

Relaciones comerciales en el siglo XVII: hierro guipuzcoano, cerrajería de Mora (Toledo) y seda toledana

HILARIO RODRÍGUEZ DE GRACIA

El centro de interés de este artículo será reconstruir las vinculaciones mercantiles que existieron entre dos poblaciones de la actual comunidad autónoma de Castilla-La Mancha y varias localidades situada en el País Vasco. El nexo de la actividad comercial fue el tocho y otros artículos de hierro, en su mayor parte elaborados en varios centros de la provincia de Guipúzcoa y comercializados por mercaderes de aquella tierra en el centro peninsular. El otro elemento de la dicotomía enunciada gira en torno a la venta de géneros de seda, de cuya confección se encargaban los maestros del arte de la seda en sus talleres, y que serían adquiridos por los comerciantes norteños para su distribución en el País Vasco. Aquellas conexiones mantendrán una relativa estabilidad durante gran parte del siglo XVII, disminuyeron en el transcurso del XVIII y se reactivaban a partir de 1939 con unas relaciones comerciales cuyo elemento comercial fue el aceite de orujo, un producto esencial en la fabricación de jabón.

El hierro guipuzcoano

Una de las actividades económicas básicas de Guipúzcoa en el antiguo régimen fue la obtención y comercialización de hierro. Numerosos investigadores consideran que esa actividad influyó en aspectos relativos al sistema de

población, en normas culturales, económicas o etnológicas¹. Los escritores vascos evidenciaron ya en el siglo XVI el peso y la importancia que tuvo la industria del hierro. De un atrayente estudio realizado por José Antonio Azpiazu tomo prestada la cita que corresponde a las palabras escritas por Esteban de Garibay, cronista de Felipe II, afincado transitoriamente en Toledo. Destacó que el hierro y los objetos con él fabricados eran los productos vascos de mayor mercado en las tierras de Castilla. La verdad es que el cronista era testigo excepcional de lo que decía, pero al mismo tiempo sentía un enorme entusiasmo por la actividad ferrona, al ser el elemento básico en los negocios de su familia que, como bien es conocido, fue originaria de Mondragón. La villa guipuzcoana ocupaba entonces un puesto palmario en la producción y comercialización del hierro².

El territorio septentrional del País Vasco se especializó en el trabajo del hierro como consecuencia de la abundancia de vena, agua y bosque, tres elementos sustanciales para su obtención y transformación³. En Guipúzcoa fue corriente que las ferrerías estuviesen alejadas de las minas, aún ocasionando numerosos problemas con el transporte de las venas hasta las lonjas. En ellas quedaba almacenado el material hasta su posterior redistribución. Las situadas en Alzola y Bedua eran las más importantes y desde ellas el mineral se repar-

(1) CALLE ITURRINO, G.; *Las ferrerías vascas*. Bilbao, 1963. CARO BAROJA, J. *Los vascos*, capítulo titulado: Mineros y ferrones. Madrid, 1973. DIEZ DE SALAZAR, L.M. *Ferrerías en Guipúzcoa (siglos XIV-XVI)*. San Sebastián, 1983. DIEZ DE SALAZAR, L.M.; *Ferrerías guipuzcoanas. Aspectos socioeconómicos, laborales y fiscales (siglo XIV-XVI)*. San Sebastián 1997. GARATE, M.; *El proceso de desarrollo económico de Guipúzcoa*. San Sebastián, 1976. BILBAO BILBAO, L.M. y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E.; "Análisis y crisis de la sidero-metalurgia tradicional en el País Vasco (1750-1850)", en TEDDE, P. (ed), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*. Madrid, 1982, pp. 133-228. CARRION ARREGUI, I.M.; *La siderurgia guipuzcoana en el siglo XVIII*. Bilbao, 1991.

(2) AZPIAZU, J. A. *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI. Mercaderes guipuzcoanos*. San Sebastián, 1990, t. I., p. 230. Garibay decía que abundaban los géneros de armas, defensivas y ofensivas, especialmente arcabuces, mosquetes, picas, lanzas, venablos, etc. que se labraban en Mondragón, Vergara y Tolosa.

(3) MADARIAGA ORBEA, J.; *Historia social de Bergara en su época preindustrial*. Bergara, 1991, p. 19. URTEAGA ARTIGAS, M.; "Ferrerías de Gipuzkoa. El río como fuente de aprovechamiento energético", en *Ibaiak eta Haranak. El agua, el río y los espacios agrícolas, industrial y urbano*. San Sebastián, 1989, vol. Pp. 121-144. TELLECHEA IDÍGORAS, J.I.; "Ferrerías guipuzcoanas a fines del siglo XV", *Boletín Sociedad Vascongada de Amigos del País*, año XXXI (1975), pp. 81-111.. CARRIÓN ARREGUI, I. M.; *De Ibarra a Gaztelu, Ibarra, Belaunza, Eldua, Elduayen, Berrobi, Berástegui, Gaztelu*. San Sebastián, 1975.

tío por diversas ferrerías situadas en el valle del Deva. Los centros de transformación solían hallarse en las cabeceras de los valles, siendo los casos más acreditados los localizados en Oñate, Mondragón, Zubiñaga, Legazpia, Berástegui y Elduayen⁴. Oñate alcanzó una sobresaliente categoría como núcleo dedicado a la fabricación de herraje para mulos, clavos para la construcción, e instrumentos tan diversos como azuelas, hachas, martillo o rejas para arar. En Escoriza la vertiente industrial más sobresaliente era la de construcción de herrajes y otros objetos relacionados con la mulatería. En un plano análogo se situaron las labores realizadas en Salinas y Arechavaleta, mientras que en otros pueblos las ferrerías transformaban el mineral en verga, tocho o plancha, que era vendido fuera de las provincias vascas.

Diversas localidades, aparte de las citadas, cobraron fama por realizar especialidades más concretas, como es el caso de Durango, donde numerosos maestros artesanos se dedicaron a la elaboración de las espadas; mientras que en Tolosa la preferencia se decantó por hacer espadas y bayonetas y Elorrio resaltó por la fabricación de picas⁵. Durante gran parte del siglo XVI, la actividad relacionada con la armería de la comarca del Deva estuvo asociada con las manufacturas de cuchillos, tijeras, herrajes o clavazón. En Bergara, la industria de cuchillos y tijeras se convertía en la actividad más floreciente, aunque estaba constreñida por ser las explotaciones muy pequeñas, en las cuales las posibilidades de trabajar más de tres o cuatro personas eran impensables. En otras localidades cercanas alcanzó mayor trascendencia la preparación de hachas, azadas, martillo, azadones, cerrajas y herraduras⁶.

En contadas ocasiones, los artesanos de Bergara comercializaban directamente su trabajo, salvo al por menor y en pequeñas cantidades. La mayor parte de la producción total, cuyo valor alcanzó una cifra importante, era vendida por los mercaderes. Los artesanos trabajaban para ellos mediante una vincula-

(4) AZPIAZU, *Sociedad y vida social vasca...*, p. 232. En Berástegui y Elduayen existió un impuesto, pagado en especie, llamado la festaburnía, que gravó el hierro achicado, en tocho y el forjado en grandes barras, CARRIÓN ARREGUI, I. M.; “Los precios del hierro en Guipúzcoa durante los siglos XVII y XVIII: Un buen indicador de la coyuntura del sector siderúrgico”, *Revista de Historia Económica*, año IX, núm. 3 (otoño 1991), pp. 481-498.

(5) Con mayor amplitud se tratan esa especialización en VV.AA. *Ferrerías de Legazpi*. San Sebastián, 1980. LARRAÑAGA, R.; *Síntesis histórica de la armería vasca*. San Sebastián, 1981. Para el siglo XVIII existe una síntesis antigua debida a AROCENA, F.; “La industria del hierro en Guipúzcoa a mediados del siglo XVIII”, *Yakintza*, III (1935), pp. 429-438,

(6) MADARIAGA ORBEA, J.; *Historia social de Bergara...*, p. 21

ción conocida como “putting-out system”. Consistía en que un comerciante entregaba a un artesano las herramientas y la materia prima, comprometiéndose a comprarle, una vez elaborada, toda la producción a un precio pactado de antemano a cambio de no trabajar para terceros⁷. Los comerciantes vendían el producto fabricado a bastantes kilómetros de su vecindad y cómo el traslado comportaba importantes gastos, era conveniente aminorarlos. Qué mejor forma de hacerlo que acompañando el retorno a la tierra de origen con productos de venta asegurada por tener una aceptable demanda. Uno de los artículos con el que prioritariamente regresaban cargadas las caballerías de los vascos eran las telas de seda. Con cierta frecuencia también cambiaban esos géneros textiles tan delicados por otro más bastos, siendo unos de los más adquiridos los sayales franciscanos o las estameñas.

¿Es posible saber hoy quiénes fueron, con nombre y apellidos, los comerciantes que se desplazaban y cómo realizaron los intercambios apuntados? Resulta conveniente, antes de nada, señalar que sus rutas tuvieron dos destinos. Uno fue Toledo. En la segunda mitad del siglo XVII era una ciudad que había perdido bastante importancia como núcleo de comercio, si bien todavía mantenía un artesanado bastante numeroso y activo en varios sectores protoindustriales. El otro punto de venta era una población llamada Mora, que estaba situada al sur del Tajo, como a eso de veinte leguas de la capital. Las frecuentes visitas de los vendedores de hierros a esta localidad estuvieron determinada por existir en ella de un considerable número de artesanos metalúrgicos, que precisaron materiales y productos férricos para el proceso de transformación por ellos efectuado.

No es fácil reconocer, en principio, quienes son los individuos que participan en esa actividad mercantil con anterioridad al año 1650. El motivo de ese desconocimiento está en que en los documentos notariales, única pista posible, aparecen exclusivamente los nombres y naturaleza de quienes se encargan de transportar el material desde Vitoria hasta Mora. El silencio sobre los vendedores es absoluto. En esos contratos actuaron dos partes; por un lado, los carreteros encargados del transporte y, por otro, los receptores de la mercancía, adquirida con toda probabilidad a comisionistas de los fabricantes de hierro. Tampoco de esos intermediarios se tienen demasiadas noticias.

(7) MADARIAGA ORBEA, J.; *Historia social de Bergara...*, p. 23. CHURRUCA, A.; *Minería, industria y comercio del País Vasco*. San Sebastián 1951, p. 79.

Los carreteros llevaron en su periplo hacia el norte lana del esquila de las ovejas que formaban la cabaña de Mora⁸. Su destino fue la ciudad de Vitoria. Allí efectuaron las compras de hierro y cerraron los acuerdos con los numerosos intermediarios que los fabricantes tenían en ella. Es de presumir que los contratos para cerrar esas operaciones estén inmersos entre una maraña enorme de protocolos. En Mora existió, durante varios siglos, una cabaña ovina considerable y parte de su lana fue remitida hasta el mercado alavés y reexpedida con posterioridad a San Sebastián, desde donde era embarcada a Flandes⁹. Por otro lado, las partes contratantes pudieron firmar las obligaciones en un centro de comercio y producción diferente al apuntado, en este caso Toledo. Por qué, cabe preguntarse, se hicieron en esta ciudad y no en otro punto. Los mercaderes de hierro, en respuesta al interrogante, viajaban hasta la ciudad castellana para vender sus productos y comprar géneros textiles, sobre todo artículos de seda, cuyo renombre era una garantía de calidad. Allí pudieron, con suma facilidad, concertar sus acuerdos¹⁰. La magnitud de documentos notariales extendidos por los escribanos públicos toledanos, que sumaban treinta y una escribanías, hacen la tarea de búsqueda un trabajo, hasta ahora, muy lento, aunque van apareciendo testimonios bastante esclarecedores¹¹.

Entre los siglos XV al XVII, Toledo mantuvo un volumen de fabricación de espadas considerable. Los materiales en basto necesarios para su elaboración eran de una procedencia variada; tanto es así que unos llegaban desde Génova, Alemania y otros venían de las ferrerías vascas. Es más, a la categoría de importante centro manufacturero añadió el atributo de centro comercial al que venían a surtirse desde una amplia zona. Había perdido, conviene recordar, la condición ciudad pujante que disfrutaba entre mediados y finales del siglo XVI.

Para intercambiar unos productos y otros establecieron en ella su centro de operaciones algunos mercaderes vascos, como es el caso de un tal Diego de

(8) Uno de los negocios más fructíferos de los comerciantes vitorianos, hasta el siglo XVIII, es el de la lana. Los medios empleados para desarrollar ese tráfico, las relaciones y conexiones mercantiles en ANGULO MORALES, A.; *Del éxito de los negocios al fracaso del Consulado. La formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*. Vitoria, 2000, pp. 273-281.

(9) El envío de sacas con lana desde Toledo hasta Vitoria, al igual que las remesas remitidas al puerto de Alicante, son aspectos que apunta MONTEMAYOR, *Tolède entre fortune et declin*. Limoges, 1996, p. 253.

(10) AHPT (Archivo Histórico Provincial de Toledo). Protocolo 1590, año 1584, cuentas de Pedro López Celaya, vecino de Vergara, con varios mercaderes toledanos.

(11) SAN ROMAN, F. de B.; *Los protocolos de los antiguos escribanos de la Ciudad Imperial*. Madrid, 1934, p. 15.

Andicano, natural de Mondragón, con tienda abierta en la calle Ancha el año 1618¹². Este personaje desarrolló su negocio a través de una compañía comercial que fundó con Juan Bautista de Gallaiztegui. Su objetivo primigenio consistía en vender el hierro y adquirir productos textiles, los cuales fueron remitidos a San Sebastián de forma mayoritaria y, en menor medida, a los pueblos de su entorno. Muy similar fue la operativa mercantil que utilizó su paisano Andrés de Basagutia, afincado temporalmente en la urbe toledana de los años cuarenta.

Por extraño que parezca, entre los protocolos firmados por los escribanos en Mora, sobre todo entre los que abarcan los años finales del siglo XVI, no hay muchas evidencias sobre los mercaderes toledanos ni tampoco existe testimonios en relación con la venta de productos férricos. Tal laguna se repite con otros instrumentos notariales, por ejemplo los poderes que debían extender los compradores a favor de intermediarios. Escasean, en definitiva, los testimonios en relación con la adquisición de géneros metalúrgicos.

Las evidencias que se conservan aumentan de forma paulatina a partir de 1625. En poco menos de cinco años superan el millar; especialmente las relacionadas con venta aplazadas; mejor conocidas con el nombre de obligaciones de pago. El objeto de transmisión que figura en tales documentos es el hierro guipuzcoano, unas veces transformado y otras sin transformar traído a la villa desde Vitoria u otros puntos de las Vascongadas. Son vestigios muy clarificadores ya que en esos instrumentos notariales aparecen citados con su nombre y la vecindad el vendedor y el comprador, lo cual permite situar el origen y destino de la mercancía objeto de canje, además de conocer el artículo que intercambian, el precio de venta y la cantidad.

