

La figura del mercante toscano en la Andalucía de los siglos XV y XVI

por Stefano Rosi Galli

En el siglo XV los europeos superamos los confines de aquel mundo que había contenido desde siempre nuestra historia y en pocos decenios abrimos el camino para mantener relaciones comerciales cada vez más intensas con Asia y África. El reino del Portugal empezó la aventura atlántica colonizando Madeira y las Islas Azores, que luego utilizó para bajar a lo largo de las costas de África en búsqueda de oro, esclavos y marfil. Pero la verdadera revolución con repercusión mundial fue el viaje emprendido por Colón en abril de 1492, porque destapó perspectivas totalmente inesperadas y puso las bases para los grandes imperios coloniales. En este singular e irreplicable marco histórico, un grupo de hombres emigró de su propio país a los centros de tanto movimiento y estableció las bases para futuros comercios. Durante un periodo de crecimiento que duró casi un siglo y medio, tres generaciones de mercantes de mentalidad expansionista e innovadora estuvieron allí donde se ofrecían ocasiones de ganancia. Y tanto la elección como la conquista de aquel mercado, fueron el resultado de decisiones racionales y acertadas.

LA PRIMERA GENERACIÓN: DE 1421 A 1485

Es importante señalar que durante este primer periodo en tierra hispánica, no existía en la ciudad de Sevilla una comunidad florentina de relieve. Los personajes de esta generación, que aparecen y desaparecen de los documentos encontrados a partir de 1421, van y vuelven de Florencia, Lisboa o Valencia, y permanecen en la ciudad solamente el tiempo necesario para concluir los negocios en trámite. Este primer grupo no dejó raíces y tampoco buscó maneras de integrarse en la vida y en la sociedad sevillana. Por ejemplo, Giovanni de' Bardi, al servicio de los Médicis, que se declaraba comerciante en Lisboa y Sevilla, como propietario de una bodega, no transcurría nunca demasiado tiempo en la ciudad. También los Tedaldi, al servicio de otra gran familia florentina, los Strozzi, iban solamente cuando tenían la posibilidad de importar trigo.

Mientras los florentinos consiguieron entrar en la Corte de los Reyes Católicos para abastecerles de telas y lana, consiguiendo de esta manera una posición de relieve, los mercantes genoveses se esparcieron por toda Andalucía. Desde Toscana emigraron también pisanos alcanzando, alguno de ellos, el título de Alguacil, esto es de funcionario de la administración española.

Al lado de la compañías tampoco faltaron los mercantes que actuaban por su cuenta. En Córdoba, por ejemplo, vivían algunos mercantes florentinos que llevaban años encargándose del comercio de la lana y de la seda. Aunque los árabes, aún presentes en el territorio, trataban tales materiales, los trabajadores florentinos eran los más buscados por su elevada especialización, y los tejidos que llegaban de Florencia encontraban siempre un mercado favorable. En la ciudad también había artesanos dispuestos a aprender las profesiones, como un joven de nombre Giovanni que en 1475 aparece inscrito en el taller de un tal Pedro Díaz de Écija, que le enseñaba el oficio de carpintero. En los documentos encontrados aparecen también dos relojeros, Simone y Francesco Rossi, que aprovechaban la difusión de los relojes en las torres para encontrar trabajo. Ya desde 1354, en Florencia, en la torre de Arnolfo de Palazzo Vecchio, resplandecía un precioso reloj.

NEGOCIOS EN SEVILLA

Desde 1492 Américo Vesputio desarrolló el papel de revisor y administrador de la agencia bancaria de la familia Médicis en Sevilla. Ya desde hacía algunos decenios, la potente familia había empezado a mantener comercios en la península ibérica, pero las cuentas habían sido administradas de forma poco clara.

Cuando Vesputio se estableció en la ciudad, la situación política en España estaba muy convulsa: la Reconquista estaba llegando a su fin, pues, siendo ya Málaga y Córdoba parte del Reino de Castilla era inminente la incorporación de Granada. Siguiendo las instrucciones recibidas, Américo investigó la situación financiera de Giannozzo Berardi, el comerciante florentino más influyente de Andalucía, proveedor de esclavos procedentes de África y experto en el armamento y abastecimiento naval de las expediciones de los navegadores, con el que en el futuro formará una sociedad como procurador y del que será amigo. La sociedad, que durará hasta la muerte de Berardi en 1495, participó en el armamento de los viajes de Colón hacia el Nuevo Mundo y el mercante, de esta manera, se convirtió en intermediario de la profunda y duradera amistad entre Américo y Cristóbal. De hecho, en junio de 1496, cuando Colón regresó a Cádiz de su segundo viaje, liquidó con Vesputio todas las cuentas de la compañía que aún quedaban pendientes.

