse bastante, y, si no, había que utilizar barcos pequeños que llevaban la sal a bordo. Los marineros tenían que participar en estas operaciones, pero no bastaban y se tenía que utilizar mano de obra local, mayormente cuando los maestros tenían prisa para volver de los primeros a su punto de partida.

Si, al principio, muchos de los barcos llegaban vacíos, porque lo que les interesaba era la sal y porque sus armadores no solían practicar el comercio con Andalucía, pronto se cargaron estos barcos de mercancías que pedía el mercado americano, o el mercado local (trigo, por ejemplo). La sal, como flete de retorno, ayudó a resolver un problema que pudo plantearse a medida que crecía la demanda de productos para América, cuando se estancaba la demanda de mercancías andaluces en Francia, porque ya no aumentaba la población y las guerras civiles causaban cierto marasmo en los negocios. Entonces, tuvo que producirse un desequilibrio entre las cantidades pedidas por Cádiz o Sevilla y las demandadas por Ruán o París. Cargar sal pudo ayudar a resolver este desequilibrio, como ayudó cargar mercancías en los barcos pesqueros. De manera que las consecuencias de la escasez de sal, beneficiosas para la Bahía, no cesaron cuando la producción francesa recobró su nivel anterior, porque los mercaderes cargaron sal si no tenían otro flete de retorno, y parte de los pesqueros siguieron viniendo a cargar sal andaluza.

