



Artículo

Estrategias de comercialización para la maximización del beneficio entre los grandes ganaderos trashumantes de la Castilla del siglo XVI

Máximo Diago Hernando

Instituto de Historia, CSIC, Madrid, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 19 de diciembre de 2012

Aceptado el 31 de mayo de 2013

On-line el 12 de agosto de 2013

Códigos JEL:

N530

Palabras clave:

Castilla

Siglo XVI

Ganadería trashumante

Comercio de lanas

R E S U M E N

Contribución al estudio de la organización del comercio lanero en la Corona de Castilla durante la Edad Moderna, centrada en la región de Soria durante el siglo XVI, y en el grupo concreto de los grandes propietarios de ganados trashumantes. El autor identifica los principales rasgos singulares que caracterizaron su estrategia de venta de lanas: concesión de largos aplazamientos de pago a los mercaderes compradores, y almacenamiento de lanas de varios esquilos para reunir grandes cantidades. Y demuestra que, como consecuencia, obtuvieron elevados precios, denunciados en ocasiones por los mercaderes compradores como usurarios, y que generaron a veces escrúpulos de conciencia en los propios ganaderos, temerosos de haber incurrido en pecado de usura.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

Marketing strategies for maximising of profits among large transhumant stockbreeders in Castile in the XVI century

A B S T R A C T

A contribution to the study of the organization of the wool trade in the Crown of Castile during the Modern Age is presented, focusing on the case of the region of Soria during the sixteenth century, and on the group of the large transhumant stockbreeders. The author identifies the main characteristics of the strategies put into practice by the members of this group in order to sell their wools: Prolonged deferment of payment by the merchant buyers, and storage of wool for several years in order to accumulate a larger quantity. It shows that this strategy allowed them to obtain higher prices for their merchandise, that the merchants were sometimes denounced as usurious. The high prices obtained also generated uneasiness among the stockbreeders, who feared they might have committed the sin of usury.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

JEL classification:

N530

Keywords:

Castile

Sixteenth century

Transhumant stockbreeding

Wool trade

Domina en la historiografía el punto de vista según el cual la práctica más extendida en Castilla, en la contratación lanera durante la Edad Moderna, fue la del adelanto de dinero por los mercaderes a los ganaderos, mediante el «señalo», realizado varios meses antes del esquila y la entrega de las lanas. Entre los autores clásicos contribuyeron mucho a difundir esta idea Ramón Carande y Manuel Basas Fernández (Carande Tovar, 1965; Basas Fernández, 1961). Y a partir de ellos han sido mayoría los que han

considerado que dicho procedimiento fue el más habitual en la Corona de Castilla durante la Edad Moderna¹.

Esta visión resulta, sin embargo, simplificada, pues el mercado de lanas finas en la Corona de Castilla entre los siglos XV y XVIII constituyó una compleja realidad. Llopis apuntó la tesis de que el mercado de lana fina reunió allí entonces a un grupo no muy numeroso de productores bien organizados y adecuadamente

¹ Vid. Carrión de Íscar, 1995, pp. 160-1; Philipps y Philipps, 1997, p. 172; Vázquez de Prada, 1960, p. 106; Ruiz Martín, 1990, pp. 22-3; Ródenas Vilar, 1990, pp. 79-80. Para mediados del siglo XVII en el ámbito segoviano interesa García Sanz, 2000. Para comienzos del XVIII, Fernández de Pinedo, 2004, p. 178.

informados de la situación del negocio, por un lado, y a un pequeño número de poderosos demandantes que conocían con mayor exactitud aún todos los aspectos de relieve de cada coyuntura (Llopis Agelán, 1980, p. 129). Un análisis más en detalle de la documentación confirma, por el contrario, que en dicho mercado intervinieron gran número de actores de perfil muy diverso, que pusieron en práctica estrategias muy variadas. Lo hicieron tanto los compradores como los vendedores, y los que compraron para revender, que fueron muchos y de muy diverso perfil, desde los regatones que en las sierras compraban pequeñas partidas para revenderlas *in situ* en sucio, hasta los que revendían sacas de lana en los lavaderos, o en los puertos de embarque, o incluso cuando ya se estaba navegando en los barcos o habían llegado a los puertos de destino.

Estas estrategias, por otra parte, tampoco permanecieron inmutables a lo largo del tiempo, sino que evolucionaron, adaptándose a las cambiantes condiciones del mercado, y a las circunstancias financieras de cada momento. La falta de trabajos de investigación dedicados al análisis en detalle del funcionamiento de dicho mercado ha impedido, sin embargo, tomar plena conciencia de este fenómeno. Y por ello se impone la necesidad de llevar a cabo nuevas aproximaciones parciales, que permitan profundizar en el tratamiento del material documental disponible, para después poder formular visiones sintéticas.

En aplicación de este principio, nos hemos propuesto centrar nuestra atención en un ámbito geográfico restringido, la ciudad de Soria y su entorno, durante el siglo xvi, para llamar la atención sobre la difusión de una estrategia de comercialización de lanas que difiere radicalmente de la que se ha considerado prototípica por los investigadores, es decir, la que tenía como pieza angular los adelantos de dinero efectuados por los mercaderes a los ganaderos antes de llevarse a cabo el esquila de los ganados.

En las sierras sorianas durante el siglo xvi los productores de lanas finas constituyeron un grupo muy numeroso y diversificado. Hubo, por un lado, un número relativamente pequeño de grandes señores de ganados, que reunían cabañas de más de 10.000 cabezas, y que en unos pocos casos alcanzaron hasta las 30.000. Frente a ellos, en las aldeas serranas proliferaron los pequeños propietarios de rebaños trashumantes, que en bastantes casos con dificultad llegaban a reunir el centenar de cabezas, y con frecuencia se empleaban como pastores al servicio de otros ganaderos. Y, entre ambos extremos, también abundaron los propietarios medianos, con rebaños que superaban las 1.000 cabezas, que se concentraban en determinadas aldeas serranas, aunque también cabía encontrarlos dispersos por otros lugares muy diversos de la geografía soriana². La forma en que este grupo tan heterogéneo de ganaderos procedió a comercializar sus lanas y añinos no fue homogénea. Los pequeños propietarios fueron los más proclives a concertar por adelantado la venta de sus lanas en el otoño, para que se les adelantase una parte importante de su valor (Diago Hernando, 2011). Entre los medianos, que constituían un grupo mucho más diversificado desde el punto de vista socioeconómico, los procedimientos de comercialización fueron más variados. Pero todavía mucho más lo fueron entre los grandes señores de ganados, a quienes vamos a dedicar nuestra atención en el presente trabajo, por ser los únicos que en el siglo xvi recurrieron a una singular estrategia de comercialización que constituye el reverso de la que la historiografía ha venido presentando como prototípica en la contratación lanera de la Corona de Castilla (Diago Hernando, 2002).

Estaba constituido este grupo esencialmente por caballeros hidalgos integrados en las oligarquías de los dos grandes concejos de realengo de la región, los de Soria y Ágreda. Y uno de los rasgos que más contribuye a singularizar la política de comercialización de

lanas que muchos de sus miembros aplicaron durante gran parte del siglo xvi radica en el hecho de que, en lugar de recibir adelantos de dinero de los mercaderes que se las compraron, les concedieron a estos muy largos aplazamientos de pago. Se trata de una práctica sobre la que la historiografía apenas ha llamado la atención, y que, en el estado actual de las investigaciones, ni siquiera tenemos noticia de si también se dio en otras zonas serranas productoras de lanas finas, como la segoviana o la conquense, o entre los grandes señores de ganados trashumantes de tierras llanas. Por supuesto, no se trata de una práctica exclusiva del siglo xvi, pues también en los siglos posteriores encontramos testimonios de señores de ganados que entregaban lanas, bien en sucio o bien lavadas, a mercaderes después del esquila, y esperaban cierto tiempo a cobrarlas. Pero durante el siglo xvii esta forma de contratación no fue la más frecuente, sino que tuvo carácter excepcional, y, sobre todo, los aplazamientos de pago concedidos a los mercaderes fueron mucho más cortos, pues nunca superaron los 2 años. Por otra parte, en este siglo abundaron los contratos en que los grandes ganaderos recibieron adelantos de dinero antes del esquila, y continuaron cobrando el resto en varios plazos fijados para después de la entrega de las lanas, de forma que el crédito circuló en las 2 direcciones.

