

sentidos. En primer lugar, se ve claramente el nacimiento de la figura del gran librero franco-español-castellano-medinense, todo a un tiempo. En segundo lugar, que su capacidad de ventas es muy importante, 1.020.581 maravedíes pendientes de cobro para Osandon y Formel. En tercer lugar, que en estos primeros momentos de auge existe un área de distribución de libros que, por orden de importancia, se concreta en Salamanca, con 411.544 maravedíes de libros comprados a la casa, Alcalá 239.883, Granada 112.080, Toledo 99.994, Coimbra 63.740, Valladolid 38.383, y, a más distancia, Burgos, Madrid, Arévalo, Bilbao, Segovia, Ávila y Jaén. Sevilla no aparece en la clientela medinense, lo que hace suponer que, en esta década de los cuarenta, los libreros sevillanos podían ignorar tranquilamente a los medinenses y eran autosuficientes.

Este período sería realmente una primera fase del auge, en que el área de influencia se extendía desde la cornisa cantábrica hasta la raya de Toledo, aproximadamente la misma de la Real Chancillería —no sabemos si esto tiene que ver algo con el asunto—, y en el que aparecen estrellas con luz propia, admiración de propios y extraños: el florentino Juan María de Terranova (1519-1570), lema *Nominis tui laboramus sub timore sanctissimi*, el veneciano Stefano Palazoulos (+ 1563), *In Domino confido*, o Juan de Espinosa, ligado por lazos de familia a los Cromberger sevillanos.

El indiscutible auge y la absoluta hegemonía medinenses —sería la segunda fase del período de auge— se generan a partir de la década de los sesenta, coincidiendo con un impresionante desarrollo de las bibliotecas particulares. La revisión de la documentación cotidiana del XVI destaca, en Castilla y a partir de esa fecha aproximada de los sesenta, por la gran difusión del libro y por la abundancia de ricas bibliotecas. El «oro» del siglo tiene mucho que ver con la abundancia de libros y, por tanto, con la labor de los grandes libreros importadores. Nunca, como en aquellos momentos, los reinos de la Corona castellana estuvieron tan al día de lo que se hacía en el resto de Europa. Los nuevos nombres son Benito Boyer (+ 1592), *Victoria doctis. Ex me ipso renascor*, Pierre Landri, Gaspar Treschel (+ 1576), Ambrosio Duport (+ 1597) y Juan Boyer (+ 1599), los cuales rebasaron los límites del área de influencia de los Terranova y los Osandon e irrumpieron definitivamente en el sur peninsular, en Sevilla y en América.

2. La distribución de libros desde Medina del Campo

Reducidos a los grandes libreros y, por tanto, a los años que van entre 1560 y 1600, debemos imaginar a unos personajes con mucho dinero —Christian Peligry¹⁰ ha destacado en el Madrid del XVII, al librero Jean Hasrey como un caso insólito y único por su fortuna. Benito Boyer, cuando, en 1582, decidió formar compañía con su sobrino Juan Boyer, superaba la fortuna de Hasrey con 7.112.239 maravedíes en libros— y con grandes depósitos de libros, entre diez mil y veinte mil volúmenes a la venta.

¹⁰ Queremos mostrarle aquí nuestro agradecimiento por la generosidad con que, hace tiempo, nos proporcionó sus trabajos sobre el Madrid del XVII, heredero de la Medina del XVI.

Personajes dispuestos, con su potencial económico, a hacerse con el mercado del libro y a hacer que éste se venda en el último rincón donde sea posible obtener algún beneficio.

Los grandes libreros montaron su estrategia con la creación de sucursales en cinco poblaciones, que se convirtieron en el primer escalón de la distribución de los libros que importaban y editaban: Salamanca, Alcalá, Valladolid, Sevilla y Toledo. Los libros salían hacia ellas, desde Medina, en grandes cantidades, al por mayor —en «balas» de cincuenta a cien kilogramos—, de libros a granel, o de determinadas facultades, como Leyes y Cánones. Teniendo en cuenta más de quinientas obligaciones, hemos podido comprobar que las cinco poblaciones referidas absorben el 59,06 por 100 de los libros medinenses, con cuotas de participación diferentes: Salamanca, capital cultural, con 4.256.246 mrs., es la capital española del libro en el Siglo de Oro; Alcalá, universitaria, invierte 1.817.548 mrs.; Valladolid, Corte, 1.658.280 mrs.; Sevilla 1.508.994 mrs. y Toledo, capital eclesiástica, 1.184.291 mrs. Todo es lo normal y lo esperado, excepto para Sevilla, por las razones que expondremos más adelante.