En la década de los años cuarenta, los testimonios conservados son numerosos y entre ellos predominan los relacionados con el hierro. Estaban asociadas las transmisiones a otro artículo, que aparece designado *pescado curadillo*, un término que englobaba a una amplia variedad de pescados en salazón. Antonio de Zuloaga es entonces el vendedor de hierro con mayor número transacciones efectuadas. Declaró ser vecino de Bergara, aunque estaba afincado en Mora temporalmente. Su actividad principal era traficar con cargas de hierro, cuchillero, tocho e incluso productos elaborados, que vendía a una clien-

(12) Entre otros géneros de comercio, en la localidad de Andicano se vendía armas, puñales y mosquetes. Sobre la infraestructura ferrona de Mondragón y las ventas en los mercados del sur, AZPIAZU, J. A.; *El acero de Mondragón en la época de Garibay*. San Sebastián, 1999, pp. 185-8. Otros dos comerciantes guipuzcoanos residentes en Toledo en la segunda mitad del siglo XVII fueron Juan de Salinas Garibay y Francisco de Bazterrica. RODRÍGUEZ DE GRACIA, *Comerciantes guipuzcoanos...*, pp. 561 y ss.

tela formada por un buen espectro de individuos afincados en la localidad, en su mayoría integrantes de un gremio llamados *los sacadores de cuchillería*¹³. Al igual que otros comerciantes de su misma procedencia no descartaba vender pescado. Como una buena parte de los documentos fueron otorgados entre marzo y octubre es lógico intuir que Zuloaga salía del País Vasco en primavera y regresaba en otoño, en un momento en que los caminos todavía no presentaban dificultades de tránsito.

Aparte del referido Zuloaga, otros mercaderes que figuran en calidad de libradores de las obligaciones suscritas son Martín de Iturralde, Juan de Orbe, vendedor de cuchillería al por mayor¹⁴, al cual sustituye su hijo Antonio de Orbe¹⁵, y un tal Francisco Beraterio. Todos procedían, y lo recalcan con énfasis, de la provincia de Guipúzcoa y afincados en la población de Bergara.

Francisco de Beraterio otorgó una considerable cifra de escrituras notariales. A partir de 1645 figura como beneficiario en más de dos centenares de testimonios protocolarios, mientras que en el periodo comprendido entre los años 1647 y 1652 actuó como suministrador de un conjunto de géneros metalúrgicos muy variados, que serían designados con el nombre genérico de *cargas de hierro*. Uno de sus clientes más exclusivos en Mora se llamaba Alonso Fernández Cañaverál, que según he podido constatar es un comerciante local dedicado a la venta de cencerros¹⁶. Francisco llegó a instalar, antes del año 1661, una especie de almacén en la villa; de forma transitoria establecía su domicilio en una casa situada en la calle de la Imagen. La casa tenía una buena localización comercial y en ella pusieron, en 1663, una tienda Juan de Alcázar y Gabriel de Alcázar, este último mercader en Madrid, lo que indica que por esta fecha ya dejó de tener negocios en la localidad toledana¹⁷.

Junto a Francisco efectuaba varios viajes su hermano Juan Pérez Beraterio, que dice ser suegro de Zuloaga. Este último aparece como librador, entre los años 1649 y 1653, de un centenar de obligaciones mientras que en

(13) AHPT. Protocolo 11610, fol. 52. 11611, f. 168. Creo conveniente, para no repetir en las citas la procedencia de la escribanía que redacta los documentos que todos los instrumentos notariales extendidos en Mora llevan signatura once mil seiscientos, mientras los que están hechos en Toledo están signados comenzando por tres mil.

(14) AHPT. Protocolo 11611, fols. 97 y 126

(15) AHPT. Protocolo 11633, fol. 375 y 410

(16) AHPT. Protocolo 11624 fol. 56

(17) AHPT. Protocolo 11628, 1661, fol. 162

una buena parte de ellas figura como librado un comerciante local llamado Juan Bautista Marcote. Por esos mismos años, el vasco vendió a otros arrieros de Mora mercancía muy diversa; eso sí, siempre relacionada con el hierro¹⁸.

Por lo general, los mercaderes llegados desde Guipúzcoa y Vizcaya traficaban en exclusividad con artículos de hierro, aunque no desdeñaban hacerlo con otros géneros diferentes, como ha quedado apuntado con anterioridad. Un tal Antonio Zunzunaga abre la lista de ejemplos. También era bergarés y vendía a Juan García de Casalgordo, en 1652, varias partidas de pescado, las cuales se comprometió el comprador a liquidar en dos plazos, en un espacio de tiempo comprendido entre los cincuenta y noventa y cinco días después de realizada la venta¹⁹. Que no abunden los contratos por compra de pescado tanto como los de hierro tiene su explicación. La causa está en que gran parte del pescado curadillo que llegó hasta Mora procedía en esos años de Cartagena, al ser más barato que el llegado desde el norte. En el caso de venir del Cantábrico las compras fueron efectuadas a través de los arrieros que lo traían de Vitoria. Esa circunstancia impide conocer si los vendedores primigenios eran guipuzcoanos o bilbaínos²⁰.

El material de hierro seguirá siendo el principal elemento de comercio en la década de los años setenta. El bergarés Martín de Iturralde figura como uno de los proveedores más diligentes de un espectro de artículos compuesto por cuchillos, cencerros, herrajes, cerraduras, hierro tocho, hierro cuchillero, cuadrado, pletinas, etc. Ajustó con los comerciantes locales importantes partidas de mercancías en bruto y ellos transferían el material sin transformar a los arrieros y artesanos. Lo hicieron en pequeñas cantidades, en cuyo traspaso también deben incluirse los artículos elaborados. Un tal Cristóbal Sánchez Calderón aparece en los documentos conservados como uno de los clientes más asiduos de Iturralde. Por ciertos avatares, en una ocasión no pudo hacer frente a los pagos suscritos y acabó cediendo al proveedor varias tierras y viñedos, con cuya entrega liquidaba el saldo deudor²¹.

(18) AHPT. Protocolo 11619, fol. 23

(19) AHPT. Protocolo 11623, fol. 369

(20) La rebelión de los holandeses dejó interrumpido el eje comercial Flandes y el norte de España, lo que permitió una recuperación de los puertos del Levante y sudeste español. RUIZ IBÁÑEZ, J.J. y MONTOJO MONTOJO, V.; *Entre el lujo y la defensa. Las relaciones entre la monarquía y la sociedad mercantil cartagenera*. Murcia, 1988, p. 29.

(21) AHPT. Protocolo 11667, fecha 6 de junio de 1682

Coetáneo de Iturralde fue Juan de Orbe, vecino asimismo de Bergara, que desplegó una actividad inusitada en lo que a número de ventas concierne. Este hombre estuvo acudiendo a Mora entre los años 1657 y 1667 y suscribía casi tres centenares de obligaciones en calidad de proveedor de pequeños artesanos. Aparecen, sin embargo, en los instrumentos protocolarios algunos clientes de cierta consideración y solvencia, como es el caso de Francisco Díaz Lozano y Tomé de Ocaña. Firmó con ellos, el año 1664, un acuerdo de venta de doscientos quintales de hierro carreteril, a razón de seis arrobas cada quintal, además de dos carretas de hierro cuadrado y cuchillería. En total, la operación se concertaba sobre 1.200 arrobas, que fueron ajustadas en 84 reales cada quintal, por un valor total de 16.800 rls. El de Bergara acordó situar la mercancía en la ciudad de Vitoria y depositarla en casa de Andrés Martínez en el plazo de cuatro meses, como a mucho tardar en mayo —la escritura está extendida el 23 de enero de 1664—, porque los de Mora le exigieron estar consignada allí antes del quince de agosto; en caso contrario la operación quedaría suspendida²².

En otros documentos, la figura de Juan de Orbe presenta un comportamiento distinto. Parece que estuviere actuando más en calidad de comisionista que operando como mercader por su cuenta y riesgo. Acudía al cuidado de su mercancía y acompañando las carretas que trajeron ese hierro, el cuál no es posible saber si era exclusivamente suyo o en la partida participaban otros propietarios. La primera impresión es que su estancia tendría que ver con un material todavía no vendido en su totalidad y, en el mejor de los casos, sólo apalabrado en parte. Por eso su presencia era necesaria, porque cerraba los tratos, cobraba las sumas de ventas al contado y firmaba las obligaciones cuando los pagos quedaban aplazados.

En Mora se hallaba el año 1667. Sintió una repentina indisposición y como no quería morir abintestato decidió extender, desde el lecho que ocupaba en la posada de Sebastián Rodríguez, el testamento, un documento sencillo pero con varias cláusulas interesantes. Declaró estar casado con María Martínez de Pomar Galarza, de la que tenía un hijo llamado Antonio de Orbe. También identificó a una hija, fruto de sus amores extraconyugales con una soltera, cuya crianza realizaba su hermano Arsenio Martínez de Orbe. Para evitar su desamparo la dejó una manda de dos mil ducados. En el momento de hacer el testamento, Orbe portaba una considerable suma de dinero, lo que

(22) AHPT. Protocolo 11632, fol. 26. Los de Mora aceptaban hacer un solo pago por el valor de la mercancía.

permite aventurar que procedía de los cobros efectuados al contado. Para mayor seguridad, el mercader confiaba su guarda a uno de los criados que le acompañaba, un tal Bautista de Liebano²³. En lo que a normas testamentarias se refiere, el testador aceptó las ceremonias imperantes en la población, más que nada en lo relacionado con el lugar de enterramiento, la pompa y acompañamiento del entierro. Como algo curioso, hizo mención en ese documento a un santo de su devoción, San Matías, el patrón de la cofradía gremial de los maestro y oficiales de cuchillería en Bergara, un detalle con el que resaltó su adscripción al oficio²⁴.

La importancia que adquirió en la localidad toledana la fabricación y comercio de diversos artículos, cuyo componente esencial era el hierro, atrajo a los mercaderes afincados en pueblos de la provincia de Guipúzcoa. Dos de ellos, un tal Pablo Ochoa de Zuazo y Juan Bautista de Amulieta, dijeron estar domiciliados en Zumarraga. Reconstruir sus idas y venidas es bastante problemático. El último murió antes de 1669, porque aquel año su viuda reclamaba al sacador de cuchillería Diego Casero un ajuste de cuentas, por valor de 22.125 rls, cifra que quedó reflejada como impagada en el libro de caja del mercader. Diego quería hacer frente al pago y no sufrir el vejamen de ir a la cárcel, así que hipotecó a favor de su acreedor, para liquidar la deuda, una casa, dos majuelos —tierra plantada de vides jóvenes— y cuatro tierras de sementera²⁵.

Un tercer mercader vasco que comerció por esta comarca de la Sisla toledana fue Andrés de Aranguren, cuyo domicilio permanente situaba en Anzuola, una localidad muy cercana a Bergara.

Después de algunos años de protagonismo perdido, los mercaderes bergareses volverán a retomararlo entre 1680 y 1690. Volvían a ser los exclusivos proveedores de cuchillería, con artículos tan diversos como las tijeras, cerraduras y cerrojos de armas. Aquellos intercambios los particularizaban cuatro

(23) En total eran 456 doblones de a dos, más otros, sin especificar cuantos, a resguardo en casa del cuchillero Diego Marín. Entre los acompañantes a su entierro escogió a la Benditas Ánimas del Purgatorio, una cofradía gremial a la que se adscribieron los sacadores de cuchillería. AHPT. Protocolo 11633, fol. 265.

(24) MADARIAGA, *Historia social de Bergara...*, p. 60.

(25) AHPT. Protocolo 11648, fol. 83. Magdalena de Vidarte era su viuda y afirmó que los géneros de cuchillería y cencerros fueron remitidos desde Zumarraga a Mora. Esas palabras abren la posibilidad de que en la villa hubiera personas que ejercían la función de comisionista, encargándose de las ventas y respondiendo de los cobros.

individuos, llamados Miguel de Undisola, Juan de Larrea, Andrés de Aranguren y Martín de Iturralde²⁶. Otro más, nombrado Martín de Azpiri, tiene documentada su presencia en 1684, aunque en su caso el testimonio no tiene relación directa con la venta de los géneros antedichos. Realizaba un préstamo, de los denominados de buena obra, es decir, sin interés, a un vecino de Mora llamado José Muñoz. No obstante, en ese contexto más que un aplazamiento de pago parece un compromiso de compra con adelanto de cierta cantidad de dinero, a modo de señal para cerrar un trato. El documento se extendió con fecha 14 de junio de 1686 y su vencimiento era el 10 de agosto. Las partes indicaban en la escritura que la liquidación no se efectuaría en metálico sino en varias piezas de sayal franciscano, “aderezado de batán en Toledo”²⁷.

La inmensa mayoría de los mercaderes que pasaron por Mora al finalizar el siglo XVII, más que nada los procedentes del norte, venían con cargas de hierro, cerrajería y cuchillería y las vendían, en pequeñas cantidades, a un considerable número de *sacadores de cuchillería*. La operativa comercial estaba cambiando muchas cosas con respecto a momentos anteriores. Los mercaderes locales apenas si tenían interés en participar en esa actividad. La causa, casi con toda certeza, de la retirada del terreno mercantil estaba determinada por una actitud de desaliento. Los tiempos era muy volubles y muchos no querían arriesgar sus capitales. Consideraban que las inversiones en tierra eran más seguras que hacerlo en el tráfico comercial, que siempre comportaba la existencia de una alta cifra de deudores y unos altos porcentajes de deudas irrecuperables. El espacio que dejaron los oriundos lo ocupaban los mercaderes foráneos, cuya seña de identidad más evidente consistió en establecer con los arrieros una línea de ventas a crédito fluida, sin exigir demasiadas garantías.

Durante los primeros años del siglo XVIII se percibe un cambio sustancial en lo que hace referencia a los suministradores. Los hasta entonces afincados en la provincia de Guipúzcoa dejaban paso a comerciantes domiciliados en Bilbao. De entre ellos cabe destacar los nombres de Pedro de Saracha, Domingo de Gañuza Ugarte o Francisco López de Berrotegui²⁸.

(26) AHPT. Protocolo 11667 y 11671, fol. 12 y 18 y 298

(27) AHPT. Protocolo 11661, fol. 60.

(28) AHPT. Protocolo 11700, fecha 14 de agosto de 1720, y protocolo 11709, 15 de mayo de 1732. En la segunda mitad de la centuria los proveedores de género de hierro, que ya no es el elemento sustancial que transportan los arrieros de Mora, proceden de Vitoria, como es el caso de Santiago García Pérez, protocolo 11735, fol. 183

Vuelven a aparecer, al unísono, varios comerciantes locales, que ahora si aportan capacidad económica, como es el caso de Pedro Casero, y que conceden aplazamientos de pago bastante dilatados a su clientela. Casero intentó convertirse en un monopolista de hierro y para conseguir su objetivo contrataba a comisión a varios arrieros, que llevaron sus géneros a vender por los pueblos inmediatos²⁹.

Francisco Lozano, posiblemente oriundo de Vitoria, es otro mercader que realizó varias ventas al fiado en Mora. Contrató el transporte de las mercancías férricas desde la ciudad alavesa con carreteros de Abejar, una pequeña población del obispado de Osma. Fue frecuente verle, de forma figurada, claro, distribuyendo directamente la mercancía entre una numerosa clientela de arrieros, cuyos aplazamientos de pago efectuó mediante fianzas y obligaciones ante un escribano público³⁰.

