

**Colaboradores necesarios.
Comerciantes nazaríes y mercaderes extranjeros
en el reino nazarí de Granada¹**

Adela Fábregas
(Universidad de Granada)

Normalmente el reino nazarí de Granada se define de manera rápida como el último reducto del Islam medieval en la Península Ibérica, lo cual, ya de por sí le confiere una particularidad muy relevante respecto a lo que estaba sucediendo en el resto de la región, con todas las potencias cristianas en pleno proceso de expansión, económica, política o territorial. Esa particularidad, sin embargo, adquiere su verdadera dimensión cuando centramos la atención en cuestiones concretas. La anomalía que, efectivamente, puede suponer el mundo nazarí en el contexto general de la región en la que se incluye, es percibida entonces como una oportunidad a través de la cual percibir con mayor claridad las tensiones y contradicciones que afectan a un mundo en plena transición hacia la modernidad y del que la Granada nazarí también participa. Entre otras cuestiones, por ejemplo, la estrecha interacción económica que este pequeño estado islámico medieval mostraría en relación a las nacientes formaciones socioeconómicas definidas como precapitalistas que se estaban gestando en Occidente a finales de la Edad Media, lo convierte en un observatorio privilegiado para entender las dificultades, tensiones, resistencias que presenta la sociedad medieval frente a la fuerza de nuevas dinámicas económicas cuyo avance, sabemos ya, no tendría marcha atrás. Y en este sentido podría ayudarnos a entender de qué manera tan profunda llegaría a influir en estos momentos la dinámica comercial en la naturaleza y evolución de una sociedad medieval determinada, en este caso de caracteres islámicos remanentes. Así que no parece inútil estudiar el mundo nazarí, atendiendo a su incorporación al mundo occidental a través de las relaciones comerciales que establece con los estados europeos.

La actuación comercial genovesa en el reino nazarí no es desde luego la más destacable de la estrategia de expansión de esta potencia económica en Occidente, ni siquiera en la Península Ibérica. Existen puntos neurálgicos de la presencia genovesa, tanto en su fachada mediterránea como atlántica, mucho más importantes. Valencia (Iguar y Navarro 1997; Iguar 1998) y Baja Andalucía (Bello León 1995; 1996; Martín 2006) se podrían definir como espacios de actuación prioritaria. Por otro lado, los máximos representantes de la comunidad mercantil genovesa en Granada pertenecían en gran parte a la familia Spinola, de quienes hablaremos más adelante, no dejaba de ser una representación de segundo orden en el gran mundo de los negocios ligur. Bien conectados, es cierto, a nivel internacional, dignos representantes en sus formas, estrategias y sagacidad comerciales de la tradición de grandes negociantes de la que proceden. Pero menores, al fin y al cabo, hay que reconocerlo, frente a la potencia de grandes familias como Lomellini, Centurione, Grimaldi... Ello, sin embargo, a nuestro entender, no disminuye un ápice la importancia de esta presencia, calibrada en otros términos, si queremos entender el devenir económico del reino,.

Siguiendo escrupulosamente la estrategia puesta en marcha por Génova en sus objetivos de captación comercial y que Petti Balbi denominaría acertadamente como “política de alhóndigas” (Petti Balbi 1991), o sea el establecimiento de acuerdos diplomáticos con fuertes implicaciones comerciales entre los ligures y las autoridades

¹ El presente trabajo de investigación se ha realizado en el marco del Proyecto de Investigación I+D “Poder y comunidades rurales en el reino nazarí (ss. XIII-XV)” (HAR2015-66550-P), financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

locales, Génova desarrollaría con Granada una corriente de relaciones, no necesariamente estables, aunque sí lo suficientemente sólidas y perdurables a lo largo de los siglos siguientes y hasta la caída del reino nazarí. Podemos hablar de unos niveles de presencia destacables, no tanto a nivel cuantitativo, en todo caso desconocidos, como en relación a su capacidad de penetración en el tejido mercantil del territorio granadino.

Ese dinamismo los llevaría a estar presentes al menos en los principales centros conocidos de la red mercantil indígena, que poco a poco vamos reconstruyendo. En este sentido es interesante observar su capacidad para superar el marco de los grandes mercados urbanos, ampliando su ámbito de actuación a centros menores o plazas interiores, que de esta manera irían conformando una red de mercados interiores bien estructurada y conectada con las plazas centrales y nodos de ensamblaje internacional (Fábregas 2017a). Para ello recurrirían a agentes itinerantes, en muchos casos socios menores de esas compañías. Eran ellos quienes mantenían contactos fluidos y estables con la población mercantil local. Y es que su actuación contempló la creación de un sólido entramado de colaboradores, italianos y nazaríes. De manera general podemos decir que abarcaba todo el territorio y que recorría todo el espectro social nazarí, incluyendo desde pequeños mercaderes locales musulmanes o judíos, sociedades mercantiles indígenas e incluso representantes de los más altos estamentos de poder.

Esta mediación del cuerpo mercantil nazarí se perfila como absolutamente necesaria para la prosperidad genovesa en Granada, ya que en ningún caso ni momento el mercader extranjero, ni ligur ni de cualquier otro origen, pareció tener acceso directo al sistema productivo local. Esto es importante recordarlo, porque es uno de los signos más destacados, a mi entender, de una cierta autonomía económica del reino nazarí. Y es que se le ha considerado durante mucho tiempo como otro de los muchos espacios dependientes económicamente de las nacientes potencias comerciales mediterráneas, ajustándose concretamente al perfil de colonia comercial genovesa, definición ya matizada hace tiempo en el caso de los asentamientos genoveses, al menos en la Península Ibérica (Iguar 2005) y que por nuestra parte hemos intentado también ajustar en los últimos tiempos en relación al territorio que venimos estudiando (Fábregas 2012-2014).

No nos detendremos demasiado en esa cuestión, aunque si creo necesario recordar algunas de las circunstancias que nos llevan a relativizar esta caracterización colonial del reino nazarí. Por ejemplo, lo primero que hay que aclarar es que no se ha detectado una presencia directa del mundo genovés en la política del reino. A pesar de las buenas relaciones de los personajes más influyentes del mundo de los negocios con los más altos estamentos de poder, lo cierto es que la dirección política del reino no se asumiría jamás desde Génova, ni directa ni indirectamente. Sabemos que pudieron aportar en ocasiones un soporte financiero fundamental, llegamos a conocer misiones diplomáticas realizadas por genoveses en nombre de la Corona (Ferrer i Mallol 1988, 162). Y conocemos también su participación en las intrigas dinásticas que acosaban a los últimos reyes nazaríes, mostrando sus apoyos y deserciones (Salicrú 1997). Pero ni fueron determinantes en ningún caso, ni llegaron a más. El destino de Granada no fue en ningún momento responsabilidad de genoveses ni de cualquier otra comunidad ajena a la sociedad granadina.