Con la liquidación de la compañía de Berardi queda patente cuál era el sistema de sucesión que empleaban los florentinos en sus casas comerciales en España. Estas sociedades mercantiles aplicaban una simple norma que no incluía en ningún caso a los hijos o a los parientes de los socios en la continuación de los negocios, al contrario de lo que pasaba en el mismo tipo de sociedad genovesas. Para los florentinos, en todos los casos estudiados, es siempre el procurador el que ocupaba el lugar del jefe fallecido.

Las diferencias con los compatriotas genoveses aumentan si consideramos que éstos llegaron a España a través de pequeñas empresas individuales o de pequeñas dimensiones y mantenían una estrecha unión con su familia y las sociedades en patria. Mientras los florentinos actuaron sobre todo a través de compañías autónomas, pero pertenecientes a un círculo de empresas que se parece a las actuales casas madres, o sea una sociedad que tiene suficientes cuotas de participación en otra sociedad como para controlar su gestión. En cambio, a finales del siglo XV se empezó a utilizar las que hoy llamamos sociedad en comandita, esto es una sociedad con dos categorías de socios: aquellos cuya responsabilidad se limita al capital aportado o comprometido y los que responden ilimitadamente de las deudas y participan en la gestión.

El cambio hacia este tipo de sociedad se debió a que éstas permitían alargar la participación a otros hombres de negocios para aumentar sus capitales: *“El señor Jacome Botti, mi hermano [...] fue a Calis el año 1519 con los dineros de todos nos otros hermanos, para tratar por todos juntos en común y tanto partiçipava l'uno como l'otro”*, contaba, el 4 de octubre de 1562, Giovambattista Botti, resumiendo de esta manera cuarenta años de actividad familiar y económica.

Las empresas comerciales, respetando la tradición florentina, también fueron escuelas de formación técnica y profesional para jóvenes que aprendían en los talleres las primeras nociones de cálculo, de cómo mantener los libros contables y el control de la correspondencia. En fin, una escuela para enfrentarse al arte mercantil. La escuela de aprendizaje no era para nada fácil y entre los papeles encontrados en el Archivo di Stato di Firenze, se han hallado incluso algunos consejos que se daban a los mozos, - *“Ricordati che metta il capo alle faccende [...] altrimenti [...] ti troveresti senpre gharzone, però non volere volare sanza l'ale che non ti riuscirà, fa l'ale sode et buone e poi potrai volare quanto vorrai e*

non si fanno [l'ale] se non con la sollecitudine [...]. Legha le voglie et buttale in mare et cerca di avanzare” (“Acuérdate centrarte en el trabajo [...] de otra manera [...] seguirás siendo mozo, pero no vuelas sin alas, porque no lo conseguirás; hazte alas fuertes y podrás volar cuanto quieras. Y no se forjan alas fuertes si no con el empeño [...]. Ata tus vicios y tíralos al mar e intenta mejorar”) -, de los cuales sobresalen el pragmatismo, una adecuada preparación profesional y el sentido del honor identificado con la prosperidad empresarial. Prácticamente, las calidades y los valores de los mercantes toscanos en el ocaso de la Edad Media y del Renacimiento.

LA SEGUNDA GENERACIÓN: DESPUÉS DE 1485

La primera familia florentina con intención de quedarse en Sevilla es la de los Berardi (del barrio de Santa María Novella) procedente de Lisboa e introducida en el ambiente mercantil por Bartolomé Marchioni, un mercante también florentino, residente en la capital lusitana. A este pequeño núcleo se añadió la familia de los Capponi, que llegó directamente de Florencia. Y para terminar, encontramos un tercer grupo, más numeroso, que llegará a Sevilla hacia el final del siglo, vienen de la zona de Cádiz, sobre todo los Rondinelli (del barrio de San Giovanni) y los Fantoni.

Una característica de esta generación de emigrantes fue la de volver a su patria, incluso después de largas estancias, y sólo en contadas ocasiones algunos de ellos se quedaron definitivamente.