Es difícil de precisar en qué momento se produjo el decrecimiento de la industria metalúrgica en Mora. La regresión de esa actividad comenzó en los años finales del XVII y pudo influir en ella la Guerra de Sucesión, que dificultó el transporte de mercancías de norte a sur. Otro móvil, esta vez más probable, fue el descenso en la producción que sufrieron las ferrerías vascas, al verse muy afectadas por la competencia del acero sueco. Lo que resulta evidente, a tenor de lo escrito en los documentos manejados, es que a partir de 1720 el número de contratos por pagos pospuestos quedó bastante reducido y esa disminución continuó en los años posteriores. El vínculo comercial no desapareció por completo; tal es así que los arrieros continuaron suscribiendo obligaciones con mercaderes vascos, aunque ya de forma esporádica. Los vendedores seguían viniendo hasta la localidad toledana, pero ahora su procedencia es menos concreta, como es el caso de Manuel de Rentería, mercader de Bilbao, Ana María de Vidarte, viuda de Juan Bautista de Amileta, Baltasar de Larrea y Santiago García Pérez, los tres oriundos de Vitoria. Los arrieros de Mora mantendrán las compras de clavos, tachuelas y otros objetos fabricados con hierro³¹. En buena parte, las adquisiciones ya se estaban realizando a mercaderes establecidos en Madrid, cuyo valor total de compras es poco significativo si se compara con las obligaciones extendidas a favor de los vascos. Lo que denota el mudanza, al mismo tiempo, es que los trajinantes sustituían los

(29) AHPT. Protocolo 11698, año 1711, fol. 42

(30) AHPT. Protocolo 11617, año 1667

(31) AHPT. Protocolos 11733, fol. 226, año 1755. 11722, fol. 180, año 1743; protocolo 11743, fol. 220, año 1763 y 11735, fol. 183, año 1757.

géneros objeto de venta y transportados en sus animales. Poco a poco abandonaron el comercio de artículos de hierro y preferían llevar vino, cereales, utensilios fabricados con esparto y textiles, quizá porque les resultaban de mejor venta allí donde compraban aceite, jabón, azúcar, cacao, tocino salado, con los que retornaban porque eran productos de fácil venta en Mora y en los pueblos aledaños.

Los cuchilleros de Mora

El incremento de la población durante el siglo XVI permitió establecer una variada red de producción en muchas áreas rurales. Mientras se mantuvo el crecimiento las ciudades no aminoraron su desarrollo, sobre todo las que eran suministradoras de productos destinados a satisfacer las necesidades de los consumidores. El alto consumo de los núcleos urbanos favoreció el establecimiento de redes comerciales fluidas; sin embargo, la carestía y escasez de alimentos, a finales del siglo XVI y primeros años de la siguiente centuria, supuso para algunas poblaciones afrontar una considerable pérdida vecinal, lo cual se traducía en un descenso no sólo de las actividades productivas sino también de las comerciales. No pocos pueblos se beneficiaron de ese cambio. El elemento artesanal se trasladó a ellos al ser más fácil la adquisición de alimentos. La instalación de obreros especializados permitió que la tradicional venta de productos agrarios se complementase con la de artículos manufacturados. La producción de la industria rural estuvo destinada a un comercio espacial que, en principio, solo abarcó la localidad de producción y algunos pueblos circunvecinos no demasiado distantes, donde se vendían los productos textiles, de escasa diversificación, a consumidores poco exigentes, como fueron, por destacar los más apreciados, los sayales, estameñas, bayetas copiadas de la inglesas, medias de estambre y jerguillas³². La actividad estuvo limitada por un sinnúmero de condicionantes, pudiéndose destacar como el más sobresaliente la escasez de capital, tanto de los comerciantes como de los artesanos.

Las funciones productivas y comerciales de los núcleos rurales apenas están documentadas para el siglo XVI. Existen las informaciones que suministran las Relaciones de Felipe II, sin duda un referente excepcional para

(32) Pueblos como Alameda de la Sagra o Dos Barrios contaron con escuelas de hilazas supeditadas a la Real Fábrica de Guadalajara. Asistían a ellas jóvenes entre diez y catorce años para aprender el oficio, según los testimonios que al respecto ofrecen PORRES DE MATEO, J., H. RODRÍGUEZ DE GRACIA Y R. SÁNCHEZ GONZÁLEZ: *Descripciones del cardenal Lorenzana (Archivo Diocesano de Toledo)*. Toledo, 1986, pp. 33.

conocer varios aspectos socioeconómicos de las áreas rurales castellanas. Esa información es un buen mirador para analizar el panorama artesanal de bastantes localidades rurales, mucho más válido cuando no hay ningún puente de enlace para describir el panorama industrial hasta avanzado el siglo XVIII³³. Los escritos de Campomanes y Larruga evidencian la entidad manufacturera textil que alcanzaron algunos pueblos de la actual provincia de Toledo, como es el caso de Ajofrín, Sonseca, Novés, Villacañas o Val de Santo Domingo³⁴. Lo característico de la actividad protoindustrial mencionada fue el predominio de pequeños talleres e industrias domésticas, si bien en localidades representativas, y aquí cabe situar a Talavera, hubo fábricas de tejidos³⁵.

La materia prima más utilizada en el proceso de fabricación, conviene recalcar, la facilitaban los mercaderes a los artesanos de la industria rural, a los cuales también cedían las herramientas, encargándose de recoger los géneros elaborados y comercializarlos por su cuenta. Con tal sistema de producción, los campesinos obtenían unos ingresos adicionales, si bien los mayores beneficiarios del proceso fueron los mercaderes porque, aun asumiendo los costes de mano de obra, éstos eran muy bajos y no presentaban eventualidades por los vaivenes de la demanda³⁶.

A finales del siglo XVII, el Censo de Manufacturas ratifica la existencia de una protoindustria muy desparramada en el ámbito rural, la cual convivió con unos pocos talleres centralizados establecidos en las ciudades³⁷. La información sobre las industrias rurales del sector textil es bastante amplia en lo referente al modo de producción, distribución y retornos, teniendo en cuenta que todavía son abundantes las sombras sobre el desarrollo de otras ramas

(33) GONZÁLEZ ENCISO, A.; “La industria dispersa lanera en Castilla”, *Cuadernos de investigación histórica*, 2 (1978), pp.

(34) DE PAZ, D. PALOMINO, L. y RODRÍGUEZ, J. M.; *Historia de la villa de Ajofrín*. Madrid, SÁNCHEZ GONZÁLEZ, R.; *Historia de Los Yébenes*. Salamanca, 1994, p. 105, hace referencia a la producción de estameñas en esta localidad de los Montes de Toledo.

(35) PARDO, M. R.; *La industria de Castilla La Mancha en el periodo de recuperación, 1985-1991*, Madrid, 1996, pp. 43-52.

(36) RODRÍGUEZ CAMPOMANES, P. *Discurso sobre el fomento de la industria popular; Discurso sobre la educación popular de los artesanos y su fomento*, ed. de REEDER, J., Madrid, 1975, pp. 25-167. LARRUGA Y BONETA, E.; *Memorias políticas y económicas sobre frutos, comercio, fábricas y minas de España*. Madrid, 1787-1800, t. IX, pp. 22-75.

(37) MIGUEL LÓPEZ, I.; *Perspicaz mirada sobre la industria del Reino: el Censo de Manufacturas*. Valladolid, 1999, p. 257-259, facilita información sobre telares de lana establecidos en Ocaña, Madridejos, Villaminaya, Consuegra, etc.

artesanales. Una de las más desconocidas, sin embargo, es la manufactura del hierro. Igual ocurre con las actividades comerciales practicadas por los arrieros. Se sabe mas bien poco de los circuitos de compra y venta e incluso se desconoce si estuvieron circunscritos a ámbitos cercanos o realizaban intercambios con puntos muy alejados³⁸.

Frente a ese comercio de ámbito espacial tan limitado, existió otro al que acompañaban mayores riesgos y, al unísono, en el caso de salir bien, significativas ganancias. Su centro de operaciones fueron algunas ciudades consideradas puntos neurálgicos en la vertiente comercial. En la próspera Sevilla del Barroco, por poner un ejemplo, las oportunidades para enriquecerse con el comercio parecían infinitas. Tanto es así que, gracias a los beneficios obtenidos con la práctica de intercambios exteriores, fueron posibles múltiples ascensos sociales³⁹. Los beneficios recogidos con la práctica de un comercio interior también fueron sustanciosos. Segovia, en el Siglo de Oro, por ilustrar la narración con otro ejemplo, quedó convertida en la gran fabrica de telas de Castilla y los principales protagonistas de este desarrollo fueron los fabricantes, una mezcla de comerciante y artesano, cuyo objetivo era vender los tejidos por amplias áreas peninsulares⁴⁰. Si eso ocurrió en las áreas urbanas, hubo personajes en los ámbito rurales que también se enriquecieron con el ejercicio de prácticas mercantiles muy dispares.

Mora es un pueblo de la provincia de Toledo, situado no más de treinta kilómetros de la capital. Confina su término con los de Mascaraque, al norte; Tembleque y Villanueva de Bogas, al este; los de Manzaneque y Consuegra

(38) CASADO ALONSO, H.; "Comercio y nacimiento del Estado moderno en Castilla", en *Aragón en la Edad Media. El Estado en la Baja Edad Media: Nuevas perspectivas metodológicas*. Zaragoza, 1999, p. 62 evidencia el desconocimiento que todavía se tiene de comercio de ámbito local.

(39) PIKE, R.; *Aristócratas y comerciantes*. Madrid, 1978, p. 104. HEREDIA HERRERA, A.; *Sevilla y los hombres de comercio (1700-1800)*, Sevilla, 1989. VV.AA. *La burguesía mercantil gaditana (1650-1868)*. Cádiz, 1976. DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.; "Los comerciantes en la sociedad andaluza de la Ilustración", *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. Cádiz, 1991, pp. 193-206. Durante el siglo XVIII los cambios de rumbo en el mundo mercantil propiciaron el auge de mercados vinculados al mar Cantábrico, MARURI VILLANUEVA, R. *La burguesía mercantil santanderina 1700-1850*. Santander, 1990. ZABALA, A. *La función comercial del País Vasco en el siglo XVIII*. Zarautz, 1983. LABORDA MARTÍN, J.J.; "El arranque de un largo protagonismo: la recuperación comercial de Vizcaya a comienzos del siglo XVIII", *Saioak* 2 (1983), pp. 137-181.

(40) RÓDENAS VILAR, R. *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*. Salamanca, 1990, p. 21. Para el caso de Toledo son interesantes las aportaciones de ARANDA PÉREZ, F.J.; "Los mercaderes de Toledo en el Seiscientos: bases económicas y status sociopolítico", *Investigaciones Históricas*, vol. XII (1992), pp. 74-96.

por el sur y al oeste con el de Orgaz.⁴¹ De su principal fuente de riqueza agrícola existe una descripción, bastante ilustrativa, fechada en los años 1668-69. Entonces un miembro de la familia florentina de los Médicis, llamado Cosme, realizó un viaje por España que quedó profusamente ilustrado con una serie de grabados de los lugares, villas y ciudades que visitó. En la descripción queda recogida la siguiente imagen del pueblo:

*“Los contornos son todos de viñas moscatel, blanco y delicado, tanto que no se hace vino común, sino delicioso. Mora es una villa de quizá trescientos hogares, aunque los del país dicen quinientos. Es de las más bellas, lindas y limpias de toda España, bien sea propio del país o, acaso, por haber llegado nosotros en el tiempo en que cada uno, por dentro y por fuera, blanqueaba su casa, lo que ellos dicen que tienen cuidado de hacer tres veces al año, cuando ven que llega el buen tiempo; esto porque la lluvia, por ser las calles larguísimas, desluce el blanco de la cal, dejando las paredes manchas y negras...”*⁴².

Los campos de cereales se hallaban en combinación con viñedos, incluso alternarían con algunos salpicones de olivares, con amplios calmos destinados a pastos, o entremezclados con pequeños plantíos de árboles frutales. Aquel paisaje agrario fue bien visible para todo el viajero que avanzaba por las tierras al sur del Tajo, en el espacio que precedía a la comarca de la Mancha. Al venir por el camino real de Toledo a Madridejos, a lo alto de un paraje llamado la Somadilla de Mascaraque, cuando faltaban tres kilómetros para entrar en la población, lo que más llamaban la atención del caminante eran las cepas de vides y los almendros⁴³.

(41) *DICCIONARIO Geográfico Universal Pintoresco de las cinco partes del mundo*, Barcelona, 1875, voz Mora, dice lo siguiente: «Se halla a cinco leguas de Toledo, partido de Orgaz. Situación en terreno muy llano, seco y saludable. Sus calles y casas son buenas. Tiene un castillo fuerte y un convento. Industria, fabricación de jabón. Población 4.850 habitantes. Feria el 14 de septiembre».

(42) SÁNCHEZ DE RIVERA, A. y MARINTTI, A.; *Viaje de Cosme de Médicis por España y Portugal (1658-1659)*. Madrid, 1933, pp. 159-160, continua la narración diciendo que a una legua se extiende una vasta llanura ocupada por vides, que termina sobre unas colinas lejanas donde se encuentra un antiguo castillo. La ampliación de los viñedos para satisfacer el consumo de Madrid vuelve a testimoniarlo un embajador marroquí que viaja por la Mancha en 1690, VILLAR GARRIDO, A. y J. (comp.); *Viajeros por la Historia. Extranjeros en Castilla-La Mancha*. Toledo, 1997, p. 131.

(43) La escena volvían a referirla los testigos que intervinieron en un pleito, suscitado entre la Dignidad Arzobispal y el conde de Mora, por un asunto de diezmos, allá por 1630, cuyo documento íntegramente está incluido en el apéndice documental de mi obra *El señorío de Mora...*

La introducción de mulas en las labranzas se incrementó a partir del primer tercio del siglo XVII, lo que permitió a los labradores aminorar el tiempo dedicado al arado de sus tierras. En Mora, muchas tierras de sembradura fueron plantadas de viñedo por las facilidades que encontró la venta del vino, aunque el cambio estaba motivado más por la oscilación al alza de su precio, en un momento en que el valor del cereal experimentó una evolución distinta⁴⁴. La existencia de un mercado de tierra constreñido, por otro lado, empujó al acarreo a bastante pegujaleros⁴⁵. Bastantes labradores aprovecharon las roturaciones efectuadas y recibían las nuevas tierras mediante el sistema de censo enfiteutico; eso sí, con la obligación de destinarlas sólo a viñedos. De la puesta en cultivo de los antiguos eriales, uno de los mayores beneficiarios será el hospital de Santiago de los Caballeros de Toledo, propietario de una extensa finca llamada San Marcos de Yegros, gracias a un privilegio real que le permitía poner en cultivo más de mil fanegas de tierra.

Las referencias del paisaje agrícola son bastante clarificadoras, pero no ocurre lo mismo con las descripciones relacionadas con la actividad manufacturera. En este caso, los testimonios son escasos. Eso que la industria de elaboración de cerrajas —pestillos, fallebas, cerrojos, pasadores o llaves—, cencerros y cuchillos fue entonces muy significativa. La distribución de la producción la realizaban los arrieros, esto es, unos personajes vinculados a la agricultura, con pocas tierras, y un par de mulas que eran destinadas en el momento de no utilizarlas en las labores agrícolas al acarreo de sus propios excedentes o los ajenos⁴⁶. Resulta extraño, pues, que a los viajeros no les llamase más la atención esa actividad artesanal.