Tampoco mostraron el más mínimo interés por imponer, introducir o dar acceso a ciertas prácticas culturales propias, y ni mucho menos por participar o mezclarse con la sociedad local. Lo cierto es que cuando podemos imaginar la vida cotidiana de estos hombres en tierras granadinas, la sensación que se nos transmite es la de un deseo de provisionalidad muy marcado y un cuidado constante, casi exquisito, por mantener unos rasgos culturales muy diferenciados de los del resto de la población indígena.

Pero, sobre todo, la capacidad de estas comunidades para dictar el destino o la orientación económica del reino, también parece limitada. Porque, entre otras cosas, ese grupo genovés tan potente, en ningún momento disfrutó, ya lo hemos dicho de una posesión directa ni siquiera de una parte del territorio granadino; ni organizaron la gestión o explotación de sus recursos naturales; y con dificultad pudieron imponer las condiciones del intercambio en el mercado internacional, nunca, desde luego, en las áreas de aprovisionamiento granadinas. Recordemos que la nazarí se mantuvo dentro de los parámetros de la economía agraria controlada desde el mundo campesino, y que como no pareció admitir formas de monocultivo (Malpica). Se seguía una práctica agrícola irrigada, con un alto grado de productividad y promiscuidad, que se mantenía preferentemente en manos de comunidades campesinas, pequeños propietarios, que apoyaban precisamente esta promiscuidad como estrategia de autoabastecimiento. Esa estrategia de diversificación productiva y las características de su tradición agrícola hicieron posible el cultivo de ciertas plantas de clara orientación especulativa, como la caña de azúcar, la morera, vid, o almendro. Y de hecho reforzaron enormemente el potencial especulativo de su economía. Pero en ningún momento llegaron a atender eventuales exigencias de exclusividad productiva lanzadas por parte del mercado europeo hacia el que orientaban sus esperanzas de negocio. No tendrían, pues, cabida en la organización socio-económica nazarí esas plantaciones exclusivas capaces de soportar ciertos niveles productivos que, efectivamente, romperían el equilibrio económico. Y por supuesto no parecieron dar acceso directo, como productores, a los mercaderes interesados en comprar esos bienes². Así que en cierto sentido, a través de su demanda, pudieron propiciar, incentivar la introducción de nuevos sectores productivos de carácter especulativo en el tejido económico local a través de la demanda que ejercerían en relación a algunos productos, siempre dispuestos a adquirir las cantidades que se produjeran de los mismos. Pero en ningún caso fueron más allá. No hay indicios que apunten a la existencia de ningún tipo de imposición productiva.

Así que, volviendo a nuestro discurso original, según lo que conocemos hasta el momento la estructura socio-económica nazarí no pareció admitir el acceso del extranjero a su sistema productivo. Ni siquiera se facilitaría un sistema de aprovisionamiento directo por parte del comerciante de los artículos nazaríes objeto de su interés. En este punto resultaría de vital importancia tejer una red de colaboraciones sólidas con sus únicos interlocutores posibles, los mercaderes indígenas. En ello me centraré en esta ocasión, tratando de entender y mostrar con algo más de detalle las técnicas, los principios que encauzan los contactos y colaboraciones de estos hombres de negocios extranjeros con los mercaderes locales.

Para ello he de remitirme a un caso específico, mejor conocido ya que el resto, el que nos ofrecen los ya conocidos libros de contabilidad de mercaderes genoveses activos en estas tierras.

1. Los libros de contabilidad, sus autores y testimonios

La atención a la estructura de la escritura contable y sus implicaciones en los orígenes del Capitalismo ha monopolizado en la mayoría de las ocasiones la atención prestada a este tipo de fuente (Tognetti). Tal extremo ha contribuido a soslayar otras facetas de no menos importancia, que incumben a la organización y estrategia mercantil

² Sólo de manera excepcional, Salicrú (2007) o muy tardía, González Arévalo (2014), los encontramos participando en el sistema productivo local. Y en ningún caso lo hacen vinculados a los principales objetos de su interés comercial, azúcar o seda, que sólo ayudarían a producir en momentos inmediatamente posteriores a la implantación castellana.

de los autores de estos libros, y que también tienen como fuente de análisis privilegiada esta contabilidad redactada por sus protagonistas. De hecho, en el caso granadino, los ejemplares de contabilidad mercantil que hemos podido conocer, constituyen una fuente de primer orden para la historia del reino nazarí de Granada, particularmente aquejado por esa carencia de informaciones documentales que nos ayuden a conocer su historia. Yo misma, he de confesarlo, me he acercado a estos libros, he decidido incluso ofrecer la edición de algunos de ellos al resto de la comunidad investigadora, atraída por el enorme interés que tienen para recomponer la realidad económica nazarí, las derivaciones comerciales de parte de su economía, mucho más que por el interés que pudieran presentar como instrumentos contables en la historia de las técnicas mercantiles, de las que, he de confesar, no soy del todo consciente.

La familia Spinola se mostró activa en tierras nazaríes al menos a partir de 1370, con una presencia desde entonces continua que se mantuvo incluso tras la conquista castellana, a pesar de las muchas dificultades que pudieran sufrir sus intereses en el largo intervalo bélico (López de Coca; González Arévalo 2014, 2015). Ni las malas relaciones que pudieron mantener por momentos los gobiernos nazarí y genovés, ni por supuesto la situación fatal, terminal, del estado granadino frente a la presión castellana que lo llevaría finalmente a desaparecer, puso freno a la presencia contundente, fructífera y duradera de esta familia en tierras granadinas.

Algunos miembros de la misma desarrollaron buena parte de su actividad comercial directamente en el reino nazarí, donde llegaron a residir durante temporadas considerables. Como tantos otros mercaderes genoveses, mantenían un cierto orden en sus negocios a través de un registro contable conservado a título individual (Balletto). La fortuna ha querido que se hayan conservado algunos de esos libros. Evidentemente constituyen una fuente de primer orden para la historia de Granada. En los últimos años se ha venido trabajando desde las Universidades de Génova y Granada con esta fuente de información excepcional custodiada en archivos privados genoveses, concretamente en el Archivo de la familia Durazzo.