A la concesión de largos aplazamientos de pago, los grandes señores de ganados sorianos del siglo xvi añadieron otras prácticas como la del almacenamiento de lanas de varios esquileos, o la aceptación de juros como medio de pago de las lanas, que imprimieron a sus estrategias de comercialización una notable originalidad, frente a las constatadas en otras épocas o entre otros tipos de ganaderos. Por razones que trataremos de explicitar a lo largo de nuestra exposición, entendemos que estas estrategias pudieron ser deliberadamente puestas en práctica por los ganaderos con el objetivo de maximizar los beneficios obtenidos de sus explotaciones ganaderas trashumantes. En concreto consideramos bastante reveladora a este respecto la constatación del hecho de que varios de estos ganaderos, cuyas trayectorias pueden considerarse prototípicas, manifestaron en sus testamentos tener escrúpulos de conciencia por haber podido incurrir en prácticas usurarias en sus contratos de venta de lanas, al tiempo que más de uno de los mercaderes con los que contrataron llegaron a presentar demandas contra ellos en los tribunales, acusándoles de haberles arrancado unos precios por sus lanas tan elevados que resultaban manifiestamente usurarios.

1. Política de almacenamiento de lanas

En las décadas centrales del siglo xvi fueron muchos los grandes señores de ganados sorianos que, en lugar de vender regularmente su pila todos los años, bien antes o bien después de haber esquilado los ganados, prefirieron almacenar en sus lonjas las lanas en sucio de varios ejercicios, para luego venderlas todas juntas en una gran partida de varios miles de arrobas. Se trata de una forma de proceder que solo hemos constatado en el ámbito soriano en esta centuria. Durante el siglo xvii, por el contrario, todos los señores de ganados, grandes, medianos y pequeños, trataron de vender regularmente sus pilas todos los años, y si en alguna ocasión llegaron a tenerlas almacenadas en lonjas durante el invierno lo hicieron por no haber encontrado comprador, pues se esforzaron por darles salida en el plazo más breve posible, a veces arriesgándose a destinarlas a nuevos mercados tras haberse cerrado de forma súbita los tradicionales, o desplazándose a regiones distantes, como el sur de Francia, para entrar en contacto con potenciales compradores.

Los almacenamientos practicados en el siglo xvi fueron de signo completamente diferente, pues numerosos indicios sugieren que respondieron a una política deliberada, que muchos ganaderos pusieron en práctica de forma sistemática durante gran parte de su vida. Enrique Llopis afirmó en su día que la política de almacenamiento de lanas con fines especulativos se vio obstaculizada

² Vid. Diago Hernando (1994, 2003, 2011). Para el siglo xviii interesan Pérez Romero (1995, 1996) y Alcalde Jiménez (2000).

por la estructura del mercado lanero y los elevados costes y riesgos que comportaba, por lo que los ganaderos se veían impulsados a intentar colocar su producción nada más concluir el esquila (Llopis Agelán, 1980, p. 129). No cabe duda de que los riesgos eran importantes, pues al margen de los asociados a toda operación de carácter especulativo, cuyo éxito dependía de la imprevisible evolución de la demanda y los precios en el mercado, estaba el de que la materia prima se deteriorase como consecuencia de su prolongada permanencia en lonjas que no estaban protegidas contra la humedad, pudiendo llegar a pudrirse y a adquirir un color amarillento. En la documentación cabe encontrar testimonios de testigos que sostuvieron que era un hecho universalmente admitido que la lana cuanto más vieja era peor, entre otras razones porque el recibo efectuado al tiempo que se esquila el ganado es mejor, porque el que recibe la lana la ve esquila, y, además, el peso de esta crece con la suciedad, la humedad y la viscosidad. La validez de este punto de vista es confirmada, además, por algunos contratos de venta de lanas, en que se fijó un precio inferior para la lana almacenada frente a la que todavía estaba por esquila, y se incluyeron cláusulas de salvaguarda para el caso de que la lana de la lonja hubiese podido tornarse amarilla³. Pero también es cierto que en la documentación judicial podemos encontrar testimonios de personas que mantuvieron un punto de vista diferente, y negaron que la permanencia de las lanas durante prolongados períodos de tiempo en las lonjas mermase su calidad⁴.

En cualquier caso, dejando a un lado la cuestión de hasta qué punto era racional la estrategia de almacenar a propósito las lanas de varios ejercicios con miras especulativas, lo que nos interesa aquí destacar es el hecho de que en el ámbito soriano en las décadas centrales del siglo xvi fueron muchos los grandes señores de ganados que efectivamente las pusieron en práctica, y no de forma esporádica, sino sistemática. Podría argumentarse que estos almacenamientos no fueron voluntarios, sino forzados por la imposibilidad de encontrar comprador para las lanas. Pero esta explicación resulta poco verosímil por diversas razones. En primer lugar, porque las noticias sobre almacenamientos abundan precisamente en el período en que mayor demanda de lanas había, mientras que se hacen mucho más raras a partir de la década de 1570, cuando la demanda se contrajo y los precios descendieron. Además, en ocasiones se llegaron a almacenar lanas de hasta 5 esquileos, en períodos de plena normalidad del mercado exportador, como es el caso de la década de 1550, por lo que resulta inverosímil que en tan prolongado período de tiempo no hubiese surgido oportunidad de venta, si se hubiese buscado. Por otra parte, si los ganaderos hubieran tropezado en tantas ocasiones a lo largo de su vida con el problema de dar salida regular a sus lanas, viéndose obligados a almacenarlas por falta de demanda, no habrían optado por incrementar el tamaño de sus cabañas, como hicieron. Por fin, en la documentación judicial encontramos testimonios que prueban que los grandes señores de ganados de mediados del siglo xvi tenían firmemente asumida la idea de que mediante la acumulación de grandes partidas de lana podían conseguir para ellas mejores precios, pues se consideraba que tanto más valía una lana cuanto mayor era la pila de la que formaba parte, dado que al mercader le resultaba más útil comprar gran cantidad junta que derramada (AChV, PC Zarandona y Balboa, FC, 1582-1). Desde este punto de vista no carecía de lógica, por tanto, que se almacenasen lanas de varios ejercicios para reunir pilas de mayor tamaño.

Entre quienes lo hicieron de forma más sistemática podemos destacar al regidor de Ágreda Miguel Díez de Fuenmayor. Disponemos de detallada información sobre sus contratos de venta de lanas entre los años 1546 y 1573 porque ordenó en su testamento que se revisasen para determinar si había intervenido usura en ellos (Archivo Histórico Provincial de Soria [AHPS], Protocolos Notariales [PN], 1602-2409-374). En este período dejó de vender sus lanas y añinos en numerosos ejercicios. Así, en 1549 vendió juntas las lanas de ese esquila y las del año anterior, que sumaron 1.337,5 arrobas, a los burgaleses Juan y Luis de Castro. En julio de 1555 vendió a Francisco de Gaona y García de Quintanadueñas 1.630 arrobas de lana procedentes de los esquileos de 4 años, desde 1552 hasta 1555. Después estuvo 5 años sin vender hasta que reunió una partida de 4.795 arrobas, que vendió en 1560 a los burgaleses Cristóbal Cerezo y Luis de Castro, que le pagaron al elevado precio de 850 mrs por arroba. Después, volvieron a transcurrir otros 5 años hasta que de nuevo vendió lanas. Lo hizo en 1565, en que firmó 2 contratos con el pamplonés Miguel Raxa, por los que se obligó a entregarle 2.732 arrobas de lana a 800 mrs. En 1566 optó por no almacenar, pero en 1567 solo vendió una pequeña partida a un fabricante riojano de 103 arrobas de lana blanca y 188 arrobas de añinos y lana negra. Y no volvió a vender hasta el año 1570, cuando unos mercaderes de Pamplona y Sangüesa le compraron la partida de mayor tamaño por él reunida a lo largo de su vida, 4.960 arrobas de lana y 214 arrobas de añinos, procedentes de 4 esquileos (AHPS, PN, 1495-2238-524).

Los datos aportados, aun admitiendo que pueden ser fragmentarios, no dejan lugar a dudas sobre el carácter sistemático que alcanzó la política de almacenamiento de lanas puesta en práctica por este ganadero para disponer de partidas más grandes que vender. Y gracias a ello, y a que concedió generosos aplazamientos de pago a los compradores, obtuvo con regularidad precios muy elevados, raramente superados por otros ganaderos del partido mesteño soriano, ni siquiera por los dueños de cabañas mucho más grandes que la suya.