(44) Uno de los vendedores de mulas fue Gonzalo Muñoz Treviño, caballero de la orden de Calatrava, regidor perpetuo de Ciudad Real, cuya ocupaciones recogió LÓPEZ-SALAZAR PÉREZ, J.; “Una empresa agraria capitalista en la Castilla el XVII: la hacienda de D. Gonzalo Muñoz Treviño de Loaisa”, *Hispania* 148 (1981), pp. 355-407.

(45) No hay que olvidar que el elevado precio de las caballerías hacia de su posesión un signo de potencia económica y el capital más importante de una empresa agrícola. LÓPEZ SALAZAR-PÉREZ, J.; *Estructuras agrarias y sociedad rural en la Mancha (siglos XVI-XVII)*. Ciudad Real, 1986, p.261. La manutención era otro coste añadido que convenía amortizar para aquellos labradores que no tenían trabajo durante todo el año para sus mulas y que mejor forma de hacerlo que trajinando. Podían alimentar a los animales por los prados que atravesaban o los rastrojos.

(46) GARCIA DE LA TORRE, M.; “Diversos aspectos de un grupo social marginado: los arrieros en la España de los Austrias”, *Revista Internacional de Sociología*, 48 (oct-dic. 1983), pp. 640-662.

No es fácil situar el ámbito cronológico del comienzo y conclusión de la actividad metalúrgica en Mora. Las primeras noticias documentales halladas en relación con la existencia de un comercio entre mercaderes foráneos y otros avecindados en la población surgen entre los protocolos de los años 1605 a 1615. A la villa acudían los vecinos de Toledo, Eugenio de Valladolid y Juan de Villarías, a vender a los arrieros de Mora varias cargas de herrajes y cuchillos, previsiblemente, confeccionados en Toledo. Son receptores de ellos pequeños comerciantes, mitad agricultor mitad buhonero, dedicados al comercio trashumante, a todas luces fundadores de un gremio llamado de *los sacadores de cuchillería*. Llegaron por entonces los primeros mercaderes de hierro y de sus actividades hay constancia en las ventas que realizaban dos de ellos, Francisco Velázquez de la Cuesta y de Juan de Amezega⁴⁷, afincados ambos en la ciudad de Vitoria⁴⁸. Con este último mantendrá excelentes relaciones el comerciante local Antonio Mexías⁴⁹, que fue uno de los primeros en aventurarse a comprar el hierro a los comerciantes guipuzcoanos que transitaban por la Meseta⁵⁰. Enseguida le imitaron otros personajes, como es el caso de Eugenio de Guadalupe, Domingo de Chavarría, Juan de Carranza.

La actividad comercial y fabril en torno al hierro permitía la concentración de un grupo bastante constreñido de franceses, suministradores de las herramientas imprescindibles en la fabricación de utensilios, bien fuesen cerraduras, dagas, cuchillos o cencerros⁵¹.

De entre los mercaderes afincados en Mora en la primera mitad del siglo XVII Bartolomé de Guadalupe aparece como el más dinámico en venta de hierro carretero —esto es, material para la construcción de llantas para carros—, bujes, herrajes para mulas, clavos y las llamadas cargas, que no son otra cosa

(47) AHPT. Protocolo AHPT. Protocolo 11563, febrero y marzo de 1615 y protocolo 11572, año 1618, mayo. Velázquez era comerciante en Vitoria y vendía también pescado curadillo de San Sebastián a Juan Martín de Sepúlveda, cuya compra realizaba en un centro de operaciones que situó en Toledo..

(48) La participación de los comerciantes de Vitoria fue esencialmente comercial, aunque en numerosas ocasiones intervinieron en la vertiente productiva del hierro mediante el sistema por adelantos, ANGULO MORALES, *Los negocios de los comerciantes...*, pp. 253-5.

(49) Las relaciones se mantuvieron posteriormente con Juan de Carranza, que se hace cargo del negocio como socio al quedar heredera de la hacienda de Mexías su mujer Clara María.

(50) Sobre el protagonismo del hierro vasco en la relaciones con Castilla, AZPIAZU, *Sociedad y vida...*, vol, I, pp. 285-293.

(51) AHPT. Protocolo 11565, año 1615. El vendedor de herramientas se llamaba Andrés de Urcias.

que la medida utilizada de artículos de cuchillería, cerrajería y sartenes⁵². Parte de esa mercancía llegó ya elaborada desde Vitoria y otra, no menos considerable, formada por cencerros para el ganado y herraduras, era transformada en los talleres artesanales de Mora. En el proceso de distribución intervino el gremio de *los sacadores de cuchillería*, que agrupó a todos aquellos que distribuían los utensilios y también a los maestros que transformaban el hierro en enseres y aperos agrícolas. La total destrucción del archivo municipal y parroquial, lamentablemente, por catástrofes y avatares diversos relegan las conclusiones a simples hipótesis de trabajo. Pudo ocurrir que una buena parte de los artesanos, cuando ya estuvo elaborado el producto, lo cargase en sus animales y lo vendieran directamente por los pueblos, en un periplo que se realizaba en el intermedio de la recolección de dos cosechas. Los que practicaron esas actividades estaban hermanados en una cofradía religiosa llamada las Ánimas Benditas del Purgatorio.

Volvamos a los datos significativos del mercader Guadalupe. Comerció con artículos de hierro principalmente, sin olvidar que una amplia gama de productos alimenticios, animales y vino también le reportaban unas sustanciosas ganancias⁵³. Las transacciones con hierro, por situar un paradigma, las efectuó preferentemente en los meses de julio y noviembre; las de pescado tenían como tiempo límite el comienzo de la Cuaresma y a partir de abril comenzaba a traficar con el vino. Circunscribir el espacio de tiempo a unos meses tan concretos obedece a una razón: era la temporada de menores impedimentos para salir los arrieros a comerciar, una vez apaciguados los temporales invernales⁵⁴. Con un comportamiento similar actuaban los carreteros. En los contratos quedó estipulado que transportarían la mercancía a partir de la Virgen de Agosto, para estar en el destino antes de los Santos. Las carretas las tiraban cuatro bueyes como máximo y cada una cargaba 10 quintales, reci-

(52) En el año 1616 los contratos que suscribe con carreteros de San Leonardo para la traída de hierro hasta Mora suman más de 600 quintales. Unas llegaban a la población en la Virgen de Agosto y las otras antes de los Santos. Protocolo 11565, fecha 25-X-1616 y 27-X-1616.

(53) Una de sus actividades principales fue la venta de animales, sobre todo mulas y borricos, elementos esenciales para la labranza del viñedo, en vez de hacerlo con bueyes. AHPT. Protocolo 11579, s/f. Su padre, Eugenio de Guadalupe había llegado a fines del siglo XVI a la villa, donde casó con Ana María, cuyo matrimonio conservaba el año 1626 tres hijos varones, Bartolomé, Eugenio, jesuita, y Alonso que era clérigo de menores

(54) RINGROSE, D.: *Transporte y estancamiento económico de España*. Madrid, 1972, p. 646, considera que el tiempo dedicado por los arrieros a la trajinería podía durar de entre quince días, el mínimo, a ocho meses como máximo.

biendo el carretero entre catorce y quince reales por quintal, más otros tres reales para abonar los portazgos.

Bartolomé de Guadalupe, en los restantes meses del año, seguía comerciando con otros productos, ocupaba un puesto de regidor por el estado noble en el concejo de la villa o administraba el patrimonio de los condes en la localidad⁵⁵. Esa diversidad especulativa incluyó la compra de pescado en Cartagena o en San Sebastián, el llamado pescado curadillo, que encargó traer hasta Mora a los carreteros de San Leonardo o de Cabrejos, en el obispado de Soria⁵⁶. Los receptores, una vez que estaba la mercancía en la población, fueron una clientela muy variopinta. La formaban arrieros locales y pequeños comerciantes de los pueblos circunvecinos. El radio de acción de las actividades de Guadalupe, entre los años 1620-1630, no superaba un circuito superior a cien kilómetros, agradándose considerablemente ese ámbito espacial en años posteriores⁵⁷. Una circunstancia supeditada a múltiples razones, entre las cuales no debe descartarse la competencia que implicaba el mayor número de personas dedicadas a esa actividad en la villa de Mora.

Conocer la vecindad de los compradores es fácil a través de los documentos que otorgaban para asegurar el pago aplazado de sus compras. No es tarea sencilla la de averiguar quienes fueron los suministradores. En la mayor parte de los poderes que otorgó este mercader, los firmados en Mora preferentemente, aparecen como beneficiarios los mercaderes de Vitoria. Por las referencias documentales cabe interpretar que les compraba hierro y bacalao⁵⁸.

(55) Los titulares son los conde de Mora desde 1568. Aquel año compraba la jurisdicción Francisco de Rojas al rey aprovechando la venta de bienes de Órdenes Militares. RODRÍGUEZ DE GRACIA, *El señorío de Mora...* pp. 70-89.

(56) AHPT. Protocolos 11569, contrato entre Guadalupe y unos carreteros de Cabrejos que se comprometen a transportar 200 quintales de hierro desde Vitoria, al precio de catorce reales menos cuartillo el quintal y dos reales y medio más para el pago de los portazgos.

(57) La obligación suscrita con un vecino de Almagro en 1626 marca el espacio límite de la clientela. Guadalupe buscaba los clientes en puntos cercanos a su residencia, al resultarle más fácil obtener referencia de sus deudores. En el caso de no pagar en el plazo convenido podía enviar a uno de sus criados a cobrar la obligación o instruir ante la justicia un expediente y, en último extremo, encarcelar al deudor moroso.

(58) Uno de los proveedores se llamaba Juan de Salinas y vivía en Vitoria. Los detalles aparecen en una obligación que hicieron dos carreteros de San Andrés a favor de Guadalupe. Se comprometían a entregar a Salinas 4.400 reales en plata, que le debía Guadalupe de mercancía remitida con anterioridad. AHPT. Protocolo 11583, fecha 26 de mayo de 1630.

Al morir Bartolomé de Guadalupe, lo que aconteció el 18 de octubre de 1648, los proveedores a quienes adeudaba cantidades son dos personajes ya citados, Juan de Orbe y Juan de Turbi —posiblemente Iturbe— vecinos de Bergara, acreedores de una insignificante cantidad cifrada en 5.633 reales⁵⁹.

El otro componente de su negocio fue la venta de vino a taberneros de Madrid⁶⁰. El término de Mora, como evidenció el italiano Cosme de Médici, era un importante productor de vinos. El llamado moscatel sobresalía y tenía un excepcional mercado en la capital del Reino⁶¹. Naturalmente, la conservación y el transporte del líquido alcohólico favorecía la instalación de talabarteros —fabricantes de pellejos para el transporte del vino⁶²— y constructores de cubas de madera —toneleros—; éstas requerían para su fabricación hierro y madera. Guadalupe desempeñó el papel de cosechero y, a la par, actuó como intermediario de pequeños propietarios, de cultivadores que encerraban en sus lagares y bodegas unas cuantas cubas con poca capacidad, efectuando la venta de ese vino como si fuera suyo. Guadalupe les daba un dinero adelantado y ellos se comprometían a venderle la totalidad o parte del vino que maduraban en su tinajas a un precio estipulado, quedando reflejado en un contrato⁶³.

La venta de mulas cerriles será otra actividad mercantil practicada por el mercader. Al mismo tiempo, en el periodo comprendido entre los años 1625-27, mantendrá una compañía comercial con un tal Pedro de Angulo, dedicada a la

(59) En la relación figura Francisco de Palenque, vecino de Vitoria, con un débito de 4.988 rls. Para resarcirse de la deuda retiraba al morir Guadalupe mas de 1.000 arrobos de hierro cuchillero. AHPT. Protocolo 11622, fol. 159. El inventario post *mortem* en protocolo 11619, fol. 650 y ss. Guadalupe tenía tres hijos, Bartolomé, Eugenio y Juan, este último clérigo.

(60) Aparece vendiendo, en una escritura de 1618, cinco cargas de vino a dos genoveses afincados en Sevilla. AHPT. Protocolo 11568

(61) ALVAR EZQUERRA, A.; *El nacimiento de una capital europea. Madrid entre 1561-1606*. Madrid, 1989, p. 168, muestra como los taberneros salían a comprar los vinos por los pueblos productores para tener abastecidos sus tabernas.

(62) Por una malformación del lenguaje también aparecen nombrados talabarteros aquellos que construyen cubas para el transporte del vino. Su denominación exacta sería toneleros. Atalalero fue una incorrección del término tabal o atabal, cuba.

(63) El comprador, en el caso de que el vino se estropease nunca asumía esa contingencia, sino que era un riesgo que debía afrontar el productor. En el contrato se estipulaba el precio de venta y la calidad que debía tener en el momento de realizar la saca de la bodega. También intervinieron en el comercio vinatero algunos genoveses, domiciliados en Toledo, MONTEMAYOR, J.; “Quelques affaires génoises á Tolède à la fin du XVI siècle”, *La documentación notarial y la Historia*. Santiago de Compostela, 1996, t. II, pp. 287-93. A los ojos de los consumidores los genoveses eran los culpables de muchas carestías. CARANDE, R. y LAPEYRE, H.; *Relaciones comerciales en el Mediterráneo en el siglo XVI*. Madrid, 1956, pp. 68-9.

crianza de ovejas y corderos, cuyo hatu tuvieron asentado en los pastizales de Manzaneque y Orgaz⁶⁴. Por aquellos años, Mora estaba considerada una población de un volumen ganadero considerable, al mantener una numerosa cabaña ovina y de cerda, con una propiedad muy repartida porque ninguno de los hatos superaba el medio millar de cabezas⁶⁵. El beneficio más importante de la cabaña ganadera fueron la lana que, con toda certeza, viajó hasta Vitoria para ser embarcada con destino a Flandes. La mayoría de las operaciones serán realizadas por intermediarios, que figuran en la documentación como los compradores, aunque es probable que solo fuesen factores que trabajaban por cuenta de un mercader. La existencia de bastantes ganados ovejunos permitió la presencia de un buen número de maestros y oficiales metalúrgicos dedicados a la fabricación de los cencerros para colgar del cuello de los carneros⁶⁶. De forma complementaria, la existencia de ganados enunciada permitió la aparición de un fluido mercado de cordobanes y de materiales de cuero, una actividad controlada durante bastante años por un mercader llamado Juan García Comendador⁶⁷.

Aparte de la presencia Guadalupe en los negocios enunciados, conviene resaltar la figura de Juan de Carranza, un familiar del Santo Oficio, cuyo centró de actividades situó, por espacio de casi veinte años, en la venta de artículos relacionados con la cerrajería, tijeras y cuchillería⁶⁸. Antón Mejías fue otro de los mercaderes coetáneos. Utilizó los servicios de los carreteros de San Leonardo en exclusiva para portear el hierro desde Vitoria hasta Mora, porque le gustaba comprar las mercaderías en aquella plaza en vez de tener como proveedores a los mercaderes norteños⁶⁹. Otros personajes habi-

(64) AHPT. Protocolo 11580, año 1627. El ganado se componía de 953 ovejas merinas, 450 borregos y 20 carneros, además de 6 pollinos y 7 perros. En dos años de actividad obtuvieron 9.973 rls. de beneficios.