Este conjunto de registros contables fue localizado en Génova y presentado por primera vez por Giovanna Peti Balbi a finales de los 90. Posteriormente yo misma me dediqué a preparar su edición y a utilizar su enorme caudal informativo, recomponiendo algunos aspectos de la realidad comercial nazarí (Fábregas 2002, 2004).

La serie granadina de libros de contabilidad privados usados por Agostino Spinola quondam Johanis y Francesco Spinola quondam Pietri y está constituida por tres volúmenes: uno de ellos escrito por Agostino durante su actividad entre 1441 y 1444, y que llegaría hasta nosotros gracias a su transferencia a manos de Francesco Spinola tras la muerte del autor. A éste se añaden dos más, elaborados por el propio Francesco durante sus largos periodos de estancia en nuestra tierra, el primero de ellos en una época aún temprana, entre 1434-1440,³ si bien contaba ya con una amplia experiencia en el mundo de los negocios y con una sólida red de contactos en el interior del reino y fuera del mismo. Más tarde, entre 1451-1455, ya convertido en un personaje relevante de la familia y de la comunidad mercantil genovesa granadina (Airaldi; Petti Balbi 1997) conformaría su última contabilidad en tierras nazaríes. Estos dos registros se completan con otros tantos redactados por el mismo hombre en Brujas (1420-1426), al inicio de su carrera, y en Génova (1446). A partir de todos ellos se podría reconstruir una buena parte de su trayectoria como hombre de negocios activo en el ámbito internacional.

³ Archivo Durazzo-Giustiniani, Sauli (En delante A. D. G. S., man. 1839).

La información recogida en estos libros es extraordinariamente rica y diversificada y refleja un notable dinamismo en las actividades emprendidas por estos hombres en el reino. Téngase en cuenta, como ya he comentado en alguna ocasión, que se trata de registros privados, de una contabilidad mantenida a un nivel estrictamente personal por parte de sus autores, que no debían de dar cuentas de sus movimientos a nadie a través de estos registros⁴. Esto les llevaría a permitirse ciertos ejercicios de libertad e improvisación, ciertas licencias respecto a la metódica contabilidad de una compañía. No obstante, el respeto a las normas formales de la partida doble, al menos en algunos de sus enunciados principales, salta a la vista en un reconocimiento superficial: las cuentas se disponen al estilo veneciano, es decir en columnas paralelas que recogen las secciones contrapuestas de los asientos del Deber y el Haber; también hay un respeto escrupuloso del principio de partida y contrapartida, que supone el registro por duplicado de cada asiento y que solo excepcionalmente deja de ser practicado; existen algunas cuentas de balance, caso del *introitus* de la primera página y de las cuentas destinadas al *lucro* y al *dapno*, aunque no serían objeto de una práctica sistemática ni da cuenta de manera general de la marcha y el estado de sus negocios.

Pero lo cierto es que se trata de registros privados, repito, mantenidos de manera individual y a partir de criterios dictados por la formación, necesidad o forma de trabajar de cada autor. Esto puede generar en algún caso una cierta impresión de caos y desorden que se desprende de unos registros en los que se mezclan todo tipo de informaciones, no siempre bien estructuradas y desde luego no siempre mantenidas de manera constante. Pero por otro lado, los hace mucho más ricos y dinámicos, propiciando la posibilidad de conocer de manera más global la actividad y negocios de estos mercaderes, algo mucho más difícil en el caso de los registros parciales, mucho más estructurados, que componen los conjuntos contables, por ejemplo, de las grandes haciendas toscanas. En el caso, por ejemplo, del primer libro redactado en Málaga por Francesco Spinola, el más voluminoso, parece respetar un orden cronológico en todas las cuentas y aunque se observa una agrupación de las cuentas de mercancías a lo largo de los años, lo cierto es que una lectura superficial, que es la que se ha realizado hasta el momento de este volumen, no aclara mucho más. El esfuerzo más sistemático se realiza a la hora de mantener una continuidad en los recuentos generales de *capsia* y *cartulario Garnate*, actualizados mensualmente prácticamente.

Los libros de contabilidad que nos pueden resultar más útiles para nuestro propósito son el redactado por Francesco Spinola durante su estancia en el reino nazarí entre 1434 y 1439⁵, y el redactado parcialmente por Agostino Spinola entre 1441 y 1447 (Fábregas 2002). Su lectura no nos permite ofrecer datos firmes acerca de la consistencia numérica de la comunidad genovesa activa en el reino nazarí esos años, que desde luego pudo no destacar en relación a la importancia en otros mercados peninsulares. Pero sí que podemos saber quienes eran algunos de esos negociantes ligures que trabajaban con nuestros hombres, entender sus perfiles profesionales y las fórmulas de operatividad comercial y de gestión financiera a que acudían en el mundo nazarí; saber cómo se relacionaban entre ellos; de qué manera y a partir de qué enlaces y colaboraciones organizaban su actividad en el mercado interior. En general la red mercantil indígena con la que interactúan se halla en ambos libros muy bien representada y constituye el reflejo de una situación muy dinámica.

Agostino Spinola es, de nuestros dos informadores, la figura de menor

⁴ En consonancia con el tipo de contabilidad que parece llevarse en Génova y que difiere de otras tradiciones societarias más articuladas y con criterios de control más estrictos, tal y como explicada en su día Reborá.

⁵ A. D.-G., S., 1839.

relevancia. Sus actuaciones se llevarían a cabo dentro del organigrama de actuación mercantil de la familia, desarrollando tareas de apoyo a nivel local de las operaciones impulsadas desde los vértices de la organización societaria. A pesar de su bajo perfil, Agostino mantendría una nutrida red de apoyo dentro y fuera del reino. Sus negocios en la costa granadina, donde residía, se encauzaron a través de una sociedad participada por él mismo en un 40,9% ·, Filippo y Francesco Spinola, con un 22,7% de participación respectivamente. Hay, por último, un miembro ajeno a la propia familia, el genovés Giovanni Judice, que representa el menor índice de participación, un 13, 6%. Este último ostentaba, sin embargo, un gran protagonismo operativo en los negocios de nuestro hombre como mediador financiero y mercantil en el reino, donde actuaba de manera itinerante.

Otro colaborador, de tareas más limitadas, fue Andrea de Mari, también activo en Almuñécar y encargado de recibir los créditos pendientes concedidos por el Spinola en sus operaciones de venta. Por último queremos destacar un tercer elemento importante, al parecer, en la gestión de sus negocios y ajeno a la familia Spinola. Se trata de Cristoforo Pansano, que ejercería labores directamente relacionadas con el transporte y venta de mercancías en el exterior. No sabemos qué tipo de vinculación lo podría ligar, si es el caso, a la casa Spinola, aunque si estamos convencidos de su participación en las últimas fases de venta de productos nazaríes, concretamente de seda propiedad de los Spinola, en Génova.

