



La lana, negocio financiero en el siglo XVIII

Wool, a financial business in the 18th century

■ Agustín González Enciso*

Resumen: La lana merina fue una riqueza natural que abundó en España, de manera exclusiva respecto a Europa, en los siglos medievales y modernos (desde antes del siglo XIII hasta comienzos del XIX). La abundancia dentro de la Península y la demanda exterior, propiciaron una larga actividad exportadora. La obtención de la lana y su comercialización dieron lugar a importantes y variadas formas de negocio, privadas y públicas, que hasta ahora eran poco conocidas.

Palabras clave: Lana merina. Comercio lanero. Cabaña bovina. Trashumancia.

Abstract: Merino wool was a natural richness very abundant in medieval and early modern Spain in respect with Europe (before the 13th century to the early 19th). The amount of wool in Spain and the demand from outside brought about a long lasting export activity. The securing of wool and its commercialization produced a variety of important private and public business that have not been very well known up to now.

Key words: Merino wool. Wool trade. Sheep livestock. Transhumance.

■ Como es sabido, la exportación de la lana merina dio lugar a un activo comercio en la España medieval y moderna, un negocio y una actividad que han sido reiteradamente recalcados como una característica principal de la economía española de la época. Nuestros conocimientos de este sector, para la Época Moderna, se centran más en torno a la producción lanar y a las cifras de exportación, así como a la legislación que enmarcaba todo ello. La institución que representaba la organización de los intereses más importantes del sector, la Mesta, creada en 1273 por Alfonso X el Sabio, aunque nos es bastante conocida, permite apuntar también muchas otras facetas que han quedado en penumbra.

Una de ellas es, precisamente, lo que el tráfico lanero suponía de oportunidad de negocio, tanto en sus variadas realidades, como en sus detalles. De ese negocio vamos

* Catedrático de Historia Moderna. Universidad de Navarra.



Rebaño de raza merina variedad negra pastando en Extremadura (Asociación Nacional Criadores Ganado Merino)

a hablar: en qué consistía, cómo se hacía, quiénes lo realizaban, y qué consecuencias tuvo para los particulares, para la Real Hacienda y para la economía en general.

Se trata de negocio en sentido amplio, pues lo era tanto para los propietarios de ganados, que vendían su lana, como para los comerciantes que la compraban y gestionaban su exportación, o para la Hacienda, que basaba en esta actividad unos ingresos saneados. Todo ello generaba una serie de intereses que no siempre estaban de acuerdo. Precisamente una de las tendencias que se ven en este negocio es la de los diferentes intentos, de unos y de otros, de integrar toda la actividad, o al menos, de controlar varias de sus partes. Estos movimientos tienen diferentes características según la época y casi siempre se relacionan con lo que en cada momento supondría una modernización de la actividad financiera, que conjuga integración y especialización en diferentes sentidos.

1. Sobre los ganaderos vendedores

¿Quiénes son los dueños de la lana, materia prima que va a ser puesta en el mercado?

La respuesta nos lleva, sobre todo, a los grandes propietarios de ganados, nobles e instituciones eclesiásticas. Un ejemplo conocido es el del Monasterio de Guadalupe. Su política de cara a la venta de su pila, no debía de ser muy diferente a la de otros grandes propietarios o incluso de pequeños propietarios de diferentes regiones españolas como Extremadura, Castilla o Valencia. Un aspecto concreto es que se vendía la lana en sucio, es decir, sin necesidad de realizar más trabajos que el esquila de sus ovejas. El ganadero vende así al comerciante o a su comisionista, y se evita mayores complicaciones.