(65) En ocasiones, dos ganaderos se unen en una compañía para asumir mejor los riesgos, más que nada cuando mantienen un ganado constituido por un millar de cabezas, como hicieron Martín Cordobés y Pedro Cornejo. AHPT. Protocolo 11564, mayo 1616.

(66) Los ganaderos de un millar de cabezas no son abundantes; en ese grupo se encuentra la viuda de Alonso Cermeño, Francisca Gómez, Juan Martín de Alameda, el capitán Sebastián Ruiz, cuyos ganados están destinados mayoritariamente a carne, y el portugués Marcos Fernández. Protocolo 11583, escritura del 9-XII-1629.

(67) AHPT. Protocolos, 11564, fecha mayo, junio y julio de 1616.

(68) Vendía cerrajería, herraduras, el nombrado hierro carreteril, además de tocho. Varias operaciones están recogidas en el protocolo 11575, año 1623

(69) AHPT. Protocolo 11563. En 1617 Antonio Mejías mantenía una compañía comercial con el alcalde ordinario Juan Martín Cordobés, cuya actividad era la venta de hierro en sus diferentes modalidades. Ese año conciertan con un carretero de San Leonardo el transporte desde Vitoria de 240 quintales de hierro, traídos en 24 carretas, protocolo 11564, fecha 30 de diciembre.

tuales entre los protocolos notariales de esa época fueron los mercaderes Antonio de Vozmediano y Pedro de Estrada Abad, ambos naturales y vecinos de la villa. Este último, al mismo tiempo que vendió hierro, era consignatario de voluminosas partidas de tocino y cerdos vivos, los cuales solía vender en edad lechal⁷⁰.

En la comercialización del vino Guadalupe tuvo dos sustitutos, uno llamado Alonso de Santander y el otro Vidal Marín de Redroxo. Ambos quisieron consolidar su presencia en este mercado y para ello sostuvieron una ensañada competencia con unos mercaderes genoveses dedicados a este menester, a los que lograron desbancar⁷¹.

De entre las otras utilidades que producían un cierto beneficio a los habitantes de la localidad conviene resaltar la recogida y maduración del esparto, un material destinado a la fabricación de numerosos enseres para la casa, la pleita o la emplantada, con el que además de sogas se confeccionaban aparejos para las caballerías, tal es el caso de las albardas, cinchas, sobrejalmas, ramales, sarrietas y otras guarniciones. En el proceso de transformación fueron necesarios instrumentos como las agujas, navajas cortantes y lancetas. Los arrieros, al igual que ocurría con el hierro, llevaban a los confines más alejados el esparto y los aperos fabricados con aquel material. Cristóbal Alameda y Esteban Martín, por escoger una evidencia entre las muchas que existen, se comprometieron a entregar en 1655, por cuenta de Juan López del Pulgar, 3.000 varas de red de esparto a un vecino de Trujillo y una cantidad similar llevaron para un vecino de La Roda⁷².

En el decurso de la segunda mitad del siglo XVII, los tres mercaderes más representativos del sector del hierro se llamaban Melchor Ajenjo, Gabriel de Chavarría y Tomé Gómez Marcote. Este último, en 1651, adquirió material de hierro en Vitoria por medio de unos poderes extendidos a favor de un veci-

(70) AHPT. Protocolo 11590, año 1615 y 11611, año 1656, fol. 100. Carranza utilizaba para el transporte a los carreteros de Vinuesa, Soria, aunque cobraban medio real más por quintal. Protocolo 11590, mayo 1618.

(71) Vidal Marín es padre del homónimo obispo de Ceuta e Inquisidor General. Los compradores genoveses a los que se refiere el documento estaban establecidos en Úbeda y llegaron al extremo de asegurarse el suministro mediante la compra de uvas, que después pisaban en un lagar y criaban el vino en una bodega que tenían alquilada. Protocolo 11568, septiembre de 1618.

(72) Vendían las pleitas, grandes y medianas, por docenas, las esteras por unidades, y las sogas por brazas. La red de esparto servía para separar los ganados. AHPT. Protocolo 11564, noviembre de 1617 y 11610, fol. 126

no de aquella ciudad⁷³. Resultaba innecesario en esos años este viaje, a no ser que quisiera obtener mayores ganancias, ya que por entonces acudían personalmente a Mora los comerciantes de Bergara, entre los que cabe mencionar a los ya conocidos Juan de Orbe y Antonio Zuloaga, en ocasiones apellidado López de Zuloaga⁷⁴.

Melchor Ajenjo sería un comerciante muy activo entre los años 1655 y 1664, lo que le permitió conseguir buenas plusvalías, parte de las cuales quedaban materializadas en la compra de tierras⁷⁵. Su hijo, también llamado Melchor, sería declarado universal heredero por su padre al morir en 1664. Hombres perspicaz para los negocios, demostró de forma rápida su capacidad y agilizó la actividad mercantil heredada. Sus principales objetos de ventas eran las cerraduras y cuchillos, que remitió a puntos alejados al contar con varios cliente establecidos en el reino de Galicia⁷⁶. También mantuvo buenos contactos con una colonia de caldereros franceses, entonces instalados en la población, al frente de los cuales figuraba Antonio Chamón, que se dedicaron a elaborar enseres de cocina, fabricados en cobre, que después eran vendidos por el mercader⁷⁷.

Otros dos comerciantes, por aquel entonces, de cierta importancia serían Diego Marín, que vendía mercaderías de cuchillería, y Francisco Gómez, mercader de géneros más variados. Les suministraban material Ignacio y Pedro

(73) Estos tres comerciantes, junto a Manuel del Cerro, mantuvieron un sistema de "putting-out system" con ciertos maestros, que les entregaban toda la obra de reja, así como las pletinas fabricadas en sus talleres. AHPT. Protocolo 11620, año 1647, fol. 22 y 34, donde aparecen obligaciones con Francisco de los Santos y Benito Cano.

(74) López de Zuloaga intervenía en el negocio del hierro en nombre de su suegra Ana Juaniz de Baliar, mujer de Juan Pérez de Beaterio. En ese año también aparece Antonio en un poder del capitán Ignacio de Iturbe, hijo de Juan Martínez de Iturbe, para cobrar una deudas a Sebastián de Estrada y a Francisco Molero, este último vecino de Ajofrín. Martínez de Iturbe debió ser otro de los comerciantes que remitían hierro a los de Mora. AHPT. Protocolo 3534, fol. 811.

(75) AHPT. Protocolo 11650, fol. 78, 88, 90

(76) Con toda probabilidad, Melchor Ajenjo el mayor, viajaba con frecuencia a Madrid para vender sus mercancías. Allí se convirtió en un devoto de la Virgen de la Soledad y en reconocimiento a la protección que le facilitaba ordenó en su testamento la dijese sesenta misas en su altar. AHPT. Protocolo 11616, fol. 64. En el plano comercial declaraba que sus mayores proveedores eran Juan de Larrea y Juan de Orbe.

(77) Algunos caldereros franceses participan en ese microcosmos de la actividad comercial en calidad de mercaderes. Un tal Pedro Camón, vecino de Cuerva, hermano de Antonio, vendía al calderero de Mora, Francisco Durán, una partida de cobre por 650 rls. AHPT. Protocolo 11611 bis, septiembre de 1654.

Oyarvide, presumiblemente vecinos de San Sebastián. Concretamente el año 1668 le enviaba Pedro una partida de género que tuvo que ser transportada en setenta carretas, pues su peso total ascendía a cuatrocientas once arrobas⁷⁸.

Dos mercaderes morachos muy laboriosos, con vida mercantil a principio de los años setenta, serán Benito Sánchez de Redrojo y Pedro de Estrada. El valor de sus compras, no obstante, denota que estaban sus totales por debajo de las efectuadas por Ajenjo o Guadalupe. Aun así, concertaron de forma individual varios contratos de suministro nada despreciable, entre los que cabe destacar uno, cuyo ajuste realizaban con Pedro Vélez de Galarza, que como los anteriores fue vecino de Bergara.

Un cambio en la actuación de los mercaderes norteños se comprueba en el transcurso de la década de los setenta. Muchos de ellos vienen hasta la población toledana al frente de los carretones cargados con productos de hierro. En las posadas que había en la plaza situaban su almacén de géneros y a ellas llegaban los sacadores para realizar las compras, optando casi siempre por realizar la adquisición de pequeñas cantidades. Con ese mercadeo al menudo plantaban competencia a los mercaderes locales, hasta el punto que muchos abandonaban la actividad. Buscar una causa no es fácil. Es de presumir que los mercaderes vascos aplicaron un precio más bajo a los arrieros que el que les fijaban los naturales cuando sacaban los artículos de sus almacenes o le permitían pagar sus deudas con cierta demora, coincidiendo el abono con la vuelta de su deambular por las ferias. Entra dentro de lo verosímil que algunos de los deudores pagasen a los proveedores con otros productos que traían del sur de Sierra Morena. No es mucho para una suposición, pero no hay más testimonios en que sustentarla.

Ciertos sacadores de cuchillería quisieron tener mayores posibilidades con el mercadeo y para ello establecieron compañías, la inmensa mayoría constituidas sin ningún tipo de contrato escrito. Cuando esos acuerdos quedaban reflejado en un documento notarial, permiten constatar que la duración de esas asociaciones es, a lo sumo, una temporada, un plazo comprendido entre los meses que dedicaban a trajinar⁷⁹. Por otro lado, los capitales aportados por los socios fueron de escasa consideración, insignificantes en comparación con los

(78) AHPT. Protocolo 3534, 1668, fol. 596

(79) El caso más evidente es el formado por Pedro Sánchez Cabezas, Francisco Casero y Alonso Calderón, que compraban géneros a Agustín de Irazábal, bergarés, por valor de 3.500 rls. AHPT. 11560, fol. 25

aportados por los integrantes de algunas compañías comerciales toledanas⁸⁰. Así, por ejemplo, la constituida por José Fernández Cabrerizo y Juan Bautista Marcote, ambos arrieros, contó con un exiguo capital; tanto es así que el primer socio aportó 2.038 rls y un mulo, mientras que el segundo puso una deuda que le debía Juan de Carranza, cuyo valor ascendía a 369 rls. y dos mulos⁸¹.

¿Cómo pagaban los acreedores a los deudores el valor de las ventas? Conviene matizar la respuesta utilizando una doble disquisición.

Los sistema de pagos establecidos, en primer lugar, por los suministradores vasco y los compradores tuvo ciertas variantes. Una fue el de pagos al contado, de cuyas operaciones no quedó constancia en ningún documento. Las compras liquidadas por medio de desembolsos aplazados si se reflejan en diferentes protocolos de los escribanos públicos. La dinámica que seguían las partes en este caso es como sigue. Apalabrada la venta y estipulado el precio, comprador y vendedor acudían al escribano público para redactar una obligación, en la cual quedó indicada la cantidad de mercancía que entrega el uno al otro y su valor. A continuación se especifica la forma de pago, bien mediante la firma de un vale o a través de una obligación. En el caso de utilizar un vale, el valor de pago incluyó la totalidad de la venta, porque en ese proceso no se admitían plazos. Según todos los indicios, Melchor Ajenjo se comprometió a pagar a Antonio de Zuloaga la cifra de 33.500 rls, en 1660, utilizando para ello un vale. Se fijó su vencimiento para el día de San Juan sin que ni librado ni librador objetasen nada en contra de hacerlo en un solo pago. Correspondió esa deuda a un ajuste de cuentas efectuado durante el mes de abril de aquel año⁸².

Hubo ocasiones en que la liquidación se fraccionó en varios plazos mediante la utilización de obligaciones, porque los deudores querían que se alargase su vencimiento el mayor tiempo posible hasta permitirles recuperar el valor de las cantidades aplazadas con la venta de pequeñas partidas de género. Así hicieron Juan Pérez de Beraterio, en 1652, cuando aceptó que Melchor Ajenjo, que entonces estaba empezando a comerciar, le liquidase un débito de 2.464 rls en ocho plazos anuales. Ese mismo año, el guipuzcoano estipuló varios contratos de préstamo de buena obra con vecinos de Mora, en los cua-

(80) RODRÍGUEZ DE GRACIA, H.; *Mercaderes y asociaciones mercantiles en el comercio toledano de la seda durante la segunda mitad del siglo XVII*, en prensa.

(81) AHPT. Protocolo 11560, fol. 263. Debían a Juan Pérez de Beraterio, vizcaíno, "ocho-cientos y tantos reales.."

(82) AHPT. Protocolo 3530, fol. 449

les aparecen postergados los vencimientos hasta cuatro años⁸³. Tan dilatadas las prórogas no son lo frecuente, aunque hubo algunas que resultan paradigmáticas. Diego Casero, por ejemplo, liquidó con Antonio de Orbe una cuenta que ascendía a 1.555 rls en ocho meses. La obligación la extendieron el día 7 de noviembre de 1666 y el vencimiento quedó fijado el día de San Juan del año siguiente. Lo acostumbrado en estos casos fue efectuar los pagos con cierta inmediatez. Así hizo Pedro Hidalgo con una deuda que mantenía con Juan Pérez de Beraterio, al saldarla en menos de cuarenta días⁸⁴. En este contexto conviene aclarar, de forma categórica, que las letras no fueron utilizadas como instrumentos de pago. Eso da una idea clara de como en el comercio, sobre todo a niveles de pequeñas operaciones, en las que la moneda de pago siempre era el vellón, no se usaban las letras de cambio, un medio de pago fácil de endosar a la hora de garantizar las compras realizadas por los libradores.

Entre la documentación manejada hay constancia, como ocurre en todo negocio, de suspensiones de pagos o cobros fallidos a su vencimiento a causa de imprevisibles desgracias. Muchas veces, la demora en el pago acabó convirtiéndose en morosidad irrecuperable. Lo habitual, ante un caso así, fue solucionar de forma amistosa el cobro, casi siempre con un nuevo aplazamiento de pago. El comportamiento de Pedro Hidalgo y su mujer se mantuvo en esa línea al adeudar a Ana Baliar, viuda de Juan Pérez de Beraterio, 1.515 rls de ciertas mercaderías. Al no poder pagar su importe en marzo de 1662, al vencimiento de la obligación suscrita el año anterior, la acreedora accedió a fraccionar en tres veces ese pago, con lo cual dilató la liquidación hasta abril del año siguiente. La viuda prefirió esa fórmula en vez de meterse en pleitos o no cobrar nunca el débito⁸⁵.

(83) AHPT. Protocolo 11623, fol. 152, 155, 183. Demasiado plazo para un préstamo, el cual no conllevaba interés aunque la realidad era otra. ¿Es que temía una devaluación el prestamista? Por la pragmática de 11 de noviembre de 1651, toda la moneda de cobre se reselló con los valores nominales que había tenido antes del decreto de 15 de septiembre de 1642, acuñando 37,5 millones de maravedíes en monedas de dos maravedíes. El análisis de estos aspectos en GARCIA DEL PASO, J.I.; “La estabilización monetaria en Castilla bajo Carlos II”, *Revista de Historia Económica*, año XVIII (invierno 2000), 1, pp. 49-77.