En las ferias de Castilla la presencia florentina fue siempre importante, pero desgraciadamente quedan escasos documentos en los archivos españoles, y resulta difícil reconstruir con exactitud los movimientos. Pero con el tiempo se han reunido suficientes datos de los que se deduce que los mercantes florentinos no sólo escribían sus contratos, sino que incluso, en muchas ocasiones, enviaban las mismas actas a Florencia, para que también ahí constaran sus movimientos.

Sin duda Sevilla, sobre todo en el barrio de Triana frecuentado por marineros, era un centro muy importante también como base para los comercios con África y con Inglaterra, pero los mercantes florentinos no trabajaban sólo en la ciudad, sino que se movían por toda la región - Sanlúcar de Barrameda, Puerto de Santa María y Cádiz -. La mercancía más importante era la lana, pero no descuidaban sedas, brocados, damascos, terciopelos, madera, atún y alquiler de barcos para el transporte de alumbre, necesario para curtir pieles y como pegamento para fijar los colores a los tejidos, porque a partir de 1453, año de la caída de Constantinopla en manos de los turcos, sólo llegaban a Europa pequeñas cantidades de la preciosa sal, que provenía de Asia menor. El control del alumbre en Italia dependía de Florencia en cuanto que los trabajadores y tintoreros florentinos eran los más apreciados.

Una característica que identifica casi todos los emigrantes que llegan a Sevilla después de Colón (1485), es la ausencia de raíces en la ciudad española. En aquellos tiempos existían varios caminos que un emigrante podía recorrer para alcanzar un nivel social y económico de prestigio. Lo primero que había que hacer era empadronarse en “los reinos de España”, como se decía entonces, y tanto los Ridolfi como los Berardi o los Vespucio pidieron y obtuvieron sus papeles. Comprar un título podía ser otra posibilidad. Por ejemplo, poseer la “Carta de Hidalguía”, un título nobiliario que, además de reconocer al portador un cierto nivel social, permitía ahorrar cierta cantidad de dinero en cuanto eximía del pago de ciertas tasas. En los documentos encontrados resulta que la consiguió sólo Giannozzo Berardi, el jefe de la compañía de los Médicis en Sevilla. En 1507 Francesco de' Bardi intentó comprar el título de tesorero, pero al final se lo dieron a un sevillano. El único florentino que consiguió alcanzar una posición importante, aparte claramente

Américo Vespucio, fue Francesco Buonaguisi que, en 1486, fue nombrado “Corregidor” (alcalde) de Puerto Real, el primer puerto al Atlántico creado por los Reyes Católicos.

En cuanto a los matrimonios, mientras los genoveses mantenían estrechas relaciones de sangre, casándose sólo con mujeres genovesas o hijas de mujeres genovesas que vivían en Andalucía, los florentinos preferían las mujeres locales. Y los que llegaban viudos, normalmente no se volvían a casar y se limitaban a mantener relaciones más o menos estables asumiendo el cargo de los hijos de la pareja.

En todo caso, el matrimonio tenía bastante importancia a la hora de quedarse en España. Casarse quería decir adquirir la familia de la mujer y esto abría las puertas a muchos conflictos de interés. Las familias de los mercantes que se habían quedado en su ciudad consideraban poco prudente mezclar sus patrimonios con los de los extranjeros: “*Non mi piacerebbe punto, perché cotesti cavalieri andolusi non sono buoni ad altro se non a tenere molte fantasie*” (“No me gustaría nada, porque esos caballeros andaluzos sólo sirven para tener muchas fantasías”). Entonces, en estas ocasiones, se preocupaban para mantener separados los capitales invertidos en España de los poseídos en Toscana. Además, las bodas producían efectos fiscales y los mercantes se veía obligados a pagar tasas sobre la dote de la mujer al Ayuntamiento de su propia ciudad. El único remedio posible era “*di non havere voi qua cosa che vi se ni possi levare*” (“no tener vosotros algo que os puedan quitar”).

Si la vida cotidiana de estos hombres no era sencilla, la situación cambió radicalmente con la nueva generación, que se instaló en la ciudad a partir de 1506-1510, cuando los comercios con las Indias Occidentales empiezan a dar sus ricos frutos. A partir de entonces, empezaron a llegar florentinos desde muchos lugares. Algunos llegaban directamente de Florencia para concluir algún negocio en concreto, aunque luego y por otras razones terminan estableciéndose en Sevilla, como le pasó a Vespucio. Otros, por ejemplo, los hermanos Verde (del barrio de San Giovanni), que llegaron de Castilla, se fueron a vivir antes en la zona de Cádiz, y luego se establecieron definitivamente en Sevilla.