Uno de estos ganaderos era el alférez mayor de Soria, Francisco López de Río, quien también recurrió con frecuencia al expediente de almacenar lanas de varios ejercicios. Así, en septiembre de 1568 firmó en Medina del Campo un contrato con el burgalés Gaspar de Vallejo por el que se obligó a entregarle 12.000 arrobas de lanas y añinos, parte procedente de los esquileos de 1567 y 1568, que estaban en sus lonjas de Almenar, y parte del próximo esquila de 1569 (Archivo Histórico Provincial de Valladolid [AHPV], 7007-1193, Medina del Campo 25-IX-1568). Esta operación dio origen después, no obstante, a un proceso judicial, a raíz de que en 1575 los herederos de la parte compradora presentasen una demanda en la Chancillería de Valladolid contra el alférez por haberles engañado en el precio y haberles entregado lana de mala calidad (AChV, Registro de Ejecutorias [RE], 1443-48). En concreto le acusaron de haber cometido fraude en el peso de la mercancía, pues, en lugar de las 12.000 arrobas de lana y añinos que estaba previsto que entregase, había entregado un total de 15.000 arrobas. Pero este notable incremento en el peso lo había logrado por métodos fraudulentos, dado que había humedecido a propósito las lanas para que pesasen más, provocando así que algunas adquiriesen un color amarillento, por lo que había resultado imposible venderlas en Florencia, donde habían permanecido mucho tiempo sin encontrar comprador. El hecho de que una parte importante de las lanas se encontraban en las lonjas cuando se concertó su venta, pudo favorecer el recurso a estas prácticas fraudulentas para conseguir incrementar su peso. Por el contrario, cuando se contrataba la venta de las lanas antes de haber sido esquiladas, resultaba más difícil perpetrar tales fraudes, puesto que los mercaderes tenían por costumbre enviar recibidores que supervisaban todo el proceso del esquila y peso de las lanas en sucio. Por supuesto, no por ello se ha de concluir necesariamente que los ganaderos recurrían con tanta frecuencia a vender lanas de

³ Basas Fernández (1994, pp. 289-94). Contrato de venta de lanas por Diego López de Medrano.

⁴ Declaraciones de testigos de interés al respecto en el Archivo de la Chancillería de Valladolid (AChV), Pleitos Civiles (PC), Fernando Alonso, Fenecidos (F), Caja (C) 2005-6.

ejercicios anteriores para así poder engañar mejor en el recibo a los mercaderes compradores. Pero lo cierto es que en más de una ocasión estos últimos así lo denunciaron en sede judicial. Y, en el caso de la operación que estamos comentando, sus argumentos encontraron cierta acogida entre los jueces de la Chancillería, ya que, si bien es cierto que en una primera sentencia de septiembre de 1579 absolvieron al alférez, en la sentencia de revista, de junio de 1581, le condenaron a que pagase a los demandantes 2.000 ducados, para compensarles por los daños que habían recibido las lanas que les había entregado.

Pese al mal resultado que a la larga le dio esta operación, el alférez no abandonó, sin embargo, la estrategia de almacenar lanas de varios esquilos para vender partidas de enormes dimensiones, como la que en 1584 le compraron varios mercaderes «andantes en Corte», valorada en 17.769.696 mrs (AHPS, PN, 145-303-248). Por su parte, en abril de 1587, vendió a Sancho Rogel de Agramonte, vecino de Estella, las lanas y añinos que tenía almacenadas de los esquilos de 1585 y 1586, por las que este le pagó un total de 3.750.000 mrs (AChV, RE, 1708-18. Y AHPS, PN, 145-303-79, 81, 83 y 85). Y, por fin, en agosto de 1590 se obligó a la entrega de algo más de 14.600 arrobas de lanas y añinos, en que entraba el producto de los esquilos de 3 años, los de 1588, 1589 y 1590⁵.

Otro gran propietario ganadero con perfil muy parecido al del anterior fue el regidor soriano Juan de Vinuesa, fallecido en 1572 (sobre la contabilidad de su explotación ganadera, Vid. Díez Sanz, 2004). También en su caso disponemos de abundantes testimonios que prueban que recurrió de forma sistemática a la estrategia de almacenar lanas de varios esquilos para reunir partidas de enormes dimensiones. De hecho, en su afán por vender partidas del mayor tamaño posible llegó a obligarse a la entrega de cantidades muy superiores a las que con la producción de su propia cabaña estaba en condiciones de reunir. Así ocurrió a raíz de la contratación en junio de 1569 de la venta a los mercaderes genoveses Simón Sauli y Domingo Forniel de 12.500 arrobas de lana y añinos, procedentes de los esquilos de sus ganados de los años 1568 y 1569. Llegado el momento de la entrega le faltaron, sin embargo, 1.587 arrobas. Simón Sauli le exigió entonces que le compensase pagándole a razón de 800 mrs por cada arroba que le había dejado de entregar. Pero Juan de Vinuesa se negó a hacerlo, hasta que ambas partes acordaron concertarse, otorgando un documento en Medina del Campo el 31 de enero de 1570, por virtud del cual Simón Sauli se avino a que las referidas 1.587 arrobas de lana se le entregasen en el recibo del año 1570 (AHPV, 6710-269. Y AHPS, 5049-24, fol. 15v).

El que un ganadero se comprometiese a la entrega de una cantidad de lanas que podía llegar a tener dificultades en reunir con el esquileo de su propia cabaña, sin recibir a cambio adelantos de dinero del mercader que se las compraba, solo cabe explicarlo si admitimos que cuanto mayor era el tamaño de la partida vendida más alto era el precio que se pagaba por ella, al margen de que interviniesen otros factores en el incremento de dicho precio, tales como el de la comodidad en los plazos de pago.

Por lo demás, las ocasiones en las que Juan de Vinuesa procedió a almacenar lanas de varios esquilos fueron numerosas. La partida de mayor envergadura que estuvo en condiciones de poner en el mercado por esta vía se aproximó a las 20.000 arrobas, entre lanas y añinos, que vendió en 1559 a los burgaleses Alonso y Cristóbal Cerezo, Luis de Castro y Juan de Béjar Lerma, en la cual entraban las lanas de 4 esquilos y los añinos de 5. Esta partida alcanzó un precio total de 16.623.025 mrs, el más alto de cuantos encontramos en los contratos de venta de lanas concertados por este ganadero. Pero hubo otros muchos en los que también se alcanzaron

elevadas cuantías de dinero, que por sus dimensiones solo cabe explicar admitiendo que corresponden a lanas de varios esquilos⁶.

Las informaciones disponibles sobre las operaciones de venta concertadas por otros grandes señores de ganados son más fragmentarias, pero apuntan en el mismo sentido. Así, Martín González de Castejón, señor de Velamazán, el mayor propietario de ganados trashumantes de Ágreda a mediados del siglo XVI (Diago Hernando, 2006), vendió en 1570 al mercader pamplonés Martín de Hurtasun toda las lanas y añinos que tenía almacenados en Ágreda de los 4 años anteriores a 758,5 mrs por arroba, precio elevado teniendo en cuenta la caída que acababa de producirse (AHPS, 19.157).

2. Concesión de largos aplazamientos de pago por los ganaderos a los mercaderes

Uno de los rasgos que más singulariza a los contratos de venta de lanas que firmaron los grandes señores de ganados sorianos en las décadas centrales del siglo XVI radica en el hecho de que concedieron a los mercaderes compradores plazos muy generosos para el abono de las elevadísimas cantidades que importaba la mercancía objeto de transacción. En los casos más extremos estos plazos podían llegar a alcanzar cerca de 10 años, que en la práctica pudieron incluso ser superados porque los pagos en las ferias no se efectuaron con puntualidad. Así, por ejemplo, tenemos que en 1559 el regidor Juan de Vinuesa vendió a una compañía de mercaderes burgaleses una partida de lanas y añinos de más de 19.000 arrobas por 16.623.025 mrs, que le habían de pagar en una feria de Villalón y 8 ferias de octubre de Medina del Campo. Es decir, que, como mínimo, el proceso de pago se debía prolongar durante 8 años, aunque cabía prever que lo hiciese aún más puesto que los pagos de las ferias de Medina del Campo solían retrasarse (Ruiz Martín, 1995). De hecho, sabemos que, habiéndose debido abonar el último plazo en los pagos de la feria de octubre del año 1566, en diciembre de 1567 Cristóbal Cerezo reconoció que continuaba adeudando a Juan de Vinuesa por esta operación 9.000 ducados, y no disponía en aquellos momentos de liquidez para abonárselos. Por ello llegó con él a un acuerdo, para que le diese espera hasta los pagos de feria de octubre de 1567, que todavía no se habían celebrado, entregándole a cambio como garantía hipotecaria 3 juros que rentaban 165.782,5 mrs por año (escritura de concierto en Medina del Campo, 23-XII-1567. Archivo Histórico Nacional [AHN], Consejos, leg. 28300). Tiempo después este mercader se declaró en quiebra y, como consecuencia, cuando Juan de Vinuesa murió, aún estaba pendiente el cobro de los 9.000 ducados.