(84) AHPT. Protocolo 11633, fol. 375. La escritura fue redactada el 13 de julio y se comprometía el deudor a pagarla a finales de agosto. Protocolo 11623, fol. 152

(85) AHPT. Protocolo 11614, fol. 78. En otras obligaciones los plazos para efectuar los pagos son mayores. Por ejemplo, en el mes de marzo de 1653, Pérez de Beraterio firmó una obligación con José Fernández Cabrerizo por una deuda de 3.105 rls, comprometiéndose al pago en varios aplazamientos que concluían el 20 de marzo de 1656; esto es, a los tres años de firmada la escritura.

Un procedimiento también empleado a la hora de liquidar una deuda consistió en la cesión, a cambio, de géneros textiles, aquellos que escaseaban en el norte, bien fuesen sayales del tipo denominado franciscano. En Mora los confeccionaron unas operarias tan eficientes como las mujeres, en unos telares instalados en las casas instalados, a las cuales ayudaban los hombres cuando no tenían o podían realizar labores agrícolas. Con la entrega de sayales franciscanos canceló Antonio Sánchez Calderón a Rafaela de Oroztegui una deuda con su difunto marido, Juan Martínez de Larrea, que estaba valorada en 4.938 rls⁸⁶.

La segunda disquisición que conviene plantear está en relación con la forma de pago utilizadas por los mercaderes de Mora y su clientela. El cotejo de los documentos demuestra que mantuvieron calcada la operativa anterior; es decir, los pagos presentaban bien abonos al contado o se hicieron mediante liquidaciones diferidas. A través de las obligaciones que aseguraban los cobros puede conjeturarse que las fechas más escogidas para efectuar los abonos eran la Navidad, san Juan, Virgen de Agosto, san Miguel, san Lucas, carnestolendas y pascua de Resurrección.

Dentro de esta dinámica comercial hay otras preguntas que requieren respuesta. Una de ellas consistiría en averiguar la procedencia de los compradores. De nuevo, las obligaciones de pago permiten establecer el marco espacial de los clientes que tenían los mercaderes de Mora. En un primer nivel hay que situar a los deudores comprendidos entre un radio no superior a ochenta kilómetros. En un segundo nivel quedan encuadrados los deudores que vivían en Talavera y los pueblos de su comarca, más los que estaban establecidos en las provincias de Madrid, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara o Cáceres. El último nivel correspondería a los residentes en Andalucía, cuyas ciudades y pueblos visitaron los arrieros morachos debido a las posibilidades de venta que tenían localidades de varios miles de habitantes. Fue una región en la que pusieron grandes esperanzas, debido a las expectativas de retornos, ya que desde allí podían traer aceite o jabón. Son géneros de fácil venta en las tierras del centro y de escaso riesgo⁸⁷. Por ejemplo, Melchor Ajenjo concertaba con Juan Fernández Casero el pago de tres cargas de cerrajería y cuchillería en la feria de Ronda. Hasta allí se dirigió el acreedor a comprar varias arrobas de jabón que trasladó a Mora. El mismo Antonio Zuloaga aceptó que Pedro Casero le

(86) AHPT. Protocolo 11660, fol. 20

(87) Diego Casero, de profesión arriero, vendía cencerros y cuchillos a mercaderes de Granada, Llerena y Puerto de Santa María, lo que viene a ratificar la amplitud que tuvieron las relaciones comerciales de los sacadores de cuchillería. Protocolo 11667, 25 de noviembre de 1682.

pagase en la feria de Segovia 8.000 rls. En ella coincidirían, porque el vasco quería cargar paños para vender a Guipúzcoa⁸⁸.

Es de suponer que algunos mercaderes, con la finalidad de conseguir mayores beneficios, auspiciaron el aumento de la nómina de sacadores de cuchillería. Facilitaban a los pegujaleros, con los que mantenían un clima de confianza, los dos elementos esenciales del tráfico, como eran las mulas y la mercancía. La actuación de Melchor Ajenjo discurrió por esa operativa. El año 1665 entregó a Jorge Pando, vecino de Pastrana, cuatro cargas de cuchillería “y lo demás tocante al oficio de sacador”, dice el contrato, todo ello valorado en 6.200 reales, más dos machos con los cuales transportaba los géneros hasta los puntos de venta. Jorge salió de Mora el ocho de noviembre y se comprometió a volver antes del día de la Candelaria, a cambio de tres reales por cada día ocupado en la venta de lo que llevaba⁸⁹.

Hubo atolondrados que desaparecieron en cuanto tuvieron algún dinero en el bolsillo, quedando el dueño de los géneros casi en la ruina. Juan López del Pulgar fue uno de esos timoratos y se perdió con los artículos que llevaban sus caballerías. El caso tuvo el siguiente desarrollo. Su cuñada, María Rodríguez Bernardo le envió a vender cuchillería por Andalucía, con cuyo importe pensaba liquidar una deuda con Juan Larrea. Partió con un macho, entero, y un pollino, portando una carga de cerrajería y cuchillería, más otra media que tomó en Écija de un paisano suyo fallecido en la localidad sevillana. Después de pasar cuatro meses sin noticias, su cuñada inquirió a otros arrieros y la informaron de verle en Jaén y pueblos aledaños. Allí envió la viuda varios recados con compañeros del oficio. El cuñado hizo oídos sordos. La mujer, entretanto, se desesperaba porque veía inmediata la pérdida de la hacienda en manos de los acreedores, lo poco que tenía para alimentar a cuatro hijos menores. Para poner fin a la situación decidió denunciarle ante la justicia. Mandó a uno de sus hijos, con apenas once años, hasta Granada para exigir a un deudor reticente una cuenta atrasada, valorada en 950 rls⁹⁰.

Es conveniente aclarar algunas cosas más con respecto a los objetos que componían un epíteto tan genérico como “cargas de cuchillería” o “cargas de hierro”. El componente del término *carga* debió ser muy heterogéneo, tanto es

(88) AHPT. Protocolo 11611 bis, fols. 134 y 141. De esa manera evitaba ser víctima de los frecuentes robos.

(89) AHPT. Protocolo 11631, fol. 64

(90) AHPT. Protocolo 11650, fol. 435, año 1681

así que el conglomerado incluía sartenes, calderos, trébedes, trampas de alambre⁹¹, puñales chicos, cuchillos ordinarios, tijeras cirujanas, tijeras de barberos, contrahechas, de escribanía, de esquilar, de zapatero o de crin. Había, aparte, martillos de escopetas, tenazas de calzar, tenazas de pegar, alicates de pico, alicates de rueda, navajas de gachas, campanillas de metal, romanas, cencerros, dagas, baquetas, llaves de arcabuz⁹². Al repertorio anterior conviene adicionar los clavos, tachuelas, rejas, herrajes, llantas, bujes y, cómo no, un elemento esencial como son las cerraduras, éstas fabricadas en la villa⁹³. Con cierta frecuencia, el término carga de hierro tiene otra acepción. Significó material sin transformar y de su elaboración se encargaban los cuchilleros, cerrajeros, cencerros y *talabarteros*.

Dentro de las presumibles razones que convirtieron a Mora en centro de distribución de aquellos utensilios tan diversos, el principio de la actividad pudo derivarse de las canteras de piedra berroqueña que existían en sus término y en los aldeaños. Para la extracción de material eran necesarios numerosos útiles de hierro, punzones, martillos... La presencia de una considerable cabaña de ovejas y adicionalmente bestias de carga y labranza, a las que era necesario colocar cencerros y herrajes, se convierten en un cooperante indiscutible del desarrollo de la industria férrica. A partir de aquí pudieron surgir las ocupaciones de llavero, cencerros, tijeras, herraduras, navajas y arcabuces. La difusión de la actividad de fragua y forja prosperó por concurrir en la localidad una voluminosa nómina de arrieros y traficantes de menudo⁹⁴. Compartían el trabajo en sus labranzas con la venta y retorno de manufacturas, una vez que estuvieron concluidas las tareas agrícolas. No es posible olvi-

(91) Venta de Juan de Orbe a Pedro Casero en 1654. AHPT. Protocolo 11611, bis, fol. 122.

(92) Pedro Jiménez Cabezas, sacador de cuchillería, se obliga a dar a Miguel de Garro, vecino de Toledo, cien llaves de arcabuz “con medio muelle y rastrillo entero”, puestas en Toledo en el plazo de dos meses. El comprador le entrega una para que sean fabricadas iguales. Le paga a razón de 20 reales por pieza. AHPT. Protocolo 3449, fol. 197, año 1643.

(93) Entre las cosas que debía realizar un maestro cerrajero para obtener el título estaban las siguientes: “*trazar y operar en cerraduras de gachetas —pieza de la cerradura que sujeta el pestillo y lo detiene en cierto punto— a diferentes niveles, justos y de seguridad, puestos en los sitios que cada uno deben estar, así de puertas como de cofres, arcas y escritorios, de triángulo con llave correspondiente a la figura y con los calados de cruces y demás fortalezas y afianzas de las muelas que corresponden*”. AHPT. Protocolo 11738, fol. 287, año 1759.

(94) En el Catastro de Ensenada, elaborado entre el 20 de febrero de 1752 y el 6 de junio de 1753, aparecen sólo cinco maestros cuchilleros, tres cencerros, más un aprendiz, catorce cerrajeros, más tres oficiales y once aprendices. El número de arrieros ascendía a 150, más 126 hijos de éstos y 60 criados. AHPT. Catastro, leg. 403, respuesta a la pregunta treinta y tres.

dar que la actividad metalúrgica del siglo XVII creció gracias a una mano de obra joven y barata, los aprendices de los oficios metalúrgicos, cuyas condiciones laborales y tiempo de aprendizaje están indicados en múltiples contratos⁹⁵.

La seda de Toledo

Miguel de Cervantes hizo en su D. Quijote de la Mancha una atinada caracterización de los mercaderes, para más señas toledanos, que se desplazaban hasta Murcia, por caminos intransitables, para proveerse de seda sin elaborar. La que se producía en Toledo resultaba insuficiente para el considerable gasto que hacían los muchos telares existentes a finales del siglo XVI. Murcia y Cartagena fueron dos núcleos de conexión esencial con Toledo en aquel momento y, a la vez que suministraban materia prima, de la que estaba tan necesitada la industria, hicieron de punto de embarque para las lanas toledanas con destino a Italia⁹⁶.

Situándonos en la escena que narra el Quijote, los mercaderes que aparecen van a caballo, guareciéndose del sol con unos quitasoles, a los que acompañan a pie cuatro criados y tres mozos de mulas⁹⁷. Conviene resaltar dos elementos de esta composición; por un lado, el retrato muestra que los mercaderes acudían personalmente, sin terceros, a comprar la seda a los lugares de aprovisionamiento. Ya en Toledo la seda procedían a su venta o la entregaban, mediante obligaciones de obra, a los artesanos y éstos se comprometieron a

(95) El aprendizaje solía durar cinco años, al cabo de los cuales el mancebo recibía del maestro un vestido de paño, una camisa, un jubón, un sombrero y unos zapatos. Naturalmente, durante el tiempo que duraba la formación el maestro cerrajero se comprometía a vestir y calzar al aprendiz. AHPT. Protocolo 11.564. María Manuela Fernando, viuda, pone a su hijo de catorce años a aprender el oficio con Cristóbal Martín. Más contratos en protocolo 11628, año 1661, fol. 57. Las cerraduras y tijeras fabricadas en Mora aparecen en una pragmática por la que se regulaban los precios de numerosos artículos, RODRÍGUEZ, J. MARTÍNEZ, M y CUEVAS, J.; “Precios y salarios en Jaén en 1672. Pragmática de Felipe IV”, *Chronica Nova* 15 (1987), pp. 366-448.

(96) Sobre la importancia productora de la seda en el Levante español, véase OLIVARES GALVÁN, P. *El cultivo y la industria de seda en Murcia (siglo XVIII)*. Murcia, 1975. PÉREZ PICAZO, M^a. T. y LEMEUNIER, G.: “El caso murciano”. *España y Portugal en las rutas de la seda*. Barcelona, 1996, pp. 101-119. MIRALLES MARTÍN, P.: *Seda, trabajo y sociedad en la Murcia del siglo XVII*. Murcia, 2000. Sobre Cartagena como puerto de tráfico internacional VELASCO HERNÁNDEZ, F.: “Capitalismo y burguesía mercantil. El puerto de Cartagena en el periodo 1560-1630”, *Contrastes*, núm 5-6 (1989-1990), pp. 21-33.

(97) CERVANTES SAAVEDRA, M.: *Don Quijote de la Mancha*. Parte I, cap. IV: “descubrió D. Quijote un gran tropel de gente, que, como luego se supo, eran unos mercaderes toledanos que iban a comprar seda a Murcia...”

urdirla mediante una vinculación laboral denominada “verlagssystem” o “putting-out system”⁹⁸. Otra parte sustancial de la materia sería vendida a los maestros de los artes y a mercaderes de menor entidad, quiénes a su vez la distribuían entre tejedores a ellos vinculados⁹⁹. El texto cervantino muestra con gran perspicacia a personajes con indiscutibles distintivos de riqueza, cuál son los criados y mozos, caballos y quitasoles. No todos los que viajaban transportando mercancías de un lado a otro tenían la suerte de poder desplazarse con una comitiva como la descrita; lo frecuente es que pasasen más penurias y estuvieran menos acompañados.

Medio siglo después de que Cervantes escribiese las anteriores palabras, los mercaderes toledanos apenas si realizaba ya compras directas por la región murciana. Otros mayoristas, denominados de mercaderes lonja, traían la materia prima desde Valencia para distribuirla entre los fabricantes o venderla en pequeñas partidas a los laborantes “del sistema por adelantos”. Los géneros confeccionados fueron vendidos por esos mercaderes en sus tiendas o conducidos a las ferias de renombre, en unas ocasiones asumiendo el riesgo de la venta directamente, poniendo al frente de la expedición a un factor o entregando la mercancía a los arrieros, que solían negociar con ella a comisión¹⁰¹. Algunos lonjistas actuaron en calidad de corresponsales del productor o del mercader valenciano, quedándose en depósito con la mercancía que no pudo vender directamente el dueño. El comisionista concertará la venta con los maestros del arte de la seda respetando la instrucciones recibidas del propietario.

(98) GONZÁLEZ ENCISO, A.: “La industria dispersa lanera en Castilla en el siglo XVIII”, *Cuadernos de Investigación histórica*, 1 (1978), pp. 269-289. Este mismo historiador afirma que los comerciantes y financieros buscaron ampliar sus negocios a través de la verlagssystem. Véase, “La promoción industrial en la España moderna: intervencionismo público e iniciativa privada”, *Industria y época moderna*, dirigido por RIBOT, L. y DE ROSA, L., Madrid, 2000, p. 22.

(99) El arte mayor integraba a los tejedores de terciopelos, damascos, fondos, piñuelas y rasos, entre otros, mientras el arte menor congregó a los listoneros y cordoneros. SAN ROMÁN FERNÁNDEZ, F. B.: “El libro de las ordenanzas del Arte Mayor de la Seda”, *Toledo, Revista de Arte*, 215 (1925), pp. 1076-8. MARTIN GAMERO, A.: *Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la muy noble, muy leal e imperial ciudad de Toledo*. Toledo, 1858.