LA TERCERA GENERACIÓN: A PARTIR DE 1506-1510

A principio del siglo XVI, las familias de las que tenemos más noticias son los Peri, los Bernardini, los Gondi, los Bonomo, los Botti y los Lapi, estos últimos en estrecha relación con los Strozzi. También es importante fijarse en que muchos de ellos llegaron a España continuando una tradición familiar, como demuestran algunos documentos conservados en el Fondo Diplomatico Mediceo. Siguiendo una regla muy común entre los emigrantes, raras veces llegaban solos y cuando los negocios empezaban a crecer, llamaban toda su familia: “*Fare le facciende in nome tuo e di Batista e di qui a un anno potremo mandarvi Francesco*” (“Hacer los negocios en nombre tuyo y de Batista y dentro de un años te enviamos a Francesco”).

Todos los componentes de la comunidad italiana en Sevilla, como por ejemplo los Berardi, los Rufaldi, los Verde y los Colón, vivían en casas sencillas en la zona de la calle Francos, cerca de la catedral. Por sus contratos de alquiler sabemos que pagaban exiguas cantidades económicas y eso demuestra su modesta condición. Sólo los hermanos Rondinelli poseían una casa propia y los Bardi, en 1506, consiguieron comprarse una hacienda en San Juan de Aznalfarache, un pueblo a pocos kilómetros de la ciudad. Aunque en diferentes momentos, todos consiguieron alcanzar una situación privilegiada.

Siguiendo las largas rutas de navegación, los mercantes transportaban todo tipo de mercancía: productos orientales, europeos, africanos y americanos, y participaban también en la financiación de los viajes hacia tierras aún desconocidas. Mientras los europeos entraban en contactos con las nuevas civilizaciones por los productos importados y hasta entonces desconocidos como, por ejemplo, el chocolate (1528) y el tomate (1540). Una condición de privilegio que los mercantes dejaron escapar volviendo a ocupar una más humilde y resulta bastante incomprensible entender como, con todas las actividades a favor, dejaron tan pobres herencias. Esta situación es comparable solamente a la de la administración de Colón, pues es sabido que ni él ni sus hijos destacaron en el arte de la economía. También las declaraciones de las rentas y los testamentos de todos ellos, o de sus mujeres, demuestran que al final de sus vidas sus posibilidades económicas eran mínimas y que las viudas tuvieron que bajar su nivel de vida tras el fallecimiento de sus maridos. Así: la mujer de Vespuccio perdió la casa, mientras que otras se vieron obligadas a vender sus esclavos o intentar negocios con las Indias. Ninguno de estos hombres compró su sepultura y fueron enterrados allá donde sus mujeres tenían una capilla.

COMPARACIÓN ENTRE LAS GENERACIONES DEL SIGLO XV Y XVI

En el siglo XVI, a diferencia de lo que había pasado en el anterior, la emigración de hombres y familias florentinas a Andalucía no fue, en la mayoría de los casos, el éxodo de quien deja su propia tierra en búsqueda de una mejor vida. Lo que los llevó a estar presentes ahí donde se abrían posibilidades de negocio fueron su aptitud para tomar iniciativas y una mentalidad expansionista: *“Et se in lo paese sono [...] da ffarvi buone incette [...] che noi avessimo [...] da ghuadangiare qualchosa”* (“Y si en el pueblo hay negocios de los que podamos ganar algo”). Las ausencias, incluso largas, no influían mínimamente sobre los fuertes vínculos con la patria, ya que los núcleos más pequeños actuaron siempre por cuenta de otros o como socios de compañías que mantenían en Florencia la sede central, también punto de encuentro con las sociedades de otras ciudades europeas.

Si a mitad del siglo XV la colonia sevillana de mercantes florentinos era todavía poco numerosa y sólo la familia Médicis actuaba con intensidad, a principio del siglo XVI la situación había cambiado radicalmente y todas las más grandes familias, de los Capponi a los Gondi, de los Strozzi a los Ricasoli, pasando por los Ridolfi, los Martelli, los Gualderotti, los Lapi, los Fantoni, los Del Vigna y los Botti trabajaban intensamente en las principales ciudades del sur de Andalucía. En fin, en pocos decenios la presencia florentina alcanzó diferentes niveles y entre 1519 y 1566 había catorce compañías presentes en el mercado.