No tenemos noticia de que Juan de Vinuesa volviese a firmar ningún contrato en el que concediese un aplazamiento de pago tan generoso. Pero en prácticamente todas las ocasiones en que vendió lanas y añinos, desde 1545 hasta su muerte, lo hizo concediendo a los mercaderes compradores, en su mayoría burgaleses, aplazamientos de pago que habitualmente alcanzaron los 4 años, y a veces los superaron⁷.

La misma política puso en práctica el regidor agredaño Miguel de Fuenmayor entre 1546 y 1574. Así, en 1546 vendió a 5 mercaderes segovianos 1.122,5 arrobas de lana que se obligaron a pagarle en 7 ferias de octubre de Medina del Campo (AHPS, PN, 1602-2409-374), mientras que en 1560 vendió a los burgaleses Cristóbal de

⁶ Relación de las cantidades que importaron las partidas de lanas vendidas por Juan de Vinuesa a partir de 1545 en AChV, PC Zarandona y Walls, FC 585-1. En Burgos, 22-VIII-1563, vendió lanas por 11.740.455 mrs, a pagar en ferias de octubre de Medina desde 1563 hasta 1570. En 1547 concertó otra venta por 6.052.525 mrs, otra en 1555 por 4.674.000 mrs. y otra en 1561 por 4.696.808 mrs.

⁷ Contratos de venta de lanas concertados por Juan de Vinuesa a partir de 1545 en AChV, PC Zarandona y Walls, FC 585-1. Destaca el de venta a los burgaleses Cristóbal de Ávila y Diego de Curriel de lana por valor de 6.052.525 mrs, a pagar entre 1547 y 1555. Vid. también AHPS, PN, 66-150-348v. Y AChV, PC Quevedo, FC 177-3.

⁵ AHPS, PN, 145-303-198, Madrid, 12-VIII-1590 y fol. 232, Soria, 17-X-1590. Las lanas y añinos que entregó alcanzaron un valor de 9.150.054 mrs.

Cerezo y Luis de Castro 4.795 arrobas de lana y añinos, que se habían de pagar en 8 ferias de mayo de Medina del Campo. En otras ocasiones los aplazamientos concedidos fueron más cortos, sobre todo en el período final de su vida, cuando los efectos de la crisis del comercio lanero empezaron a hacerse sentir. Pero la tónica dominante en sus contratos fue la de concesión de varios años a los mercaderes para que le abonasen el valor de la mercancía recibida.

Para otros destacados señores de ganados sorianos la información de que disponemos es más fragmentaria. Pero todas las noticias reunidas apuntan en el mismo sentido, pues en la inmensa mayoría de los contratos localizados los señores de ganados no recibieron adelantos de dinero de los mercaderes, y, por el contrario, accedieron a comenzar a cobrar el valor de sus lanas varios meses después de su entrega, terminando de cobrarlo al cabo de muchos años. Para no resultar prolijos nos limitaremos a dar noticia de aquellos contratos que por la generosidad de los plazos o lo elevado de las cantidades de dinero fiadas pueden resultar más significativos. Así, el regidor Antón de Río, el mozo, vendió en octubre de 1541 a mercaderes de Torrecilla de Cameros 3.087 arrobas de lana por 2.160.900 mrs, que se le habían de pagar en 4 ferias de octubre de Medina del Campo (AChV, PC Moreno, Olvidados, 671-6, Torrecilla de Cameros, 11-X-1541). Más adelante, en 1555 vendió a unos mercaderes burgaleses una partida de 10.345 arrobas de lana y 1.112 de añinos por 9.571.650 mrs que le pagarían en varios plazos, de los cuales, cuando murió en 1560, todavía le quedaban por cobrar 4.101.838 mrs (Diago Hernando, 2009).

El hermano menor de Antón de Río, Francisco López de Río, alférez mayor de Soria desde 1571, siguió una idéntica política. Así, el 25 de septiembre de 1568 firmó un contrato en Medina del Campo, por el que se obligó a la entrega de una partida de 12.000 arrobas de lana y añinos al burgalés Gaspar Vallejo, quien se obligó a abonarle 6.000 ducados en los próximos pagos de feria de octubre, y el resto en las 4 ferias de octubre siguientes (AHPV, 7007-1193). Por su parte, en 1584 concertó la venta a una compañía de mercaderes «andantes en Corte» de una gran partida de lanas y añinos, por la que le quedaron adeudando la astronómica cifra de 17.769.696 mrs, que terminó de cobrar 6 años más tarde (AHPV, PN, 145-303-248. Finiquito de 14-XI-1590).

Otros muchos ejemplos puntuales podrían ser traídos a colación, pero, como prueba adicional, bastará con recordar que el licenciado Izquierdo, vecino de Soria, cuando fue encargado en 1579 de revisar los contratos de ventas de lanas concertados por Miguel Díez de Fuenmayor, para juzgar si los precios a los que se habían vendido habían sido «justos», reconoció que había tropezado con muchas dificultades para llevar a cabo su tarea, porque en aquellos años la mayoría de las «pilas gruesas» del ámbito soriano se habían vendido al fiado, y apenas había precios de operaciones de pago al contado que se pudiesen tomar como referencia para comparar (AHPV, PN, 1602-2409-374).

La generalización de las ventas al fiado, con largos aplazamientos de pago, invita a pensar que los grandes señores de ganados sorianos no tropezaron con problemas de liquidez durante gran parte del siglo xvi, y aprovecharon esta circunstancia para obtener precios más elevados por sus lanas, e incrementar de este modo sus beneficios. Si profundizamos en la tarea de cruzar las informaciones que la dispersa documentación disponible nos proporciona podemos comprobar, sin embargo, que a veces los mismos ganaderos que se mostraban dispuestos a esperar varios años para cobrar el valor de sus lanas, al mismo tiempo tomaban a préstamo elevadas cuantías de dinero. Es lo que hizo, por ejemplo, el alférez Francisco López de Río, quien el 23 de septiembre de 1568 tomó a censo al quitar 5.600.000 mrs de Cristóbal de Soran, vecino de Vitoria, por los que se obligó a pagarle un rédito anual de 400.000 mrs (AHPV, 7007-1172, Medina del Campo, 23-IX-1568), y solo 2 días después vendió una partida de lanas, que reunía las de los 2 esquileos pasados, y la del próximo, de 1569, que solo comenzaría a cobrar en los próximos

pagos de la feria de Medina, en que se le abonarían 2.250.000 mrs, que se complementarían con sucesivos pagos en los 4 años siguientes. Dado que aparentemente el alférez necesitaba dinero, podía haber tratado de vender sus lanas al contado para procurárselo de forma inmediata, pero prefirió pedirlo en préstamo, a cambio del pago de un interés relativamente bajo, como era el que se cargaba en los censos consignativos. Ello nos invita a sospechar que tomó sus decisiones con el propósito de obtener el máximo beneficio posible, aprovechando las oportunidades que le proporcionaba el mercado financiero, aunque asumiendo importantes riesgos, al modo como lo hacen en la actualidad los especuladores que operan en los mercados financieros y bursátiles.

Ciertamente es probable que los generosos aplazamientos de pago fuesen impuestos a los ganaderos por los mercaderes con los que contrataban, que de otro modo rechazarían hacerse cargo de tan enormes partidas de lana, por el riesgo financiero en que incurrían, y que además a cambio accedían a pagar precios superiores por la mercancía. Determinar cuál de las 2 partes contratantes resultaba más favorecida como consecuencia de la adopción de esta forma de contratación resulta tarea harto difícil, pues no disponemos de información cuantitativa suficiente para establecer comparaciones, y así determinar si el precio obtenido compensaba por el mucho tiempo que se tardaba en cobrar, y por los riesgos en que se incurría. No hay que excluir que en bastantes ocasiones favoreciese más los intereses de los mercaderes que los de los ganaderos, aunque ello dependería de multitud de factores que habría que valorar caso por caso. Pero lo que nos interesa aquí resaltar es que en ningún otro momento a lo largo de la Edad Moderna los grandes ganaderos sorianos estuvieron en condiciones de ofrecer a los compradores de sus lanas tan generosas condiciones de pago. Y a nuestro juicio ello es síntoma de la fortaleza y buena salud financiera de sus economías y de sus explotaciones ganaderas durante gran parte del siglo xvi.