(100) RODRÍGUEZ DE GRACIA, H.: “Mercaderes guipuzcoanos en el comercio toledano de la seda a finales del siglo XVII”, *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País*, LVI (2000), 2, pp. 549-578.

(101) El *DICCIONARIO* de Autoridades (Madrid, 1990), en la definición de la voz factor dice: entre los comerciantes es la persona que tiene destinada en algún paraje para hacer las compras de géneros y otros negocios a su nombre

Mantenia Toledo desde los siglos medievales una industria textil bastante floreciente, tanto en lo relativo a tejidos de lujo como en aquellos otros géneros demandados por un amplio elenco de consumidores, las telas de sedas, sargas, picotes o paños. En el XV contó con un núcleo de tiendas nada desdeñable en el entorno catedralicio, en un espacio conocido como la Alcaná¹⁰². En un minúsculo distrito estaban establecidos bastantes mercaderes fabricantes, mientras los productores de paños, sedas y de otras industrias afines, los torcedores o tintoreros, tenían sus talleres en las circunscripciones parroquiales de los suburbios. Las corporaciones de oficio fueron denominadas artes. A causa de una competencia externa muy fuerte tuvieron que mejorar la calidad e introducir elementos defensivos mediante la elaboración de unas ordenanzas¹⁰³. Por las cifras que aporta el censo de 1561 es fácil reconocer que la ciudad mantenía su impronta de centro artesanal y comercial. Los comentarios del párroco de la iglesia de San Vicente, Luis Hurtado, al responder años después al interrogatorio de las Relaciones de Felipe II, ratifica una situación muy boyante en el mundo artesanal¹⁰⁴.

Entre los años finales del siglo XVI y el primer tercio de la siguiente centuria la importancia que disfrutaba ese sector quedó muy debilitada. Al menos eso es lo que quiere transmitir Weiser cuando analiza el descenso de obligaciones extendidas por los escribanos públicos instalados en la plaza de Zocodover. Muestra, en el análisis que hace, la sustitución de monedas fuertes, como los ducados y reales de plata, por maravedíes de vellón y considera que ese cambio es la señal premonitoria de una próxima regresión¹⁰⁵.

(102) CARO BAROJA, J.; *Los judíos en la España moderna y contemporánea*. Madrid, 1961, vol. I, p. 47

(103) IRADIEL MURUGAREN, P.; *Evolución de la industria textil castellana en los siglos XIII-XVI. Factores de desarrollo, organización y costes de la producción manufacturera en Cuenca*. Salamanca, 1974, pp. 27-30. IZQUIERDO BENITO, R.; “La infraestructura mercantil de Toledo en la Baja Edad Media”; *¿Toledo, ciudad viva? ¿Toledo, ciudad muerta?*. Toledo, 1988, pp. 311-324. “La actividad comercial en Toledo a fines de la Edad Media (1450-1475)”, *Tolède et l’expansion urbaine en Espagne (1450-1650)*. Madrid, 1991, pp. 137-157.

(104) MATZ, L. y PORRES MARTIN-CLETO, J.; *Toledo y los toledanos en 1561*, Toledo, 1974, p. 8. HURTADO DE TOLEDO, L.; “Memorial de algunas cosas notables que tiene la Imperial ciudad de Toledo”, *Relaciones histórico-geográfico-estadísticas de los pueblos de España hechas a iniciativa de Felipe II* (transc. por VIÑAS, C. y PAZ, R.), Madrid, 1963, t. III., pp. 481-576.

(105) WEISSER, M.; “Les marchands de Tolède dans l’économie castillane, 1565-1635”, *Melanges de la Casa de Velázquez*, VII (1971), pp. 223-236.

Aunque a mediados del siglo XVII el comercio de la seda tenía menor categoría que en el siglo anterior continuaba siendo uno de los más dinámicos de la ciudad. La inestabilidad económica acaecida durante un largo periodo del reinado de Carlos II facilitó el incremento numérico de la compañías mercantiles. Buscaban con esa fórmula hacer frente a los infortunios en mejores condiciones que lo hacían quienes comerciaban de forma individual, ya que con la asociación dejaban al resguardo los capitales personales, y las dotes de las mujeres, porque al limitar la responsabilidad circunscribía la actuación de cualquier embargo únicamente al capital de la sociedad. Muchas de las asociaciones las formaban mercaderes que habían abandonado la ocupación del trato directo. Aprovechaban la capacidad de gestión de un factor, un hombre de su confianza, al que traspasaban los activos y pasivos. Aun así, hubo mercaderes que se mantuvieron al frente de sus negocios, como ocurrió con Juan de Campoverde, Diego Carrasco Marín y otros que, por no ser aquí mencionados, tuvieron menor categoría.

El centro de la actividad mercantil en Toledo serán las calles más concurridas y dentro de ese espacio hubo dos ubicaciones paradigmáticas; una era la Alcaná, que se prolongó hasta la calle Ancha, después nominada calle del Comercio, y la otra fue la plaza de la Magdalena, junto con Barrio Rey, que era un enlace directo con Zocodover. Existieron otros lugares comerciales de menor entidad, entre ellos la calle de Santo Tomé y las Tendillas de Sancho Minaya. Allí se instalaron quienes realizaban ventas al por menor, mientras que los buhoneros y arrieros escogieron la parroquia de san Isidoro, debido a la accesibilidad por ese distrito parroquial de Santiago al centro de la ciudad.

La elaboración de sedas estuvo en manos de dos artes o grupos gremiales, el mayor de la seda, integrado por los tejedores de terciopelo, damasco, fondos, piñuelas, rasos... y el menor, que agremiaba a los listoneros y cordoneros. Los artículos fabricados en los talleres de ambas asociaciones debían ajustarse a normas muy estrictas de fabricación, cuya fiscalización la realizaron los veedores y maestros más antiguos del gremio, que tenían la facultad para sancionar las transgresiones con multas pecuniaria e incautar el género imperfecto¹⁰⁶.

(106) Hay frecuentes denuncias sobre el incumplimiento de las normas. Una en el protocolo 3449, fol. 53, contra Martín de Veizama por introducir en Toledo *picotillos* falsos. Una visión general sobre el ordenamiento gremial en SÁEZ SÁNCHEZ, E.: "Ordenanzas de los gremios de Toledo", *Revista del Trabajo* 5 (1946), pp. 495-505. SAN ROMÁN FERNÁNDEZ, F. B.: "El libro de las ordenanzas del Arte Mayor de la Seda", *Toledo, Revista de Arte*, 215 (1925), pp. 1076-78. MARTÍN GAMERO, A.: *Ordenanzas para el buen régimen...*, títulos 138 y 139. AHMT. Caja 2293, Reales Ordenanzas del Arte de la Seda.

Durante gran parte de la segunda mitad del XVII, los llamados *mercaderes de escritorio* —los que dan a labrar los tejidos en función de lo que venden— cedieron la materia en bruto a talleres establecidos fuera de la ciudad. Allí eran elaboradas las piezas, homologándose con las características recogidas en las ordenanzas sobre las urdimbres¹⁰⁷. Las operaciones de hilar, tejer y devanar la seda serían realizadas con exclusividad por la industria doméstica. Hay una razón para que fuese así y no de otra forma. Se concreta en la posibilidad que se les presentaba a los mercaderes de obtener mayores beneficios reduciendo los costes de fabricación. Algo que en la ciudad no conseguían con tanta facilidad como en los pueblos, porque aquella normativa gremial exigía que los maestros fuesen propietarios de su telar¹⁰⁸. El precio del factor trabajo, por otro lado, tuvo que ser más flexible en los núcleos rurales gracias al enorme potencial de mano de obra disponible, en especial mujeres, con gran habilidad para efectuar el hilado e incluso el tramado¹⁰⁹.

Una vez que la materia estuvo preparada para ser tejida, los mercaderes de escritorio la cedían a un maestro, incluso algunos recibían el telar para que confeccionase una pieza en concreto. El que unos maestros cediesen los talleres a otros tiene su explicación, dado que las ordenanzas limitaban la propiedad de elementos fabriles “a los que pudiera instalar en su casa”. Contar con la ayuda de un oficial o con la de un maestro para un encargo específico era una práctica corriente y quedaba recogido en una obligación, pero eran también muy frecuentes los tratos verbales. La operativa se desarrollaba así. Una de las partes entregó a la otra la materia prima sin urdir, aparte de una cantidad en dinero que representaba la casi totalidad del salario, comprometiéndose a recoger la pieza cuando estuviera confeccionada siguiendo las normas de calidad marcadas por el gremio¹¹⁰.

(107) AHPT. Protocolo 3897, fol. 963, año 1699. Informe aportado por Juan Becerril y Cía, al solicitar una certificación sobre la calidad de unas telas compradas en Sevilla, para que lleven el sello de autenticidad.

(108) El sistema de trabajo a domicilio de los tejedores en ARANDA, F. J.: “Mercaderes de Toledo en el Seiscientos, Bases económicas y “status” sociopolítico”, *Investigaciones Históricas* 12 (1992), pp. 90-3 y MONTEMAYOR, *Tolède...*, p. 229-231.

(109) El trabajo femenino es analizado por VV. AA. *Women's work and the family economy in historical perspective*. Manchester, 1990, NADAL, J. y CATALÁN, J.; *La cara oculta de la industrialización española*. Madrid, 1994. BORDERÍAS, C. y CARRASCO, C.; *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Madrid, 1994, pp. 77-91.

(110) Existieron fabricantes que no son mercaderes, que desean diversificar riesgos combinando actividades, como apunta CASADO ALONSO, H; *Señores, mercaderes y campesinos. La comarca de Burgos a fines de la Edad Media*. Valladolid, 1987, pp. 502-6.

Un buen número de maestros tejedores consideró más ventajosa la vinculación con un comerciante que operar de forma independiente. Trabajar por cuenta de otro, en un alto porcentaje de casos, lo determinaban las razones económicas. El comerciante, o la compañía mercantil, asumían el coste de la materia prima —que debían pagarla en plata—, así como el coste de los flujos de cobro. Esos dos elementos resultaban onerosos, pero lo es más el último, ante lo infrecuente que era cobrar una deuda al vencimiento acordado¹¹¹ cuando se había establecido un intercambio comercial reiterado, basado en la confianza. En casos así, no es infrecuente probar que los aplazamientos de pagos se dilatan tres, seis o doce meses, y aún más tiempo. Conceder tales demoras ocasionaba problemas al acreedor. Más de uno vivió en continuo sobresalto, pendiente de la solvencia de su cliente o temeroso de que perdiera sus bienes y fuesen embargados¹¹². La imposibilidad de muchos maestros para efectuar inversiones en activos, bien fuesen fijos, instrumentos fabriles, o circulantes fue otra ventaja que favoreció a los mercaderes y no faltó un grupo de artesanos que creyó más beneficioso adoptar tal dependencia porque de esa manera eludía las pérdidas por morosidad, las designadas *ditas*¹¹³.

Las relaciones mercantiles entre los vascos y los mercaderes toledanos tuvieron su nexo de unión en los productos de seda y el mercader Juan de Campoverde fue uno de los principales suministradores de los tejidos sederos¹¹⁴. A él le compraron géneros, entre los años 1656 y 1672, algunos de los guipuzcoanos que estaban vendiendo mercancía en Mora, Martín de Iturralde,

(111) Sobre los pagos a corto y largo plazo PRIOTTI, J.P.; *Los Echávarri: Mercaderes bilbaínos del Siglo de oro. Ascenso social y económico de una familia*. Bilbao, 1996, pp. 81-2. Otros aspectos en DOBB, M.; *Estudios sobre el capitalismo*. Madrid, 1984, pp. 32 y 107.

(112) Francisco Gómez Izquierdo es un paradigma de ello. Ajustó cuentas con un fabricante de sombreros de Segovia en 1681 y resultó deberle 3.000 rls, que se comprometió a pagarle en noviembre de 1687, seis años después de establecida la obligación. AHPT. Protocolo 3743, fol. 93, año 1681, Diego Sánchez Tamayo.

(113) Que existió una alta morosidad es fácil comprobarlo mediante los registros que efectuaron los factores en sus libros de cuenta. Numerosos mercaderes, a la hora de conceder un crédito, actuaban con mucha precaución y requerían fianzas. Eso que el impago estuvo castigado con severidad. Lo cierto y verdad es que no resultó fácil recuperar una deuda fallida, como ratifica RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R.: *Mercaderes castellanos del Siglo de Oro*. Valladolid, 1995, pp. 187-190.

(114) Campoverde no fue un mercader cualquiera y la mejor evidencia de ello es que con los negocios consiguió adquirir un importante patrimonio y una notable categoría social. Casó a su hija Ignacia María con el caballero de Santiago y regidor, Pedro de Robles Toledo y Silva. La dote de la mujer ascendió a 20.000 ducados, además de comprometerse el padre a mantener al matrimonio durante dos años. AHPT. Protocolo 3537, fol. 369.

Antonio de Zuloaga, Andrés de Aranguren, Juan de Larrea, Pedro de Barrechea, Pedro de Orbe, Ambrosio Ortiz y Pedro Veles de Galarza. Puede decirse que la mayoría de los enumerados trajeron hierro a Mora y de la vuelta a su tierra adquirían en Toledo medias, tafetanes, sargas o damascos de excelente calidad.

Los puntos hasta ahora tratando son dos lados de los tres que forman el triángulo que da título a este artículo. El otro lado lo forman los sistemas de pago utilizados por las partes para liquidar sus deudas. Los guipuzcoanos pagaban la mercancía que retiraron a los mercaderes toledanos cediéndoles las obligaciones suscritas por los vecinos de Mora. Con frecuencia esos débitos documentados les servirán de caución para las compras que realizaban. Los cobradores finales de las obligaciones serán los mercaderes de seda toledanos, como puede observarse en las reseñas incluidas a continuación.

Pedro Carrasco Marín, mercader de Toledo, recibió de Alonso Fernández Cañaverál la suma de 4.800 rls, a cuenta de una deuda que tenía a favor de Juan de Orbe, vecino de Bergara, que se halla fuera de Toledo. Carrasco hizo de depositario de esa cifra y la aminoró de una cantidad que le debía el mercader de hierro. Por su parte, Fernández Cañaverál con la entrega quería evitar los efectos de la devaluación de 1652¹¹⁵.

El mercader Antonio de Zuloaga, en 1659, se obligó a pagar a su homónimo Juan de Campoverde 55.616 rls. Se los abonaría el día de San Juan y para ello les traspasaba una obligación que a su favor extendió Melchor de Ajenjo, mercader de hierro en Mora, por valor de 33.500 rls¹¹⁶. Por otro lado Zuloaga recibió un poder de Diego de Campoverde, el año 1672, para que cobrase a Juan de Gotia, un mercader afincado en Bilbao, una deuda pendiente, la cual correspondía a un lote de tejidos de seda retirados de su tienda¹¹⁷.

(115) AHPT. Protocolo 3480, fol. 1120

(116) Francisco Beraterio, en 1652, firmó una obligación a favor de Juan de Campoverde asumiendo el pago de 8.457 rls de vellón por colonias, listones, medias, damasco, piñuela y reforzadas que le compró. El documento lo extendieron el 16 de enero y el pago debía efectuarse por las pascuas de Resurrección y Espíritu Santo. Protocolo 3529, fol. 12.