Claramente, comparando las compañías más jóvenes con los grupos mayores, se nota el papel más fuerte de estos últimos, porque habían tenido todo el tiempo para entrar en un sistema de relaciones económicas a nivel europeo. Sin embargo se estrecharon relaciones de solidaridad que unían los componentes de las compañías. Lejos de la patria, se reducía el antagonismo entre familias y se compartían finalidades y visiones económicas parecidas. Así es posible leer en algunos documentos que a los compatriotas que llegaban a España por primera vez, se les ofrecía hospitalidad, consejos y asistencia: *“È venuto di Firenze Giovanni Carneseccchi [...] e, secondo intendo, è buono giovane im però vi si raccomanda”* (“Ha llegado de Florencia Carneseccchi [...] que parece ser buena gente y por eso se os recomienda”). Y también *“Viene costà [...] e come [...] non ha niuno che lo posa incaminare [...] mi ha fatto pregare [...] a voi et [...]*

siate contento consigliarlo et aiutarlo” (“Llega ahí [...] y como [...] no tiene a nadie que le pueda ayudar [...] me ha hecho rogar [...] a vosotros y [...] os alegre aconsejarle y ayudarle”).

También hay que reconocer que, afortunadamente, el tejido social y económico de la región aceptó la presencia de los mercantes sin manifestar aversión, porque la fuerza económica de los italianos y el prestigio del que gozaban, contruidos sobre siglos de mercadería, hubieran podido desencadenar reacciones de protección por parte de la clase mercantil local. En cambio las reacciones llegaron desde mucho más arriba y el mismo Carlos V se movió para tutelar sus intereses ordenando secuestrar los cargos de los barcos que regresaban de las Indias Occidentales, como se lee en algunos documentos encontrados en los libros de comercio del Archivio di Stato di Firenze: “*Qua si dice come il vostro Re à fatto sospendere il tesoro [...] venuto di India, così sendo sarà gran danno de’ mercanti*” (“Aquí cuentan cómo vuestro Rey ha requisado el tesoro [...] llegado de la India; de esta manera hará un gran daño a los mercantes”).

El periodo durante el que la política imperial fue claramente anti-florentina fue sin dudas el bienio 1529-1530, los años del famoso asedio a Florencia, cuando las hostilidades contra el Imperio de Carlos V se volvieron muy duras. En más de una ocasión los florentinos vieron requisadas sus riquezas, tanto que en los libros de comercio es posible leer: “*Li poveri merchanti, quali ànno per le ghuerre tanto patito, non ànno cholpa nissuna di questi gharbugli*” (“Los pobres mercantes, que han sufrido mucho por las guerras, no tiene ninguna culpa de esos chanchullos”). El tráfico con Italia, y sobre todo con Florencia, se volvió tan peligrosos que los mercantes, buscando la forma de reducir lo más posible los riesgos de secuestro de sus productos, intentaron obtener del Emperador unos salvoconductos, sin los cuales aconsejaban “*non mandare nulla*” (“no enviar nada”). Claramente el cuidado nunca era demasiado y el sistema más seguro consistía en poseer un barco propio. Pero los extranjeros tenían prohibido adquirir barcos, por lo tanto no quedaba otra posibilidad que utilizar los de países amigos independientes del Imperio: “*l’avere una sua nave e fare d’avere salvachondotto dal Re [...] e marinarla di gente non sospetta*” (“Tener un barco propio y poseer salvoconducto del Rey [...] y cargarla de gente no sospechosa”). Y los florentinos casados con mujeres españolas tuvieron también otro problema: como ciudadanos de Florencia, eran enemigos del Emperador, y como vecinos, o sea extranjeros que llevaban por lo menos diez años en España y casados con españolas, lo eran también de Francia: “*Te che hai donna spagnuola et perciò che sei come naturale di costì, che sono ragione grosse*” (“Tú qué tienes una mujer española y por eso que eres vecino de ahí, que es algo importante”).