3. Aceptación de juros como medio de pago en operaciones de venta de lanas

Otra interesante faceta de las estrategias de comercialización de lanas puestas en práctica por los grandes señores de ganados trashumantes sorianos durante el siglo xvi la encontramos en la relativa frecuencia con que aceptaron como medio de pago juros, en lugar de dinero en metálico, en operaciones de gran envergadura, en que se movilizaron muchas arrobas. Esta constatación demuestra que estaban en condiciones de renunciar a la obtención de liquidez inmediata tras la entrega de la mercancía, a cambio de asegurarse la percepción regular de una renta en el futuro. Es decir, que negociaban desde una posición de desahogo financiero, que les liberaba de depender del pronto ingreso del producto de la venta de sus lanas para garantizar el funcionamiento de su explotación ganadera.

Una de las primeras operaciones de venta de lanas que conocemos en la que el pago se efectuó mediante la cesión de un juro es la que concertó el ganadero soriano Antón de Río, el viejo, con los financieros genoveses Nicolao y Juan Bautista Grimaldo en julio de 1524. En concreto destinó a la compra de un juro de 1.000 ducados de renta anual, valorado en 15.000 ducados, las lanas y añinos procedentes del esquileo de su cabaña en los ejercicios de 1524 y 1525. Pagó un tercio de su valor en dinero en efectivo y los otros dos tercios mediante la entrega de algo más de 6.100 arrobas de lanas y añinos obtenidas del esquileo de su cabaña en 1524 y 1525, valoradas a 612 mrs por arroba (AHPV, PN, 7842-336 y 338, Medina del Campo, 28-VII-1524). Fue, por consiguiente, una operación de envergadura que pone de manifiesto la saneada situación financiera en que se desenvolvía este ganadero. Y, aunque el juro lo adquirió sin descuento, su renuncia a la obtención de liquidez inmediata por la entrega de sus lanas quedó en parte compensada por el

elevado precio al que se le pagaron estas, pues los precios conocidos oscilaron por aquellos años en torno a los 450 mrs.

En otras ocasiones, no obstante, los ganaderos accedieron a admitir los juros como medio de pago con la condición de que se les contabilizasen a un precio bastante inferior al nominal, lo que añade un elemento más claramente especulativo a la operación. Un ejemplo lo tenemos en el contrato que firmó el alférez Francisco López de Río con el mercader Juan Lago, en agosto de 1590. Por él se dispuso que este le traspasase un juro de un millón de mrs de renta anual, que tenía un valor nominal de 20 millones de mrs, pero por el que solo le cargaría 17 millones, habida cuenta de que no había encontrado nadie que le diese más por él. Para hacerle efectivos los dichos 17 millones se acordó que le entregaría las lanas de sus ganados de 1588, 1589 y 1590, y los añinos de 1590, no excediendo de 500 arrobas, y el resto se lo abonaría en dinero en 2 plazos iguales, el día que se acabase de pesar la lana, y el de San Miguel de 1590 (AHPS, PN, 145-303-198, Madrid, 12-VIII-1590).

4. Esscrúpulos de conciencia entre grandes señores de ganados trashumantes por razón de sus contratos de ventas de lanas

La realidad económica en Castilla durante el siglo xvi estuvo marcada por el notable desarrollo que experimentaron las prácticas capitalistas en el comercio y en las finanzas. Este desarrollo propició que fuesen muchos los que obtuvieron importantes beneficios económicos del cobro de elevados intereses por poner a disposición de otros sus capitales, en operaciones que, no obstante, solían conllevar un importante riesgo. Pero, a pesar de ello, en las conciencias de las personas continuó estando todavía muy arraigada la idea de que era ilícito y pecaminoso buscar la obtención de beneficio o lucro por esta vía de cobrar intereses por la concesión de crédito (para profundizar en el conocimiento de esta problemática y de las posturas defendidas por los pensadores eclesiásticos interesa Clavero, 1984). Los testimonios de la difusión de este género de esscrúpulos de conciencia entre personas de los más diversos grupos sociales, pero sobre todo entre los mercaderes y hombres de negocios, son relativamente numerosos. Aquí nos interesa, sin embargo, llamar la atención en particular sobre el arraigo de los mismos entre los grandes señores de ganados del partido mesteño soriano. Fueron, en efecto, bastantes los individuos pertenecientes a este grupo que, a la hora de poner por escrito sus últimas voluntades, manifestaron una evidente preocupación por el peligro que podría llegar a representar para la salvación de sus almas el hecho de haber podido concertar a lo largo de su vida contratos en los que hubiesen obtenido ilegítimamente ciertas cantidades de dinero, en concepto de intereses camuflados. Por este motivo varios de ellos incluyeron disposiciones en sus testamentos para que se ofreciese restitución a los que hubiesen podido sufrir perjuicio por razón de estas contrataciones, o, en caso de resultar impracticable, para que mediante la dotación de obras pías se tratase de ofrecer algún tipo de compensación por las faltas cometidas.

El agredaño Miguel Díez de Fuenmayor, en el codicilo que otorgó el 24 de enero de 1575, manifestó que a lo largo de su vida había concertado diversos contratos de ventas de ganados y lanas al fiado, en el precio de los cuales podía haber algún esscrúpulo de conciencia, por haberse vendido al fiado, aunque él no lo tenía. Sin embargo, «para mayor satisfacción y descargo de su conciencia», dispuso que el licenciado Fuenmayor, su hermano, examinase sus libros de ventas para que si en ellos se encontrase alguna cosa que él fuese obligado a restituir por haber excedido del precio justo, por causa de haber vendido al fiado, lo declarase, a fin de efectuar las restituciones pertinentes. Tras su muerte, el licenciado Fuenmayor, un burócrata al servicio de Felipe II, delegó en enero de 1579 esta tarea en un letrado vecino de la ciudad de Soria, el licenciado Izquierdo,

quien revisó los libros de ventas de lanas y carneros del difunto, y expresó su parecer sobre en qué contratos el precio pagado podía considerarse excesivo (AHPS, PN, 1602-2409-374 y ss). Por las mismas fechas también se revisaron en Ágreda, en este caso por el prior del convento de agustinos de la villa, los contratos de venta de lanas de otro ganadero de esta misma familia, Hernando Díaz de Fuenmayor, porque así lo había dispuesto en su testamento, apremiado por idénticos problemas de conciencia (AHPS, PN, 1495-2238-444).

Con anterioridad, otros destacados señores de ganados de Ágreda habían reconocido en sus testamentos que alimentaban este mismo género de esscrúpulos. Un ejemplo notable nos lo proporcionan Diego González de Castejón y su hijo primogénito, Martín González de Castejón, señor de Velamazán, los mayores propietarios ganaderos de la villa durante la primera mitad del siglo xvi, además de individuos muy activos en los campos de las transacciones financieras y la recaudación de impuestos. El primero, en su testamento de febrero de 1525, reconoció que en la contratación de sus bienes podría tener algunos «cargos», por lo que, para descargo de su alma, dispuso que se destinasen 80.000 mrs a la financiación de obras pías (Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid [AHPM], 24.836-301). Mucho más explícito fue su hijo Martín, quien en el codicilo que otorgó el 25 de mayo de 1558 reconoció su preocupación por el hecho de que las múltiples contrataciones que había realizado a lo largo de su vida pudiesen poner en peligro la salvación eterna de su alma. Hasta tal punto llegaba su preocupación que había mandado consultar en Roma para que se viese en qué medida podían haber sido ilícitas muchas de las operaciones de compraventa y «cambios» que tanto él como sus padres habían realizado. En el momento de redactar el codicilo todavía no se había obtenido respuesta del lento aparato burocrático romano, y por ello, en espera de la resolución, para compensar las faltas en que hubiese podido incurrir, dispuso destinar una importante cantidad de dinero a legados piadosos (AChV, PC, Fernando Alonso, FC 447-8).