(117) AHPT. Protocolo 3530, fol. 449 y 3536, fol. 175. Zuloaga firmó una obligación a favor de Campoverde el año 1666, valorada en 32.373 rls. Correspondía a las mercancías que le compró en mayo, con el compromiso de liquidar la cuenta en tres veces, en San Juan, fin de agosto y Pascua de Navidad. A modo de garantía le cedió un ajuste de cuenta, documentado en un vale, que hizo con Antonio Sánchez Calderón, vecino de Mora. Protocolo 3533, fol. 181 y 187.

Los mercaderes Juan de Larrea y Pedro Vélez de Galarza extendían dos obligaciones comprometiéndose a pagar a Juan de Campoverde la cifra de 22.276 rls y 18.836 rls respectivamente. El vencimiento quedó concretado a los tres meses de realizar la escritura. Para dar mayor seguridad a las obligaciones suscritas, los mercaderes vascos le traspasaron unos documentos de cobro que les debían varios vecinos de Mora¹¹⁸.

Martín de Iturralde aparece en una escritura como el deudor principal y Diego Casero figuraba en calidad de su fiador. Por ese documento se obligaron a pagar a Diego Campoverde 8.100 rls de mercaderías de seda que les vendió el 13 de enero de 1672. La liquidación quedó concertada en dos plazos, a realizar uno a final de mayo y el otro para final de agosto¹¹⁹.

Colofón

Hoy la principal producción industrial de Mora (Toledo) es la elaboración de aceite de oliva. Cuenta su término municipal con más de 7.000 hectáreas dedicadas al cultivo del olivar, cuya producción media está situada en cuatro millones de litros de aceite¹²⁰. Ya, Pascual Madoz recogió en su *Diccionario* que una de las actividades industriales más destacadas del pueblo era la fabricación de jabón y la preparación del esparto. Con esa planta graminácea elaboraban esteras, seras, sogas y otros utensilios más diversos. El aceite, junto a la barrilla, eran los dos elementos esenciales en la elaboración del producto higiénico-sanitario apuntado. Entonces se dedicaban a su producción dieciséis artificios, aparte de once molinos de aceite donde se prensaba la aceituna, explotados aquéllos y éstos bajo regímenes societarios¹²¹.

A principios del siglo XX, la extensión del olivar tomó un inusitado auge, a la par que se abrieron expectativas nada desdeñables a la exportación del aceite. El exportador de mayor envergadura hasta 1936 fue Vidal Gómez, que extendió sus circuitos de venta por varios países europeos y Argentina.

(118) AHPT. Protocolo 3532, fol. 224 y 334. Antonio Sánchez Calderón, el año 1664, se obligó a pagar a Zuloaga, y en su nombre de Juan de Campoverde, la cifra de 49.842 rls. Procedía la suma de “ciertas mercancías de cuchillería que le compró en Toledo”. Protocolo citado fol. 461.

(119) AHPT. Protocolo 3536, fol. 76.

(120) Las cifras las aporta D. Andrés Gómez Mora, presidente de la cooperativa aceitera Virgen de la Antigua. La evolución del olivar en la localidad y otros términos inmediatos queda explicado en RODRÍGUEZ DE GRACIA, H. “Aproximación histórica al olivar castellano manchego”, VV.AA. *El aceite en Castilla-La Mancha*, Toledo, 1988, pp. 25-40.

(121) RODRÍGUEZ DE GRACIA, H.; *El señorío de Mora...*, pp. 248-264

La extracción del aceite del orujo facilitó el desarrollo de una industria complementaria que adquirió envergadura en el siglo XX. El producto final se destinaba a las fábricas jaboneras, instaladas en los suburbios de la localidad en los últimos años del siglo XIX, entre las que cabe destacar la de Robustiano Cano, la que era propiedad de Aquilino Contreras y la gestionada por Barbudo y Millas.

Al concluir la guerra civil, en Mora se establecía una sociedad denominada Lizarrituri y Rezola, cuya sede social se hallaba en San Sebastián y comenzó su andadura mercantil durante el último cuarto del siglo XIX, siendo sus principales socios los comerciantes Manuel Lizarrituri Echevarri y José Antonio Rezola Gastañaga¹²². La actividad principal de esta empresa era fabricar jabones. Al escoger una ubicación tan privilegiada, como ésta de Mora, buscaban mantener una extractora de orujo que fuese la de mayor producción en el centro peninsular, cuyo aceite utilizaría para la elaboración de jabón. Entre los años 1939 y 1943 complementaba la operación con la molturación de aceituna, con el fin de no depender de las hojuelas de otras almazaras para conseguir el aceite de orujo.

La industria jabonera de Mora inició su andadura en el último tercio del siglo XVIII y uno de sus motores fue la amplia colonia de caldereros franceses que vivían en la localidad. Esa colonia tenía una actividad prioritaria y era construir calderas jaboneras, las cuales vendía en pueblos cercanos, como Nambroca o Alcázar. Por entonces, la producción de aceite que generaban los olivares plantados en el término de Mora resultaba insuficiente para cubrir las necesidades que tenían sus artificios jaboneros. Poco a poco se fueron plantando olivas en varios parajes, no en los terrenos aptos para la sembradura ni en los destinados a viñedo, sino que se optó por extender el cultivo a las faldas de las sierras, donde existían un suelo pedregoso, marginal y poco aprovechable. El proceso de crecimiento resultó muy lento, dado que las condiciones climáticas y edafológicas eran muy desfavorables para su desarrollo. Aquel retardo contrasta con el rápido desenvolvimiento del olivo en Andalucía, donde goza de unas condiciones agrícolas más favorables, así como de suelos con substratos mucho más ricos¹²³.

(122) LARRINAGA, C. *Actividad económica y cambio estructural en San Sebastián durante la Restauración, 1875-1914*. San Sebastián, 1999, p. 366. La sociedad compró en Mora la extractora propiedad de un rico industrial llamado Robustiano Cano, aneja una sección para la obtención del sulfuro. El azufre es el disolvente más adecuado para conseguir el aceite del orujo.

(123) CAMACHO RUEDA, E.; *Propiedad y explotación agraria en el Aljarafe sevillano. El Caso de Pilas, 1760-1925*. Sevilla, 1984. HERRERA GARCÍA, A.; *El Aljarafe sevillano durante el Antiguo Régimen*. Sevilla, 1980.

El Catastro de Ensenada ratifica que en el año 1754 la extensión de olivar era nula en Mora. La averiguación para un *Diccionario*, según la respuesta que recibió el geógrafo Tomás López en 1787, cita un plantío olivarero en crecimiento por varios parajes del término¹²⁴. Posteriormente, el interés de numerosos propietarios y del Consistorio se intensificó tanto, y llegó a tal punto, que para la supervisión del nuevo cultivo escogían a un miembro de la Sociedad Económica de Amigos del País, el subdirector Hilario Peñalver, un moracho afincado en Toledo, ilustrado para más señas. Las medidas en defensa de los nuevos plantíos permitirán el aumento en la extensión olivarera durante el siglo XIX, a la vez que la industria jabonera tomaba un rumbo parecido. El motor que hizo posible la intensificación del olivar fueron las alzas sucesivas que experimentó el precio del aceite ante el aumento de las exportaciones a Francia y al Reino Unido¹²⁵. No obstante, a la fase expansiva le sucedió una de retroceso. El aceite de oliva sufrió una bajada de su demanda cuando fue eliminado, frente a la abaratamiento de los aceite de palma y coco, como subproducto de la industria textil, que utilizaba el líquido oleaginoso para el apresto de los paños. Por otro lado, la reticencia de la población por adquirir nuevos hábitos alimenticios, que se resistía a abandonar la ingestión de grasas animales, frenó el desarrollo olivarero. La grasa “rancia, ácida y pestilente”, como muchos definían al líquido que formaba parte de la dieta alimenticia de los campesinos más pobres, no tenía en los mercados exteriores otro empleo que el uso industrial¹²⁶.

A partir de 1880, el aceite de oliva sufriría un fuerte estancamiento, del que no pudo recuperarse hasta después del año 1912¹²⁷. Múltiples problemas,

(124) Biblioteca Nacional. Relaciones de Tomás López, manuscrito 7309, fol. 232-237. Incluido en el apéndice documental de la obra de RODRÍGUEZ DE GRACIA, *El señorío de Mora...*, pp. 362-364.

(125) Evidenciado por CANGAS ARGUELLES, J.; *Diccionario de Hacienda*, Madrid, 1968, tomo CCX, p. 177, ed. facs. Los cifras de exportación en PRADOS DE LA ESCOSURA, L.; “Comercio exterior y cambio económico en España, 1792-1849”, *La economía española al final de Antiguo Régimen*. Madrid, 1982, t. III, pp. 179-182. ZAMBRANA PINEDA, J.F.; *Crisis y modernización del olivar*. Madrid, 1987

(126) Con fines propagandísticos para favorecer el consumo del aceite de oliva se redactó el libro de NABIARES Y BOFAMILL, R.; *El aceite de oliva, su extracción, clasificación y refineración; medios de presentar nuestros aceites*. Madrid, 1896.

(127) Aunque las causas del descenso de la producción fueron múltiples son sintomáticas la incidencia que tuvieron las fuertes heladas de los años 1878-1880 y las enfermedades que afectaron a los árboles olivareros posteriormente. Véase *La crisis agrícola y pecuaria. Actas y dictámenes. Información escrita de la Comisión creada por el Real decreto de 7 de julio de 1887*. Madrid, 1887-1888. NORIEGA, E.; *Nociones prácticas para conocer y prevenir y curar las enfermedades del olivo*. Madrid, 1889.

algunos tan anómalo como la condiciones climáticas, fueron los principales determinantes para empeorar su calidad. Una buena cosecha de aceituna se logra cuando llueve de manera repartida desde septiembre y la estación otoñal. Incluso beneficia su consecución si las temperaturas veraniegas y las otoñales son benignas, sin fríos excesivos ni heladas, al menos hasta diciembre. Las adversidades climatológicas, en este caso, no favorecieron en absoluto¹²⁸.

Durante el primer tercio del siglo XX, la provincia de Toledo alcanzará el primer lugar de producción olivícola en la meseta sur y Mora era la localidad más aceitera de ella, tanto que es así que se auguraba un importante crecimiento futuro para la industria elayotecnia¹²⁹. Lo cierto y verdad es que la calidad de su aceite había progresado muchísimo. Las almazaras utilizaban métodos novedosos para lograr aceites de buena calidad, entre ellos un corto almacenamiento previo a la molturación del fruto, lo cual permitía obtener un aceite de baja acidificación y lograr un sabor afrutado, muy agradable de degustar. No menos importante era el esmero que ponían los propietarios de molinos en la trituración de la aceituna. Utilizaban para ello un rulo tronco-cónico que giraba sobre una solera de granito y empleaban prensas hidráulicas de hierro en la obtención del caldo de la pasta. Hasta en la fase del prensado se implantaban innovaciones y lo mismo ocurría a la hora de separar los sub-productos. El líquido llegaba a unos pozuelos comunicados entre sí para decantar la grasa del alpechín. Desde allí se vertía en unos depósitos, *las alpechineras*, situadas en el exterior de la almazara, donde quedaba estancado el caldo del cual se obtenía un aceite residual, que era utilizado con preferencia en usos industriales y en la elaboración del jabón. El propietario del molino se preocupó bastante del proceso de molturación y comprendió lo poco recomendable que era para su bolsillo el tener depositado mucho tiempo el fruto a la espera de triturarlo, porque la aceituna fermentaba con suma facilidad cuando subía la temperatura ambiental. El aceite resultante, en consecuencia, presentaba una calidad deficiente y se vendía a un precio irrisorio¹³⁰.

(128) *La crisis agrícola y pecuaria*, 1887-89, tomo II, p. 620.

(129) ZAMBRANA, *Crisis...*, p. 96. QUINTERO, A.; "El cultivo del olivo en la meseta castellana". *Agricultura II*, 24 (1930), pp. 827-828.

(130) ZAMBRANA, "La fabricación de aceite de oliva en España, 1870-1930", *Agricultura y Sociedad*, 19 (1981), pp. 267-290. Las operaciones que comprendía la extracción de aceite de la aceituna fueron: reducción del fruto a pulpa por medio de una muela; adición de cierta cantidad de agua caliente a la mencionada pasta, con el objeto de disolver la mayor cantidad de hidrógenados-carbonados; presión de una viga potente para exprimir la pulpa; separación del agua por la diferente densidad; conducción a unas vasijas, de hoja de lata, donde quedaba almacenado el aceite a temperatura constante para que el líquido estuviera lo más fluido posible y se precipitasen al fondo los cuerpos de mayor densidad, hasta quedar sólo la oleína, margarina y estearina.

Las posibilidades comerciales de un subproducto como el orujo aumentaron después de someterlo a un tratamiento con sulfuro de carbono, porque el resultante podía utilizarse como alimento del ganado o en la fabricación de abono. A partir de 1920, el desarrollo de este derivado alcanzó un perceptible incremento al prohibir una orden ministerial importar aceites de semilla para el consumo alimenticio. Esa medida proteccionista favoreció al aceite de orujo refinado y, partir de entonces, su uso se incrementó en calidad de sustitutivo del aceite de girasol¹³¹.

La empresa Lizarriturri y Rezola se instaló en Mora para tener asegurado el suministro de un componente esencial en la elaboración del jabón, su principal actividad industrial y mercantil. Hasta después de la Guerra Civil no consideró rentable trasladarse fuera de Donostia, porque los suministros que precisaba eran grasas vegetales y las importaba con mucha facilidad desde Francia. Las cosas cambiaron en los años posteriores, al quedar suspendidos esos intercambios por la contienda europea de los años cuarenta. El subsiguiente aislamiento al que quedó sometida la España franquista agravaron las importaciones y Lizarriturri y Rezola buscó obtener la materia prima que precisaba en el interior del país. Mora sería la localidad escogida para proveerse del aceite de orujo, aunque también, durante poco tiempo, comercializó el aceite de oliva. En las almazaras de la localidad toledana, cabe recordar, se molturaba la mayor cosecha aceitunera de Castilla-La Mancha. La sociedad vasca pagó a los productores de aceituna unos cuantos céntimos más que otros molinos aceiteros para tener asegurada la molienda. El aceite destinado al consumo lo vendió en origen, pero no hizo lo mismo con el subproducto, el cual era remitido a San Sebastián con el fin de utilizarlo en la fabricación de la conocida marca de jabón *Lagarto*¹³².

La vinculación comercial, como se apuntó, tuvo una corta duración, aunque resultaba ser muy expresiva desde el punto de vista histórico. Sirvió, en definitiva, para reavivar las antiguas relaciones comerciales reconstruidas en este artículo.

(131) ZAMBRANA, *Crisis...*, p. 156

(132) LARRINAGA, *Actividad económica y cambio estructura...*, p. 414. Desde enero de 1893, Lizarriturri y Rezola se dedicaba a la fabricación de estearina, bujías y jabón., con un capital de 1.879.159 pts. lo que la convertía en una de las empresas más importantes de la provincia de Guipúzcoa.