A través de esta red, Agostino desarrollaría su actividad mercantil en Granada. Para ello dispondría de contactos más o menos permanentes con un grupo muy nutrido de mercaderes del país. Concretamente en su contabilidad aparecen hasta 75 individuos granadinos que establecen relaciones comerciales con él en algún momento, aunque sólo 37 de ellos gozarían de relevancia suficiente como para tener cuentas abiertas con el genovés. Muchos de ellos, cuando están localizados, sabemos que trabajaron en la costa granadina, algo lógico, ya que es el área donde residió y actuó nuestro hombre, afincado en Almuñécar. Nos encontramos con judíos y musulmanes protagonizando en su mayor parte acciones de pequeña envergadura, de compraventas directas, para las que no les haría falta recurrir a créditos. Contactaban con el genovés directamente o a través de otros intermediarios locales, mercaderes de mayor envergadura. Uno de ellos sería el judío Maimón Coín, mercader judío de paños al por mayor afincado en Almuñécar, desde donde colaboraría con los Spinola al menos desde 1434⁶ y donde actuaría en ocasiones a través de una sociedad constituida por él mismo y por otros dos judíos granadinos, Isaac Safí y Aim Aben Xiec. Hablaremos más adelante de ellos. En éste y otros casos del mismo nivel, tal y como también veremos, sí se acudiría de manera asidua a sistemas de pago en diferido y operaciones mercantiles más complejas. La venta de paños ocupó gran parte de la atención de nuestro hombre durante los últimos años de su vida en Granada. A su comercialización dedicaría buena parte de sus esfuerzos en los últimos tiempos y es a través de la gestión de este negocio donde se nos ofrecen algunas cuestiones interesantes.

Aparecen por ejemplo reflejadas fórmulas de intercambio bien conocidas y practicadas en el panorama mercantil bajomedieval. Se presentan así transacciones satisfechas con pagos en efectivo, operaciones a crédito, y también aquellas que combinan pagos al contado y créditos a término. De hecho el recurso al crédito prevalece sobre el resto en operaciones de venta de estos paños. Independientemente del marco jurídico que encauce esta práctica en el mundo islámico, sabemos que es un recurso utilizado tanto en operaciones menores como en iniciativas de gran calado y

⁶ A. D. G. S. man. 1839, fol. V.

desde luego su uso se extiende también, ya lo veremos, en colaboraciones más complejas con exponentes de la red mercantil local.

Podemos ver ventas a crédito concedidas a compradores como Macomet Moscobini, Cacim Asmeni, Alí Aben Zolele, Macomet Madrabí, Aben Avo o Alí Naiar. En cuanto a las vías de extinción de esos créditos, no siempre disponemos de todos los detalles de las operaciones, pero cuando conocemos algo más, sabemos que se estableció como término de extinción, fijado a partir del momento de la compra de los paños, señalada en agosto de 1441, un plazo de 7 meses. Esta fecha no pareció respetarse en ningún caso, dado que no solo las cuentas no fueron saldadas en su momento, sino que además las cantidades correspondientes serían traídas a colación en los ajustes de octubre del 42, a la muerte de nuestro hombre. El sistemático incumplimiento de los límites fijados nos lleva a pensar que no se trata de un mero error en las previsiones marcadas. De hecho, el conocido recurso a esta argucia para enmascarar el interés en otros casos (Dini) nos lleva a pensar en esta posibilidad también aquí. Imponiendo un término del crédito que no sería respetado, se abría la posibilidad del cobro de una tasa de interés percibida en concepto de daños por la demora. Este extremo no queda claramente expresado en nuestro caso, pero cuando nos ha sido posible conocerlas, se manejan unas tasas de interés que oscilan entre el 15% y el 18%, satisfechas en la liquidación final. Ésta, cuando se verifica, se realizó en Almuñécar a Andrea de Mari, cuyas cuentas aparecen dedicadas íntegramente a esta labor de recepción de créditos. En varias ocasiones podemos simplemente constatar la existencia de una venta a crédito, cargado a Agostino a su muerte, aunque no se pueden precisar los detalles del mismo. En algunos casos se satisfarían a través de Andrea de Mari, si bien la falta de informaciones acerca del concepto sobre el que ha sido concedido y el montante del mismo nos impide calcular la tasa de interés fijada.

Destaca también la vigencia del sistema de permutas en el sistema intercambios que usaron él y otros genoveses en el mercado interior nazarí. Vemos llegar partidas de paños ingleses, que se venderían sin grandes problemas, a pesar del margen de beneficio discreto que arrojaron. Pero sobre todo se usaron como prendas de cambio en operaciones de permuta con seda. Cristoforo Pansano, colaborador, como ya hemos dicho, de la red de negocios de los Spinola, recibió en Génova las partidas de seda adquiridas, donde asumiría la responsabilidad de su venta, aprovechando la ocasión de obtener beneficios mucho más importantes. No es desde luego la única ocasión en que vemos funcionar este mecanismo de aprovisionamiento indirecto de artículos de comercio. De hecho es un recurso muy utilizado también en colaboraciones más estables, o desarrolladas dentro de proyectos planificados de adquisición de bienes comerciales llevados a cabo por nuestro protagonista.

Francesco Spinola quondam Pietri fue, ya lo hemos dicho, uno de los personajes más destacados de la comunidad genovesa activa durante estos años en suelo nazarí. La red que tejió en torno a sus negocios es densa y muy completa, en sus conexiones internacionales y en el interior del reino (Fábregas 2017). En la contabilidad que redactó durante su primera época de estancia y trabajo en el reino granadino, que transcurre entre los años 1435 y 1439, traslada de manera muy detallada la riqueza y diversidad de los contactos mercantiles que mantuvo con la red comercial indígena. La colaboración fue estrecha, continuada y estable en algunos casos.