También en Soria se extendió entre sus principales señores de ganados la preocupación por si habían incurrido en falta en sus contrataciones, y muy en particular en sus ventas de lanas al fiado. Así, Juan Alonso de Vinuesa, sobrino del regidor Juan de Vinuesa, que en 1580 optó por abandonar el negocio ganadero tras vender todos sus rebaños a un vecino de Cuenca, dispuso en su testamento que se revisasen los contratos de ventas de lanas realizados a lo largo de su vida, para compensar a aquellos a quienes hubiese podido llevar precios usurarios (AHPS, 1602-2409-374 y ss). Mucho tiempo antes, el regidor Antón de Río, el mozo, reconoció en su testamento del año 1560 que había tenido muchos negocios con muy diversas personas, y para satisfacer la seguridad de su conciencia designó al guardián del monasterio de San Francisco y al prior de Nuestra Señora de Mercado de Soria, como «descargadores del alma», para que revisasen sus contratos y determinasen las restituciones que cabía hacer a los que hubiesen resultado agraviados. Estos 2 religiosos no llegaron a un acuerdo, puesto que el prior se mostró mucho más riguroso en sus exigencias de restitución que el guardián, y fue necesario nombrar un tercero, el célebre doctor Navarro, quien pronunció su fallo en Valladolid el 16 de noviembre de 1563. Este se alineó con el prior de Nuestra Señora de Mercado, mostrándose muy riguroso en sus exigencias de restitución, que lógicamente los herederos de Antón de Río se resistieron a cumplir.

El tenor de la sentencia pronunciada por este reputado pensador de la Castilla del siglo xvi⁸ ofrece extraordinario interés para conocer la doctrina sobre el justo precio y la legitimidad del cobro de interés que los intelectuales eclesiásticos se esforzaban por imponer todavía en Castilla durante el siglo xvi, aunque desde

⁸ Debe tratarse de Martín de Azpilcueta. Vid. Grice-Hutchinson (1982, p. 130) y Rivero Rodríguez (2005, pp. 364 y ss).

posiciones no siempre igualmente radicales, pues también los hubo que se mostraron bastante comprensivos hacia el cobro de intereses camuflados sin denunciarlos como usurarios⁹.

Comenzaba el doctor Navarro constatando algunos hechos fundamentales sobre el funcionamiento real del mercado de lanas en la región soriana. En concreto advertía que «los que compran adelantando la paga las compran más barato, y tanto más cuanto más adelantan. Y los que las compran fiadas las compran más caras, y tanto más caro cuanto por más tiempo las fian». Concluía, por consiguiente, que «podríamos decir que las lanas de la Tierra de Soria tienen un precio al contado, y otro al adelantado, y otro al fiado, y que ninguno de estos es indivisible, antes cada uno de ellos tiene su latitud». Pero, a su juicio, el que esta fuese la práctica observada no significaba que se tratase de una forma justa de proceder. Por el contrario, entendía que los que así procedían estaban usando de «la cordura del siglo, pero no de la evangélica y apostólica, que tiene vedado a sus profesores que no vendan cosa alguna más caro de lo que vale al contado por fian». Para él, en efecto, la norma que debía prevalecer era la ley «divina natural» que dispone «que en los contratos se guarde la justicia conmutativa y que las cosas se vendan y conmuten por su justo precio, y que nadie tome de su próximo más de lo que vale lo que da». Por consiguiente, «como no se disminuye ni aumenta el valor de algo por hacerse la paga antes o después, así su precio no se debe disminuir ni aumentar por ello». Y de ahí concluía que los ganaderos no podían exigir un precio superior para sus lanas por el mero hecho de que concediesen largos aplazamientos de pago a los mercaderes que se las compraban. Sabía perfectamente que eran muchos los que lo hacían, y por ello concluyó su argumentación advirtiendo que «la ignorancia de la ley natural de Dios excusan de la pena temporal, pero no de la eternal ni del pecado».

Ciertamente al doctor Navarro se le había requerido para que aplicase la doctrina de la Iglesia a un caso de conciencia, y, desde este punto de vista, tiene sentido su argumentación, ya que efectivamente lo que a Antón de Río le preocupaba, cuando designó «descargadores de alma» en su testamento, era si había cometido pecado o no, pues consideraba que estaba en juego la salvación de su alma. Lo que sorprende, sin embargo, es que estos mismos argumentos se utilizasen ante los tribunales civiles por mercaderes compradores de lanas para exigir que se les restituyesen elevadas cantidades de dinero que entendían que habían tenido que desembolsar indebidamente por haberles vendido sus lanas ciertos ganaderos a precios usurarios. Buena prueba de ello es que el texto de la referida sentencia arbitral del doctor Navarro lo conocemos porque se presentó en la tramitación de varios pleitos en la Chancillería de Valladolid, en concreto por mercaderes que habían comprado lanas a Antón de Río, pero también por otros que habían comprado a otros ganaderos sorianos y se acogieron a su doctrina para justificar sus reclamaciones (un ejemplo en AChV, PC Zarandona y Balboa, FC 1582-1).

Pero, dejando a un lado la cuestión de la influencia real que los intelectuales eclesiásticos pudieron ejercer en la Castilla del siglo XVI sobre las condiciones efectivas en que se realizaban las transacciones comerciales y financieras, que continuaremos tratando en el siguiente epígrafe, interesa aquí llamar la atención sobre las principales conclusiones que cabe extraer de la constatación de esta abundancia de testimonios sobre revisiones de contratos de ventas de lanas ordenadas por grandes señores de ganados sorianos en las décadas centrales del siglo XVI. En primer lugar, nos proporciona una prueba adicional sobre la difusión alcanzada en esta época por la práctica de la concesión de crédito por

los ganaderos a los mercaderes, que se tradujo en la obtención por aquellos de precios más elevados por sus lanas. Además, nos invita a presumir que, aunque los aplazamientos de pago fuesen impuestos por los mercaderes como condición inexcusable para cerrar los contratos, dicha condición fue de buen grado asumida por los ganaderos, que no habrían tenido escrúpulos de conciencia por razón del cobro de precios usurarios en el caso de que al firmar los contratos se hubiesen limitado a ceder a las exigencias de la parte contraria. Por otra parte, desplazándonos al terreno de las mentalidades, también nos demuestra hasta qué punto los castellanos del siglo XVI se encontraban en una auténtica encrucijada, dominados por una visión del mundo de fuerte impronta religiosa que les imponía unas pautas de conducta que fácilmente entraban en contradicción con las exigencias que conllevaba la participación en un sistema socioeconómico cada vez más impregnado por los principios capitalistas. Estas contradicciones ciertamente ya se venían manifestando desde hacía mucho tiempo, y de forma más precoz en determinados ámbitos de la Europa occidental, como el italiano (Todeschini, 2002), pero no cabe duda de que en Castilla se hicieron más apremiantes durante el siglo XVI.

5. Demandas judiciales contra ganaderos por el cobro de precios usurarios

Las revisiones de contratos ordenadas por algunos de los grandes señores de ganados sorianos a la hora de redactar sus últimas voluntades, que llevaron a cabo diversos clérigos y letrados, no es seguro que tuviesen muchos efectos prácticos, pues tampoco las conclusiones a las que llegaron estos revisores fueron claras y contundentes. Hubo algunos que aplicaron la doctrina eclesiástica con todo su rigor, como el ya mencionado doctor Navarro, y otros que se mostraron mucho más comprensivos hacia el cobro encubierto de interés, al constatar que era práctica generalizada. Más de uno, incluso, se limitó a reconocer la imposibilidad de fijar un precio justo por falta de testimonios sobre ventas en que el pago se hubiese efectuado al contado. En cualquier caso, de lo que sí tenemos constancia es de que en ocasiones los mercaderes que se sintieron con derecho a exigir restitución aprovecharon los dictámenes más favorables, es decir los de los revisores que aplicaron la doctrina eclesiástica con el máximo rigor, como el doctor Navarro, para aportarlos como prueba en demandas que presentaron contra los ganaderos ante los tribunales del rey.

Un interesante testimonio lo tenemos en la demanda presentada ante la Chancillería de Valladolid por una compañía de mercaderes burgaleses contra los herederos del regidor soriano Antón de Río, el menor, por razón de un contrato de venta de 10.345 arrobas de lana y 1.112 de añinos que este había concertado en el año 1555. Muchos años después de la firma del contrato, tras haber muerto el ganadero en 1560, los mercaderes compradores, representados en su mayoría por sus herederos, pues también habían muerto varios de ellos, aprovecharon la circunstancia de que Antón de Río había ordenado en su testamento restituir lo que hubiese podido llevar improcedentemente en sus contratos de ventas de lanas, para denunciar que en dicho contrato del año 1555 habían resultado muy damnificados en el precio y en la calidad de la lana recibida. Remitiéndose a los dictámenes pronunciados por los jueces designados para descargar la conciencia del fallecido ganadero, la parte de los mercaderes exigió que se les restituyese un tercio del precio de todas las lanas, y la mitad del precio de 500 arrobas de lana amarilla que se les habían entregado (AChV, PC Zarandona y Balboa, FC 1582-1). El pleito parece, no obstante, que no se llevó a conclusión en la Chancillería, sino que ambas partes debieron preferir llegar a un acuerdo extrajudicial, que se estaba buscando en 1564 (Noticia sobre gestiones para llegar a este acuerdo en AChV, PC Alonso Rodríguez, F. 329-1).