UNA FAMILIA DE MERCANTES FLORENTINOS DEL SIGLO XVI

En la primera mitad del siglo XVI están presentes en las más importantes plazas económicas de la época, sobre todo en Cádiz y Sevilla, los Botti, una familia de orígenes modestos, compuesta por los hermanos Giovambattista, Iacopo y Matteo, que supo crecer más de lo que se podían imaginar ellos mismos. La ausencia de una contabilidad completa y ordenada deja inconcluso el análisis de sus negocios. De ellos sabemos que desde su casa madre desarrollaron empresas con sedes en Toscana y en España y que todas mantuvieron conexiones estables con las más importantes plazas europeas: Londres, Amberes, Paris, Lion, Venecia y Roma, con las que intercambiaban más de ciento cincuenta mercancías diferentes: “*Piacciavi, quando potete avere [...] nuove [notizie] di l’Indie, darmene aviso [...] che tengo certi*

amici dilli boni che ogni dì me ne dimandano” (“Os guste, cuando podáis tener [...] nuevas [noticias] de la India, avisadme [...] que tengo buenos amigos que me preguntan todos los días”). De esta manera, junto al azúcar encontramos también nuevas semillas provenientes del continente recién descubierto, o la preciada cochinilla, un colorante sacado de las hembras de algunos insectos, hoy en día sustituido por colorantes de síntesis por su alto coste de producción. Además, se ocupaban de pescado en conserva, pieles, trigo, lanas, seda y anascote, una tela de lana asargada. Todos estos productos salían de las plazas españolas para llegar a los mercados toscano e italiano en general. En cambio, de Florencia y Pisa los hermanos enviaban la mejor producción textil. La tradición florentina, de hecho, importaba materias primas y exportaba los productos terminados.

A pesar de todos estos intercambios, por falta de documentos, es imposible realizar una estimación exacta del volumen de los negocios de la familia Botti, aunque por el papeleo se intuye importante. Pero las cartas por lo menos ayudan a aclarar cómo y cuánto en aquellos años de incertidumbre política y económica las expectativas por el descubrimiento de las Indias Occidentales influyeron sobre las decisiones de los mercantes. Los hermanos Botti se habían lanzado a la aventura española conscientes de que la mejores oportunidades se concentraban en Andalucía, punto de encuentro entre el Mediterráneo, el Atlántico y el Nuevo Mundo. De todas maneras hay que recordar también que durante el siglo XVI no fueron sólo los toscanos los que llegaron a Andalucía para ir hacia las Indias Occidentales, porque los nuevos territorios descubiertos y sus deseadas riquezas pronto entraron en el imaginario colectivo de todos los europeos.

BIBLIOGRAFÍA ESENCIAL

- Archivio di Stato di Firenze, *Libri di commercio e di famiglia*, n. 218, 219, 224, 229, 230, 231
- Archivio di Stato di Firenze, *V Serie Stroziana e Miscellanea Medicea*, n. 107/1, 107/3
- Ballesteros-Gaibrois, M., *Figuras italianas en la acción expansiva de España*, in “Quaderni dell’Istituto italiano di cultura in Spagna VIII”, Madrid 1943
- Boscolo, A., *Fiorentini in Andalusia all’epoca di Cristoforo Colombo*, in “Studi di Storia economia toscana nel Medioevo e nel Rinascimento in memoria de Federigo Melis”, Roma 1987
- Heers, J., *Los genoveses en la sociedad andaluza del siglo XV: orígenes, grupos, solidaridades*, in “Actas del II coloquio de historia medieval andaluza”, Sevilla 1982
- Melis, F., *I rapporti economici fra la Spagna e l’Italia nei secoli XIV-XVI secondo la documentazione italiana*, in “Mercaderes italianos en España. Siglos XIV-XVI”, Sevilla 1976
- Orlandi, A., *Mercanti toscani nell’Andalusia del Cinquecento*, Tesi di Laurea, Università di Torino
- Otte, E., *Los Botti y los Lugos*, in “III Coloquio de historia canario-americano (1978)”, Ediciones del Excelentísimo Cabildo Insular de Gran Canaria, 1979
- Presencia italiana en Andalucía. Siglos XIV-XVII*, Actas del I y III Coloquio Hispano-Italiano, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, Sevilla 1985, 1989
- Varela, C., *Colón y los florentinos*, Alianza Editorial, Madrid 1989
- Varela, C., *El testamento de Amerigo Vespucci*, Dedalus-Libri, Sevilla 1986