El número de representantes de la sociedad local a cuyo nombre se abren una o varias cuentas a lo largo de estos años alcanza la cifra de 46 individuos entre socios,

colaboradores o interlocutores indígenas (Cuadro I). De una lectura rápida emerge la distinta calidad de las colaboraciones, negocios y apuestas financieras puestas en marcha. Existen, cómo no, también en su caso, contactos ocasionales, de mayor o menor importancia, dependiendo, entre otras cosas, de la entidad social, política o económica de los individuos contactados. Destaca también la capacidad que tiene nuestro hombre para tratar con representantes de los vértices políticos del mundo nazarí, a quienes presta atención en más de una ocasión, aún cuando no constituyan sus principales objetivos de actuación. A nuestro entender, la atención que muestra por satisfacer las necesidades ocasionales de individuos como Bubecri Elbegeeri, hermano del alcaide (Alcaito) de Almuñécar⁷, el alcaide (cait) Aben Adulbar Argozil⁸, Alli Capsani, alcaide de Málaga,⁹ Macomet Nagar, alamín de la ceca de Granada¹⁰ o con el mismo Ridwan Venegas,¹¹ tiene que ver fundamentalmente con una estrategia de acercamiento y buenas relaciones con las autoridades políticas indígenas, que al fin y al cabo podrían facilitar enormemente la culminación satisfactoria de sus intereses económicos (Fábregas 2007).

La colaboración estrecha que llegó a establecer con la misma casa de los reyes refuerza esta intuición. Las cuentas abiertas al titular de la casa nazarí, al rey, Macomet Aben Lahamar, son significativas, por la cantidad acumulada en las mismas, que alcanza casi los 20.000 besantes,¹² pero, sobre todo, por la confirmación que suponen estos préstamos de la estrecha relación financiera mantenida con la casa real nazarí y por la confirmación de la vigencia de estos sistemas de crédito mantenidos, incluso, al más alto nivel.

Efectivamente, estos préstamos entregados a título particular o a través de sociedades, obtienen como contrapartida extraordinaria en más de una ocasión restituciones de parte o de la totalidad del capital a través de la exención de derechos fiscales sobre la actividad mercantil, o lo que es más interesante, con el arrendamiento de algunos de los derechos preparados por el fisco nazarí (Fábregas 2007). Desde luego esta posibilidad no sería ni mucho menos una novedad en el mundo islámico¹³ y a través precisamente de estos préstamos podríamos explicar los diversos arrendamientos de tasas e impuestos de que son beneficiarias algunas de las sociedades más prósperas en suelo nazarí.

En todo caso, más allá de su mayor o menor relevancia social, la identidad de sus otros interlocutores es también digna de observar. Quisiera subrayar el destacado número de mercaderes judíos con quienes trabaja nuestro hombre, identificados como tales por él mismo. No obstante su número podría aumentar significativamente si hacemos nuevas indagaciones. Así, por ejemplo, individuos asociados a mercaderes judíos podrían adscribirse a este grupo, teniendo en cuenta las pautas de actuación que parecen mostrar a la hora de establecer colaboraciones o relaciones societarias. Por otro lado destaca en muchos casos la importancia de los vínculos familiares a la hora de ampliar la colaboración a nuevos individuos, tanto en el caso de los judíos de Almuñécar como con los judíos de Málaga, que son los dos principales centros de actuación de Francesco.

El recurso a los sistemas de crédito como práctica bastante generalizada emerge

⁷ A .D.G., S., man. 1839, fol. LXXXV.

⁸ Ibidem.

⁹ Ibid. fol. CXII.

¹⁰ Ibid., fol. CXXVIII.

¹¹ Ibid., fol. CXII.

¹² Ibid, fols. XII, LXXXVII y LXXXII.

¹³ El mismo Udovitch advirtió en su momento de la práctica, muy lucrativa, por cierto, del arrendamiento de rentas pagadas por adelantado al gobierno en cuestión (Udovitch, 1997, p. 105).

en todas y cada una de las páginas de la contabilidad de este hombre y es desde luego la primera información que podemos avanzar también aquí, añadiéndose a lo ya dicho. Las operaciones registradas pueden ser de carácter menor, correspondientes en algunos casos a empeños o préstamos por importes poco elevados que apenas si alcanzan el centenar de besantes. En 1434 se entregaron al granadino Abolheci Elxerif 110 besantes como valor de un empeño que realizó y que sería restituido cuatro años después.¹⁴ El mismo tipo de operación se aplicó en 1435 a Said Madrabi, que obtuvo 151 besantes en un empeño que cerraría sólo un año después.¹⁵ Serían muchos los ejemplos que podríamos traer a colación, pero destacamos sólo algunos particularmente esclarecedores o relevantes. Por ejemplo, el caso de los miembros de una destacada familia de mercaderes de paños activos en la alcaicería de Granada y bien relacionados en las esferas políticas nazaríes: la familia Aben Alag.¹⁶

Los negocios mantenidos con ellos no parecen ser constantes, desde luego no reflejan un sistema de colaboración estrecha. Pero sí que hacen circular cantidades relevantes de dinero, en comparación con la media, superando los 5.000 besantes en el caso de Aben Alag, y los 10.000 en el caso de los préstamos realizados a Ubrecre Aben Alag en 1435.¹⁷ Resulta particularmente reveladora esta última operación, ya que muestra la regularidad y buen funcionamiento de esta práctica. El 10 de enero y 16 de marzo de 1435 se le entregaron al granadino, identificado como *draperius in capseria Garnate*, 736 varas de paños largos por valor de 10.286 besantes. La cantidad debida iría siendo restituida al genovés a lo largo de ese mismo año en entregas regulares de periodicidad mensual a partir del mes de mayo, quedando a 4 de enero del año siguiente sólo 173 besantes por devolver. El compromiso de restitución del crédito desgraciadamente no ha llegado a nosotros pero, a tenor de la escrupulosidad con que se resuelve el negocio, debió seguramente existir y ceñirse a unas normas bien detalladas. De todos modos, lo que puede resultar más interesante observar a través de la lectura de este libro es la existencia de vínculos quizás más sutiles, menos patentes que la mera constatación de fórmulas de intercambio mercantil. La lectura de esta contabilidad más amplia y más detallada transmite la existencia de unas relaciones presididas por un vínculo de confianza, de conocimiento mutuo y de colaboración estrecha que podrían hacer del riesgo implícito en todo negocio, una eventualidad algo mejor controlada. En ese sentido, creo que consolidar ese tipo de relaciones pudo resultar clave a la hora de emprender aventuras de este tipo en tierra extraña. Me explico.

Cuando hablamos de operaciones de mayor compromiso financiero, vemos cómo éstas se desarrollan, cómo no, en un ambiente presidido por un principio de confianza fundamental, basado en el conocimiento y en la colaboración mutua, constante y mantenida en el tiempo. El caso de una sociedad de mercaderes judíos, activos en la costa granadina puede ayudarnos a ilustrar este punto.