⁹ Domingo de Soto sostuvo que las compras de lanas con pago del precio por anticipado no era usuraria si no se hacían «con engaño». Vid. Fernández de Pinedo (2004, p. 179).

Tenemos noticia, no obstante, de otros pleitos que se siguieron ante este mismo tribunal en que se llegó a dictar sentencia favorable a los mercaderes que presentaron demandas contra ganaderos, acusándoles de haberles forzado a pagar precios usurarios por las lanas que les habían comprado. Un ejemplo interesante lo tenemos en el que iniciaron los herederos y acreedores de los mercaderes burgaleses que habían adquirido en 1559 del regidor Juan de Vinuesa una partida por valor de 16.623.025 mrs. La operación fue de tal envergadura que los mercaderes, aunque se les concedieron muy largos aplazamientos de pago, se mostraron incapaces de cumplir con sus compromisos en los plazos fijados, y hubieron de solicitar moratorias, de modo que cuando a Juan Vinuesa le llegó la muerte aún le quedaban por cobrar 9.000 ducados. A sus herederos tampoco les resultó, sin embargo, fácil cobrarlos porque los acreedores de los mercaderes deudores, que se habían declarado en quiebra, terminaron presentando demanda en la Chancillería, para exigir que se aplicase una rebaja en los precios que en el contrato firmado en 1559 se habían fijado, alegando que habían sido precios usurarios. Cerca de 20 años después de haberse cerrado la operación se cuestionaron, pues, los precios fijados en la misma para la mercancía. Y resulta sorprendente constatar que los jueces de la Chancillería en su primera sentencia respaldaron tal reivindicación, pues, aunque reconocieron el derecho de los herederos del regidor Juan de Vinuesa a cobrar los 9.000 ducados que adeudaban por el valor de las lanas vendidas en 1559, por otro lado dispusieron que el importe total de la partida se calculase a razón de 18 reales por arroba en lugar de a 25. Es decir, que admitieron que los precios fijados en el contrato habían sido usurarios y debían, por consiguiente, rebajarse. Ante sentencia tan favorable, otro de los acreedores a los bienes de los mercaderes burgaleses, la institución de los niños de la doctrina de Burgos, presentó nueva demanda en la Chancillería, para exigir una similar reducción en el precio de los añinos, de 18 a 14 reales. No dieron tiempo las partes, sin embargo, a los jueces para pronunciarse al respecto, puesto que prefirieron firmar un acuerdo extrajudicial en Valladolid, el 19 de octubre de 1579. En virtud del mismo, Francisco Lambertí, representante de los acreedores a los bienes del mercader Luis de Castro, a cambio de varias cesiones que le efectuaron los herederos de Juan de Vinuesa, asumió plena responsabilidad en el cumplimiento de las sentencias que llegase a pronunciar la Chancillería en el pleito que se encontraba en trámite de apelación, de modo que estos no tuviesen que responder por nada (ratificación de este acuerdo en Soria, 30-X-1579, en AHPS, PN, 49-119-387). Lo más probable es que el procedimiento judicial no siguiese adelante, pues no tenemos constancia de que se expidiese ejecutoria. Ninguna de las partes debía estar muy segura de la contundencia de sus argumentos, y el temor a una sentencia contraria debía ser compartido por ambas. En cualquier caso, la primera sentencia de la Chancillería confirma que no solo entre los intelectuales eclesiásticos se cuestionaba la validez del cobro de interés camuflado por razón de la concesión de crédito mediante aplazamientos de pago, sino también entre hombres de leyes con altas responsabilidades en los tribunales del rey. Desde este punto de vista la Castilla del siglo xvi continuaba aún anclada en la tradición medieval, y probablemente por ello abundaron tanto las operaciones de cambios entre diversas plazas, concertadas a cientos en las ferias de Medina del Campo, que no eran otra cosa que operaciones de préstamo disfrazadas. La situación, no obstante, fue evolucionando paulatinamente a lo largo del siglo xvii, como bien prueba la creciente presencia en los contratos de venta de lanas de cláusulas en que explícitamente se estipulaba el pago de intereses por los aplazamientos de pagos concedidos por los ganaderos a los mercaderes, o por los adelantos de dinero efectuados por estos a los primeros antes de la entrega de la mercancía, que en dicha centuria fueron los más frecuentes.

6. Conclusión

La estrategia de comercialización de sus lanas puesta en práctica por los grandes señores de ganados sorianos en las décadas centrales del siglo xvi, objeto de análisis del presente artículo, puede considerarse atípica, puesto que en el estado actual de nuestros conocimientos cabe afirmar que abundan más los testimonios de concesión de crédito por mercaderes a ganaderos, que a la inversa, no solo en Castilla, sino en el conjunto de Europa. Un ejemplo clásico de este modelo de contratación dominante, de signo opuesto al que aquí hemos analizado, lo encontramos en la Inglaterra de los siglos xiii y xiv, con los grandes propietarios de ganados también como protagonistas. Fue entonces cuando las exportaciones laneras desde la isla al continente europeo alcanzaron su máxima expansión, y los monasterios, productores de las lanas más demandadas por su superior calidad, que acaparaban los grandes mercaderes exportadores de origen italiano, recibieron regularmente de estos importantes adelantos de dinero, que les permitieron hacerse con el control del mercado lanero inglés por su mayor capacidad financiera (Power, 1941, p. 41; Miller y Hatcher, 1995, pp. 202 y ss. y Kershaw, 1973). Ciertamente un modelo de contratación muy diferente era el que ponía en práctica un pequeño mercader inglés de las primeras décadas del siglo xvi, de la región de Gloucester, que, aunque efectuaba pequeños adelantos de dinero a sus proveedores de lanas, en su mayoría pequeños propietarios, no terminaba de pagarles la mercancía hasta varios meses después de su entrega. Pero en ningún caso demoraba la paga más de un año, de modo que su modelo de contratación no puede compararse en absoluto con los que hemos analizado en el presente trabajo, al margen de que la escala de sus negocios laneros era mucho más modesta (Dyer, 2012).

A la luz de la documentación que nos informa sobre el mercado lanero en la región soriana durante gran parte del siglo xvi, da la impresión de que los mercaderes laneros que operaron allí no contaban con un respaldo financiero tan importante como el de los italianos que operaron en Inglaterra en los siglos xiii y xiv. El perfil de los mercaderes que concertaron compras de grandes partidas de lanas a los principales señores de ganados sorianos, con la condición de pagárselas en cómodos plazos, es muy diverso, pues nos encontramos entre ellos desde italianos hasta fabricantes pañeros segovianos, pasando por mercaderes burgaleses, riojanos y navarros. La presencia entre ellos de algunos de los más destacados tratantes de la ciudad de Burgos nos obliga, no obstante, a descartar la tesis de que se trató de individuos de segunda fila, que por ello se vieron obligados a recurrir a dicho modelo de contratación. En nuevas investigaciones habría que tratar de clarificar, no obstante, qué lugar ocuparon las compras de lanas con pago diferido en el conjunto de operaciones realizadas por las grandes compañías burgalesas, que, como sabemos, también recurrieron a otros procedimientos de contratación. Para ello, el manejo de los libros de cuentas de las compañías podría llegar a ser muy útil, aunque complementándolo con otras fuentes documentales. En última instancia se trataría de dar respuesta a la cuestión de si fue la falta de capacidad financiera de las casas mercantiles la que forzó a los grandes señores de ganados sorianos del siglo xvi a vender sus lanas al fiado, y a esperar muchos años hasta terminar de cobrarlas, o, por el contrario, se trató de un modelo de contratación que estos asumieron libremente por juzgarlo más provechoso para sus intereses. En el estado actual de las investigaciones consideramos prematuro dar una respuesta contundente y taxativa a este interrogante. Deberíamos disponer de más análisis en detalle sobre el funcionamiento de las compañías mercantiles castellanas dedicadas a la compra de lanas a ganaderos para su exportación para su identificación mejor los factores que provocaron la quiebra de muchas de ellas a lo largo de la segunda mitad del siglo xvi. Con la información aportada en el presente trabajo esperamos, no obstante, haber proporcionado

materia para la reflexión a los investigadores interesados en clarificar el complejo proceso de transformación del mercado de exportación de lanas finas de la Corona de Castilla que tuvo lugar en las últimas décadas del siglo xvi, cuando dejó de estar controlado por los mercaderes castellanos, encabezados por los burgaleses, para pasar a manos de extranjeros, que lo continuaron manteniendo bajo su férreo control durante todo el siglo xvii (sobre los inicios de este proceso en el ámbito soriano, Vid. Diago Hernando, 2010, 2012).