Los cinco grandes centros distribuidores señalados tenían su propia área de influencia, en la que el comercio se transformaba progresivamente de venta al por mayor en venta al menudeo, de venta de balas en venta de libros individuales. Las ventas más fuertes se hacían a una segunda serie de poblaciones, que podríamos denominar segundo escalón de distribución. No existe un rasgo común a todas. Eran núcleos con bastante población, que suelen coincidir con actuales capitales de provincia, que contaban con libreros profesionales y donde no infrecuentemente hubo imprenta, si no en todo el siglo, sí en algún momento del mismo. Poblaciones con su correspondiente área de influencia, aunque menor¹¹. Desde estos lugares se procedía a la venta a poblaciones menores, sin imprenta y no siempre con libreros. En las poblaciones de menor rango había libreros, pero eran personajes que nada tenían que ver con los grandes. No se podía vivir exclusivamente de la venta de libros y así surgen mezclas curiosas de oficios, como libreros merceros, roperos, alquiladores de mulas y otros, que aunque no los hayamos hallado, son imaginables a la vista de los anteriores constatados. Lo que sí suele ser común a tales lugares es la existencia de ferias o mercados regionales importantes.

Finalmente, el interesado por el libro en entidades aún menores debía recurrir a la compra directa a los grandes libreros, a los libreros de los cinco grandes centros de distribución zonal, o a los libreros de distribución regional. El libro escogido era importado y caro, por lo que no estaba a la venta en todas las librerías ni en todas las poblaciones. Había, además, otros que generalmente los libreros no importaban, por entender que no iban a tener buena venta en Castilla. En uno y otro caso la solución estaba en el pedido de libros existentes en las tiendas de los grandes y no fácilmente encontrables en otras y de libros especiales importados expresamente para una persona. A este tipo de pedido superespecializado recurrió el Marqués de Sarriá, quien primero encargó a Juan Boyer le trajese unos instrumentos matemáticos y luego, como la operación había salido cara, se negó a pagarlos, aduciendo que no habían

¹¹ Las poblaciones-cliente de los grandes libreros son México, Granada, Madrid, Zamora, Córdoba, Palencia, Lima, Burgos, Burgo de Osma, Plasencia, Ávila, Vitoria, Medina de Rioseco, Pamplona, Santiago de Compostela y León.

venido acompañados del libro de instrucciones y que eran diferentes a todos los habituales. Las listas de deudores de los grandes libreros son muy estimables para conocer no a los lectores vulgares, sino a este tipo de lector especial, de *élite*, que se hacía traer directamente de las ferias del libro europeas piezas especiales. Entre los clientes de Juan Boyer, debiendo 1.292 maravedíes, vemos al canónigo cordobés Luis de Góngora, por ejemplo. Desgraciadamente, no han quedado más que las cantidades adeudadas y no las relaciones de los libros a las que se refieren.

3. Los grandes libreros y América

A. Impresores y libreros

La constitución de una *élite* de libreros e impresores en Medina del Campo y Salamanca, ligada íntimamente a la industria y el comercio del libro —el período de auge de la imprenta en una y del comercio en otra son coincidentes, lo que habla a favor de la dependencia mutua de impresores salmantinos y de editores medinenses—, posibilitó la existencia de una invisible escuela de libreros, sobre todo, e impresores, que se repartieron por el resto de la península y por América. Provenir de Medina o Salamanca y haber estado al servicio de uno de los grandes, ofrecía suficiente garantía y crédito como para ser reclamados para asentarse en otra población, incluso de alto rango y de otros reinos, como sucedió con los Portonaris de Salamanca que marcharon a Zaragoza. Por otro lado, la plétora de profesionales obligó a muchos a buscar un hueco en lugares con un mercado menos saturado. La instalación de estos emigrados sirvió para ampliar la red comercial de los grandes, pues con ellos llevaron la amistad y la confianza de sus antiguos amos. Entre los múltiples ejemplos que podríamos alegar están los de Andrea Pescioni, librero sevillano y antiguo criado de Juan María de Terranova, o el de Gabriel Esparvier, asimismo librero sevillano y anteriormente, criado de los Nevreze de Thiers.

Reducidos a América, el protagonismo de Sevilla es innegable hasta, aproximadamente, 1540. A una familia andaluza, los Cromberger, corresponde la primeriza exportación de libros de la península y la instalación de la primera oficina a la europea en México, administrada por el malogrado Diego de Mendieta y por el primer impresor del Nuevo Mundo, Juan Pablos, al que corresponderían los llamados «incunables americanos» desde 1539¹².

El papel de Sevilla es el que merecía. Tenía a su favor la situación geográfica, ser la cabeza del comercio con América y, además, una potentísima industria del libro desde finales del XV. Aunque el *Manual*¹³ de Palau no es exhaustivo, nos permite ver que la ciudad andaluza es responsable de la producción de cerca del 36 por 100 de las impresiones castellanas hasta la década de los cuarenta¹⁴, a distancia de Sa-

¹² Aparte de los trabajos citados puede verse Stella Maris Fernández, *La imprenta en Hispano-América*, Madrid 1977.

¹³ Antonio Palau y Dulcet, *Manual del librero hispanoamericano*, 2.ª ed., Barcelona 1948-1977.

¹⁴ Para más precisiones Aurora Domínguez Ortiz, *El libro sevillano durante la primera mitad del siglo XVI*, Sevilla 1975.