La sociedad estuvo constituida por los judíos Maimón Coim y Aim Aben Xiec, a los que más adelante se uniría un tercero, Isac Safí. Parecían estar afincados en la ciudad de Almuñécar. Allí actuaban como mercaderes de paños y proveedores de seda y azúcar para Francesco Spinola.

Las relaciones con estos personajes parecieron iniciarse de manera individual, con Maimón Coim,¹⁸ prolongados en el tiempo y ampliados a otros miembros de la

¹⁴ A. D. G. S., man. 1839, fol. XI

¹⁵ Ibid, fol. LXXX.

¹⁶ Macomet Aben Alag era tío del Cadi de Granada, según declararía el propio Francesco. Ibid, fol. LXXIII.

¹⁷ A. D. G. S., man. 1839, fol. LXXV.

¹⁸ Ibid, fol. V

familia, como hemos visto en el caso de Agostino Spinola años más tarde. En cuanto a Aim Aben Xiec,¹⁹ tendría relación con la familia Spinola al menos desde 1430.

Los vínculos, por tanto, parecen sólidos, bien contruidos, lo que quizás anime a ambas partes a emprender operaciones más relevantes a partir de un momento determinado.

En julio de 1431 adquirieron una deuda de 5.336 besantes por la compra de 16 piezas de paños adquiridos en Almuñécar. Un importe que debían de restituir, a modo de permuta, por la cantidad de seda correspondiente y que efectivamente irían satisfaciendo a partir de octubre del mismo año. Algo menos de la mitad de la cantidad debida sería completada mediante entregas de seda, tanto en Granada como en la misma Almuñécar. El resto sería pagado en azúcar, que se convirtió en objeto de transacciones por parte de esta sociedad a partir de la entrada en la misma del tercer socio, Isac Safí, al año siguiente, en 1435.²⁰ El 28 de enero de ese año se habría restituido la práctica totalidad de la deuda, hasta alcanzar 4.877 besantes, completando la cantidad restante con pagos en efectivo, en 1436, y con otro pequeño lote de azúcar en abril de 1437.²¹

Los negocios con esta sociedad se reforzaron con la entrada del socio azucarero. Ese mismo año de 1435, en mayo, se inició una nueva empresa en colaboración con los judíos que superaría los 10.000 besantes (concretamente 10.043 besantes)²² en compras de paños, que serán restituidos casi íntegramente al contado entre los dos años siguientes,²³ a excepción de 2.904 besantes pagados en seda a finales de 1437.

Las informaciones que nos brindan los registros de negocios con esta sociedad y con cada uno de sus representantes son a nuestro juicio muy esclarecedoras acerca de las estrategias de interacción con la sociedad mercantil local, dejándonos, al menos, dos ideas que consideramos importante destacar.

Por un lado se subraya de nuevo la indudable vigencia de los sistemas de crédito en las dos grandes operaciones que sostienen durante estos años; un crédito que puede ser utilizado como vía de adquisición directa o como estrategia de intercambio y aprovisionamiento de materias de interés para el genovés, en este caso azúcar y seda.

Aún así, lo más interesante es que queda de manifiesto la necesidad de establecer sistemas de compromiso y garantía que incorporen un principio de seguridad y confianza. La sociedad establecida entre los nazariés es mencionada expresamente en sus operaciones conjuntas con el negociante genovés, así como la corresponsabilidad en que incurren los socios a la hora de hacer frente a sus deudas, siempre presente en los registros del Spinola, tanto en el caso de la primera sociedad,²⁴ como en la ampliación de la misma al tercer miembro,²⁵ que habría sido declarada de manera expresa e incluso entregada por escrito. Se activaron por tanto resortes vinculados a la generación de confianza. A un conocimiento y colaboración previa e individual con cada uno de los socios, que seguramente constituiría ya una cierta garantía, se añadieron instrumentos precisos, sancionados legalmente, que reforzarían la base de confianza que sería el inicio de una colaboración mucho más amplia.

Por último quisiéramos hablar de un tipo de cooperación estrecha y permanente, hasta el punto de poder calificarse a quienes la practicaron de trabajadores que actuaban

¹⁹ Ibid, fol. XXXIII.

²⁰ Ibid, fol. LXXXII

²¹ Ibid, fol. LXVIII.

²² Ibid, fol. LXXXII

²³ Ibid, fols. LXXXII, CXXXVI.

²⁴ "Aym Aben Xiech et Maimon Choyne, judeos, quos uno per altero obligatis sunt ut aparet per cartam que est in Lucanum in Mulecha..." A. D. G. S., man. 1839, fol XIII.

²⁵ "Isac Saffi, Maimon Coyn, Aym Aben Xiech, jedei quos sunt obligatis uno per altero ut per cartam moriscam aparet..." Ibid, fol CXXXVI.

por cuenta de la familia o de alguna de sus sociedades.

El mejor ejemplo con que contamos de este tipo de relación en el negocio sederio nos lo ofrece el corredor de seda de la alcaicería granadina Said Soraichí. Se trata del mayor proveedor de seda de Francesco Spinola, a quien llegó a ofrecer durante este periodo material por valor de más 43.000 besantes.

Soraichí actuaría por cuenta del genovés y en nombre de otros socios o conocidos del ligur como suministrador de seda; también trabajaría como intermediario en operaciones de entrega de este artículo al genovés por cuenta de otros mercaderes. Desde su labor como gestor de los negocios de compra y venta de la alcaicería granadina, Said Soraichí se muestra como el más firme colaborador del Spinola en el negocio sederio, a quien recurriría, siempre que le fuera posible, en sus adquisiciones de materia prima, tanto en sus empresas directas como en los negocios emprendidos en nombre de terceros, a quienes seguramente dirigiría hacia este proveedor de confianza. En este caso parece que no hay crédito, ya que a las partidas de dinero sigue de manera casi inmediata la seda solicitada. No es un mercader local que emprende negocios de intercambio de bienes con el genovés. Se trataría, a nuestro juicio, de un factor a su servicio dentro de la estructura de aprovisionamiento de seda que éste utiliza en el mercado nazarí.

En todo caso, y con esto ya termino, el ejemplo más evidente de colaboración permanente conocido hasta el momento nos lo ofrece la sociedad de exportación de frutos secos y azúcares más próspera del mundo de los negocios nazaríes: la conocida, ya desde hace tiempo como Sociedad de la Fruta o *Ratio Fructe*. Esta sociedad, activa durante más de un siglo (1378-1460) y que tendría años más tarde a nuestro Francesco como gobernador de la misma, fue el principal vehículo para la salida del azúcar y frutos secos granadinos, y de su venta en mercados europeos en condiciones de competitividad muy favorables.