En otro orden de cosas, nuestra investigación nos ha permitido constatar entre los grandes señores de ganados sorianos del siglo xvi una notoria difusión de las estrategias orientadas hacia la maximización de los beneficios en la gestión de sus explotaciones ganaderas trashumantes, que entendemos que nos debería llevar a matizar la difundida visión de la actividad ganadera trashumante como arquetípica actividad de nobles imbuidos de una mentalidad «feudal», ajena a las prácticas empresariales propias del capitalismo. Ciertamente se trataba de estrategias que encerraban importantes contradicciones, y que en determinados puntos pueden parecer incluso «irracionales», pues minusvaloraban los notables riesgos que conllevaban. Hasta tal punto esto es así que se podría argumentar incluso que se habría tratado de estrategias no elegidas, sino de formas de contratación que les fueron impuestas por el mercado. A nuestro juicio existen, sin embargo, plausibles razones para concluir que no se dio tal imposición, y que los grandes señores de ganados sorianos del siglo xvi pudieron poner en práctica un régimen de gestión de sus explotaciones ganaderas trashumantes que no estuvo al alcance de sus sucesores del siglo xvii porque se desarrollaron en una mucho más desahogada situación financiera, y dispusieron de un mayor margen de liquidez. Por ello se pudieron permitir el almacenar lanas de varios esquilos, y el esperar muchos años para terminar de cobrarlas, y accedieron a hacer ambas cosas atraídos por el señuelo de obtener precios mucho más altos por las mismas. Si estos ganaderos hubiesen almacenado lanas de varios años solo porque no encontraban compradores para las mismas, y hubiesen terminado vendiéndolas juntas a mercaderes que les forzaban a que les concediesen largos aplazamientos de pago para cerrar las operaciones por no tener otra opción, es decir, si hubiesen contratado agobiados por la imperiosa necesidad de vender, no habrían conseguido precios tan altos, ni en buena lógica deberían haber sido demandados después por dichos mercaderes, o sus herederos, por haberles llevado «usura».

Por fin, el análisis tanto de las disposiciones testamentarias de estos ganaderos como de las alegaciones presentadas en procesos judiciales movidos por mercaderes contra ellos nos ha proporcionado interesantes pruebas de la persistencia en la Castilla del siglo xvi de ciertos elementos de la mentalidad medieval forjada por la Iglesia, que generaron graves contradicciones en un contexto socioeconómico cada vez más determinado por las prácticas capitalistas.

Bibliografía

Alcalde Jiménez, J.M., 2000. Señorío, trashumancia y conflictividad social en la Sierra de Yanguas (siglos xviii-xix). *Historia Social* 38, 73–94.

- Basas Fernández, M., 1961. Burgos en el comercio lanero en el siglo xvi. *Moneda y Crédito* 77, 37–68.
- Basas Fernández, M., 1994. El Consulado de Burgos en el siglo xvi. *Diputación Provincial. Burgos*.
- Carande Tovar, R., 1965. Carlos V y sus banqueros. La vida económica en Castilla (1516–1556), 2.ª ed. Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid.
- Carrión de Íscar, F.J., 1995. El negocio lanero en el comercio burgalés, 1547–1575. En: Casado Alonso, H. (Ed.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos xiv, xv y xvi*. Diputación Provincial, Burgos, pp. 155–178.
- Clavero, B., 1984. *Del uso económico de la religión en la historia*. Tecnos, Madrid.
- Diago Hernando, M., 1994. Grandes y pequeños ganaderos trashumantes en las sierras sorianas en el tránsito de la Edad Media a la Moderna. *Revista de Historia Económica XII* (2), 37–58.
- Diago Hernando, M., 2002. El crédito en el comercio lanero en la región soriana durante los siglos xvi y xvii. *Revista de Historia Económica XX* (2), 271–299.
- Diago Hernando, M., 2003. Los caballeros ganaderos de Soria y su Tierra durante los siglos xvi y xvii. *Contribución al estudio del grupo de los grandes señores de ganados mesteños*. *Celtiberia* 97, 127–172.
- Diago Hernando, M., 2006. Estructuras socioeconómicas de la villa de Ágreda durante el siglo xvi. *Celtiberia* 100, 157–201.
- Diago Hernando, M., 2009. Una explotación trashumante en la Castilla moderna: la cabaña de los Río de Soria. *Historia Agraria* 48, 13–44.
- Diago Hernando, M., 2010. La irrupción de los conversos portugueses en el comercio de exportación de lanas de la Corona de Castilla en el tránsito de los siglos xvi al xvii. *Sefarad* 70 (2), 399–434.
- Diago Hernando, M., 2011. Pequeños propietarios de ganado trashumante y pastores en el partido mesteño soriano en los siglos xv, xvi y xvii. En: López-Salazar, J., Sanz Camañes, P. (Eds.), *Mesta y mundo pecuario en la Península Ibérica durante los tiempos modernos*. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, pp. 175–206.
- Diago Hernando, M., 2012. Los mercaderes franceses en la exportación de lanas finas castellanas durante los siglos xvi y xvii. Una primera aproximación desde el escenario soriano. *Hispania* 240, 35–66.
- Díez Sanz, E., 2004. Ganadería trashumante, poder económico e influencia institucional: las compañías de ganado en la Meseta Oriental durante el reinado de Felipe II. En: Aranda Pérez, F.J. (Ed.), *El mundo rural en la España Moderna*. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, pp. 823–832.
- Dyer, Ch., 2012. *A country merchant, 1495–1520. Trading and farming at the end of the Middle Ages*. Oxford University Press, Oxford, pp. 2012.
- Fernández de Pinedo, E., 2004. La production et la vente des laines destinées à l'exportation dans l'Espagne moderne (xvii-xviii. siècles). En: Fontana, G.L., Gayot, G. (Eds.), *Wool: Products and markets (13th-20th Century)*. CLEUP, Padova, pp. 459–480.
- Grice-Hutchinson, M., 1982. *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Crítica, Barcelona.
- Kershaw, I., 1973. *Bolton Priory. The economy of a northern monastery 1286-1325*. Oxford University Press, Oxford.
- Llopis Agelán, E., 1980. Crisis y recuperación de las explotaciones trashumantes: la cabaña del monasterio de Guadalupe, 1597–1679. *Investigaciones Económicas* 13, 125–168.
- Miller, E., Hatcher, J., 1995. *Medieval England: Towns, commerce and crafts, 1086-1348*. Londres-Nueva York, Logman.
- Pérez Romero, E., 1995. *Patrimonios comunales, ganadería trashumante y sociedad en la Tierra de Soria. Siglos XVIII y XIX*. Junta de Castilla y León, Valladolid.
- Pérez Romero, E., 1996. Trashumancia y pastos de agostadero en las sierras sorianas durante el siglo xviii. *Revista de Historia Económica XIV* (1), 91–124.
- Philipps, C.R., Philipps Jr., W.D., 1997. *Spain's golden fleece. Wool production and the wool trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Power, E., 1941. *The wool trade in English Medieval History*. Oxford University Press, Oxford.
- Rivero Rodríguez, M., 2005. *La España de Don Quijote. Un viaje al siglo de Oro*. Alianza, Madrid.
- Ródenas Vilar, R., 1990. *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*. Junta de Castilla y León, Valladolid.
- Ruiz Martín, F., 1990. *Pequeño capitalismo. Gran capitalismo*. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia. Crítica, Barcelona.
- Ruiz Martín, F., 1995. El Consulado de Burgos y las ferias de pagos de Castilla, en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, I. Diputación Provincial, Burgos, pp. 621–638.
- Todeschini, G., 2002. *I mercanti e il tempio. La società cristiana e il circolo virtuoso della ricchezza fra Medioevo ed Età Moderna*. Il Mulino, Bolonia.
- Vázquez de Prada, V., 1960. *Lettres marchandes d'Anvers*, I. SEVPEN, Paris.