Entre los socios y factores de la misma, todos ellos de origen ligur y vinculados de manera estrecha a los negocios de la familia Spinola, existe un cuerpo operativo de funciones muy precisas y características muy particulares. Su identificación ha sido posible gracias a esta contabilidad y resulta ser de gran importancia, ya que no sólo completa el organigrama operativo de la compañía, sino que, sobre todo, constituye el principal nexo de unión con la sociedad local en sus tareas de aprovisionamiento de la mercancía, que ellos en ningún caso producen. Los receptores o colectores de la fruta comprada a los productores son exponentes de relieve e de la población local, que acaparan la recepción de los artículos, o de parte de ellos, en un área productiva determinada y por cuenta de la Ratio. Pueden mantener cierta continuidad en el cargo y en algunos casos incluso se percibe la tendencia a estabilizar estas colaboraciones con el mismo personaje, o con miembros de una misma familia, en un marco de relaciones presidido por el conocimiento mutuo y la confianza.

Éste es precisamente el caso de la familia Sibilli, representada por Cacim y por su Hermano Macomet, receptores de almendra y fruta, el primero en Málaga y el segundo en Vélez Málaga. Los lotes de mercancía son adquiridos por estos colectores por cuenta de la Ratio mediante compras por adelantado. Tramitan tanto pagos al contado como las permutas o intercambios en especie.

Cuadro I. Mercaderes nazaríes con cuentas abiertas en la contabilidad de Francesco Spinola

Folio	Titular de la cuenta	Fecha de apertura y cierre	Operación
5	Sait Rapol	1434 marzo- 1439 diciembre	
5	Maimon Choin	1434 marzo- agosto	
6	Iuda Lascar	1434 abril - mayo	
9	Muse Aben Emen f. Amet	1434 abril-julio	
11	Isach Israel judeus	1434 junio-noviembre	
12	Jucef Moib	1434 julio-1435 abril	
12	Maimon Coim	1434 julio-agosto	
13	Aym Aben Xiec et Maimon Coym, judei	1434 julio-1438 noviembre	Permuta de paños por seda
14	Macomet Aben Carabos de Ogigar	1434 octubre	Permuta de paños por seda
14	Izach Izarael, judeus	1434 septiembre-1435 marzo	
14	Macomet Mero, draperio	1434 septiembre-1435 marzo	Venta de seda
16	Macomet Aben Carabos de Ogigar	1434 octubre-1435 marzo	Permuta de paños por seda
25	Abolcacim Elbognolli	1435 marzo	Venta de seda
32	Maimon Coyn, judeo	1434 agosto-1435 marzo	
32	Musi Aben Asire	1434 septiembre-1438 noviembre	
33	Aym Aben Xiech, judeus comorans in Mulecha	1434 octubre-1436 febrero	
33	Macomet Ycelini, maiale	1434 octubre-1436 febrero	
67	Cacim Sibili	1436 noviembre-1437? noviembre	
74	Macomet Aben Alag, draperius	1434 diciembre-1435 octubre	
75	Ubrecre Aben Alag	1435 enero-1440 enero	
76	Macomet Aben Carabos de Ogijar	1435 marzo-1436 noviembre	
76	Isach Yzarael, judeus	1436 Marzo-1440 enero	
76	Macomet Mero, draperius	1435 marzo-1437 septiembre	
80	Said Madrabi	1435 abril-1438 noviembre	
80	Abraim Aben Xendil, vegius	1435 abril-agosto	
81	Maymon Coym, judio	1435 marzo-1436 diciembre	
82	Isach Safi, Maimon Coym y Aim Aben Xiech, judios	1435 mayo-1436 diciembre	
82	Soris d. Regis	1435 mayo-1436 diciembre	
84	Yucef Elcanoi	1435 mayo -diciembre	
85	Bubecre Elbegeri frater Cait in Mulecha	1435 mayo-1439 diciembre	
85	Cait Abraim Aben Adulbar Argozil	1435 mayo-1436 julio	
85	Amet Lubei de Mulecha	1435 junio-1439 diciembre	
86	Aborcacim Elbognoli	1435 mayo-octubre	
86	Aborcacim Elbognolli	1435 octubre-1436 marzo	
87	Said Soraichi	1435 junio-septiembre	
87	Macomet Lazaraq olim aleminum ceche	1435 junio-1436 febrero	
88	Juda Lascar, judeus de Malica filio Muse	1435 junio -octubre	
88	Jucef Aben Aleon et Yucef Moib	1435 julio-septiembre	
89	Muse Marocosi, judeus	1435 julio-diciembre	
89	Amet Elmerini, cotonerius	1435 agosto-1436 marzo	
92	D. Rex Macomet Aben Lahamar	1435 junio-diciembre	
96	Nebil domini Regis	1435 agosto-1437 diciembre	
96	Macometo Mero, draperius	1435 agosto -1437 abril	Compra dePaños

	in capseria Garnate		
97	Said Soraichi	1435 septiembre-1436 marzo	Venta de Seda
99	Macomet Mero et Abolcacin Elbognoli	1435 septiembre	Compra de Paños
99	Aborcacim Elbognoli	1435 septiembre-1436 marzo	Permuta de paños por seda
100	Jucef Aben Leon et Yucef Moib	1435 septiembre-diciembre	
108	Macomet Aborgeille de Garnata	1435 octubre-1436 febrro	Venta de Seda
109	Lag de Malica, cotonerius	1435 octubre	
110	Jucef Aben Leon	1435 octubre -1436 julio	
110	Masod olim	1436 diciembre	
112	Alli Fernen de Mulecha		
112	Argozil Cacin de Antexert		
112	Ridoam Venegas		
112	Alli Capsani cait malice		
121	Macomet Bezialini et Macomet Cotras et socis	1436 febrero - marzo	
121	Lag Sid Argozil de Motril	1436 febrero-1439 diciembre	
123	Macomet Ycelini maiale	1436 febrero-1437 noviembre	
125	Said Soraichi	1436 marzo	
128	Macomet Nagar, alleminus ceche Garnate	1436 marzo-1439 diciembre	
129	Cacin Sibilli, colector nostre amigdolarum in Malica	1436 octubre-1437 mayo	
136	Isach Saffi, Maimon Coyn et Ayn Aben Xech, judei	1437 diciembre-1438 febrero	
136	Isach Saffi, Maimon Coyn et Ayn Aben Xech, judei	1437 enero -1438 diciembre	
141	Aym Aben Xech, judeus	1437 julio-noviembre	
147	Izach Pordonil, judeus	1438 noviembre -diciembre	
161	Said Soraichi	1438 septiembre-diciembre	
162	Juda Roib, judeus	1438 septiembre -octubre	
168	Cacim Sibili colector noster amigdolarum et fructa	1438 octubre	
173	Cacim Elsibili, colector noster eructe	1438 octubre-noviembre	
176	Cacim Sibilli, colector noster fructe in Belix et Malica	1438 noviembre-1439 septiembre	
179	Musi Alascar judeus de Malica	1438 diciembre -1439 diciembre	
180	Izac Ypocrat judeus	1439 febrero	
185	Izach Ypocrat judeus (1439 febreo -diciembre	
192	Ucef Moib judeus	1430 septiembre -1440 enero	
200	Cacinus Sibili coletor noster in Malica	1440 enero	

Obras citadas

- Airaldi, Gabriella. *Genova e Spagna nel secolo XV. Il liber damnificatorum in regno Granate (1452)*. Genova: ECIG, 1966.
- Balletto, Laura. *Battista de Luco, mercante genovese del secolo XV e il suo cartulario*. Genova: ECIG, 1979.
- Dini, Bruno. “Le forme e le tecniche del prestito nel Tardo Medioevo”. En ídem. *Manifattura, commercio e banca nella Firenze medievale*. Firenze: Nardini, 2001. 83-101.
- Bello León, Juan Manuel. “Mercaderes extranjeros en Sevilla en tiempos de los Reyes Católicos”. *Historia, Instituciones, Documentos* 20 (1993): 47-83.
- . “El puerto de Sevilla en la Baja Edad Media (siglos XIII-XV)”. En B. Gari y D. Abulafia coords. *En las costas del Mediterráneo Occidental: las ciudades de la Península Ibérica y del reino de Mallorca y el comercio mediterráneo en la Edad Media*. Barcelona: Omega, 1996. 213-236.
- Fábregas Adela. *Un mercader genovés en el reino de Granada. El libro de cuentas de Agostino Spinola (1441-1447)*. Granada: Universidad de Granada, 2002.
- . *La familia Spinola en el reino nazarí de Granada. Contabilidad privada de Francesco Spinola (1451-1457)*. Granada: THARG, 2004.
- . “Actividad comercial de los Reyes nazaríes y su implicación con los representantes del gran comercio occidental a finales de la Edad Media”. *Studia Historica. Historia Medieval* 25 (2007): 171-190.
- . “El reino nazarí de Granada como área de comercio internacional: ¿Colonia mercantil o espacio de integración?”. *Anales de la Universidad de Alicante. Historia Medieval* 18 (2012-2014): 153-169.
- . “Redes. El espacio de actuación internacional del reino nazarí”. En Carette, A. et alii dirs. *Italie et Espagne entre Empire, cités et États. Constructions d’histoires communes (XVe-XVIe siècles)*. Roma: Viella, 2017: 25-41.
- . “El mercado interior nazarí: bases y redes de contactos con el comercio internacional”. *Hispania* 77.255 (2017a): 69-90.
- González Arévalo, Raúl. “Un molino en Deifontes (Granada). De Yuça Mora a Ambrosio de Espíndola (1494)”. *Revista del Centro de Estudios Históricos de Granada y su Reino* 26 (2014): 459-472.
- . “De las postrimerías nazaríes a los albores castellanos. Ambrogio Spinola y la continuidad de los genoveses del reino de Granada (1478-1508)”. *Archivio Storico Italiano* a. 173 n. 644 (2015/2): 239-273.
- Igual Luís, David. *Valencia e Italia en el siglo XV. Rutas, mercados y hombres de negocios en el espacio económico del Mediterráneo medieval*. Castellón: Bancaixa 1998.
- . “La emigración genovesa hacia el Mediterráneo bajomedieval. Algunas reflexiones a partir del caso español”. En L. Gallinari ed. *Genova. Una “porta” del Mediterraneo*. Cagliari: ISEM, 2005. 295-328.
- Igual Luís, David y Germán Navarro Espinach. “Los genoveses en España en el tránsito del siglo XV al XVI”. *Historia, Instituciones, Documentos* 24 (1997): 261-332.
- Iradiel, Paulino. “El Puerto de Santa María y los genoveses en el Mediterráneo Occidental”. En *El Puerto de Santa María entre los siglos XIII-XVI. Estudios en homenaje a Hipólito Sancho de Sopranis en el centenario de su nacimiento*. Puerto de Santa María, 1995. 5-36.
- López de Coca, José Enrique. “Génova y el Reino de Granada (siglos XIII-XV)”. En Simoneta Cavaciocchi. *Relazioni economiche tra Europa e mondo islámico secc.*

- XIII-XVIII. *Atti della Trentottesima Settimana di Studi, 1-5 maggio 2006*. Florencia: Firenze University Press, 2007. 267-294
- Martín Gutierrez, Emilio. “Nuevos datos sobre la población y los genoveses en la ciudad de Cádiz. Una relectura del padrón de vecinos de 1467”. *En la España Medieval* 29 (2006): 187-224.
- Petti Balbi, Giovanna. *Una città e il suo mare. Genova nel Medioevo*. Bologna: CLUEB, 1991.
- . “Le strategie mercantili di una grande casata genovese: Francesco Spinola tra Bruges e Malaga (1420-1456)”. *Serta Antiqua et Medievalia* 1 (1997): 379-393.
- Rebora, Giovanni. “Libri di conti di mercanti genovesi nel secolo XV”. *En Atti dell III Convegno Internazionale di Studi Colombiani. Genova, 1977*. Genova: Civico Istituto Colombiano, 1979. 199-218.
- Salicrú, Roser. “Génova y Castilla, genoveses y Granada. Política y comercio en el Mediterráneo occidental en la primera mitad del siglo XV (1431-1439)”. *En G. Airaldi. Le vie del Mediterraneo. Idee, uomini, oggetti (secoli XI-XVI)*, Génova: ECIG, 1997. 213-257.
- Tognetti, Sergio. “Mercanti e libri di conto nella Toscana del Bassomedioevo: Le dizioni dei registri aziendali dagli anni '60 del Novecento ad oggi”. *Anuario de Estudio Medievales* 42/2 (2012): 867-880.
- Udovitch, Abraham L. “Banchieri senza banche: commercio, attività bancarie e società nel mondo islámico del Medioevo”. *En Gabriella Airaldi. Gli orizzonti aperti. Profili del mercante medievale*. Torino: Scriptorium, 1997. 99-112.