El esquila no era algo sencillo. Se trataba de una especialización importante de cara a conseguir un vellón de calidad. También jugaban cuestiones de precio que afectaban al ganadero. Pero ahí acababa todo, pues incluso el transporte de la lana corría de cuenta del comprador. Por eso, con independencia de los beneficios que pudieran obtener los propietarios de ganados y las razones de su estrategia al respecto, que podían variar incluso entre instituciones en principio similares, como pueden ser los monasterios, parece claro que el eje del negocio lanero giraba en torno a los co-

merciantes. Eso llevaría a muchos de ellos a convertirse en propietarios de ganados por el interés de la exportación. Ocurrió, sobre todo, en la segunda mitad del siglo XVIII. Los comerciantes intentaron así la combinación de ámbitos para controlar mejor el negocio.

Con respecto a la estrategia de los ganaderos cabe señalar también, aunque sea en parte secundario, que los grandes propietarios se encontraban a veces con difíciles compromisos que distorsionaban el mercado. Por ejemplo, el monasterio de Guadalupe había llegado a un acuerdo con el comerciante Zabaleta para venderle su pila; pues bien, en 1787 llegó una propuesta de la Real Fábrica de Paños de Guadalajara, necesitada de abundante materia prima. El Monasterio alegó el compromiso con el comerciante madrileño, y el mismo Zabaleta solicitó al Rey que no se hiciera novedad por el daño que le ocasionaría a su negocio. La Secretaría de Hacienda contestó que de acuerdo con respecto a 1787, pero que en lo sucesivo la lana de Guadalupe sería para la fábrica de Guadalajara. En los años siguientes la fábrica siguió adquiriendo lana de Guadalupe en perjuicio de algún que otro comerciante, si bien en beneficio de la industria. De momento no en perjuicio del Monasterio. Cuando más tarde los precios de la lana subieron y el rey ya no pagaba tanto, los grandes propietarios se resistieron a entregar su lana para la fábrica de Guadalajara: les salía a mejor cuenta si la vendían para la exportación.

2. El comerciante: tipología y presencia social

El comerciante en lanas, cuya figura se desprende de los trabajos que se han hecho al respecto, respondía a una tipología muy variada. Algunos están en los pequeños y

variados negocios financieros y encuentran una interesante oportunidad en el comercio lanero. Es el caso de García Paredes en Cáceres, Domingo de Dutari en Madrid, los Tomé y Gonzalo del Río en Burgos o Isidro Pérez en Soria. Algunos de ellos entraron en el comercio lanero como comisionistas al servicio de firmas mayores, para independizarse después; otros, más arriesgados, lo intentaron hacer solos desde el principio. En todos los casos hablamos de personas que, antes de fijarse en la lana, tenían experiencia en diversos negocios financieros como administración de patrimonios o arrendamiento de rentas de nobles o eclesiásticos; o bien tenían negocios crediticios en la ciudad o eran comerciantes. Todos se apoyaron luego en los beneficios del comercio lanero para alcanzar, en algunas ocasiones, una posición muy elevada.

Otros provenían de la gran finanza relacionada con la Administración Central, especialmente por la vía de conseguir el arrendamiento de la renta de lanas. Así se cerraba el círculo, como ocurría ya en el siglo XVII: los comerciantes exportadores que conseguían permisos para la extracción de lana (la mayoría extranjeros), intentarían tener también el arrendamiento de la renta, lo que les permitirá controlar la exportación y aumentar su negocio. El mecanismo continuará en el siglo XVIII, aunque con diferentes protagonistas, pues todos serán entonces españoles. Durará hasta que la renta pase en 1749 a administración directa y se terminen los arrendamientos.

Otros comerciantes eran simplemente exportadores en general, que se fijan especialmente en la lana y compran partidas para exportar. Cabe hacer aquí una distinción. En el siglo XVII dominan quienes consiguen enlazar la exportación lanera con un asiento o contrato con el Estado para colocar dinero en cualquier lugar de Europa, allí donde la Monarquía tenía un gasto que realizar,

un aprovisionamiento que hacer o una deuda que pagar. La exportación de lana era una garantía de conseguir plata con su venta, por lo tanto, el asiento para la operación financiera iba unido a una licencia de exportación. Casi siempre, estos negocios los hacían en aquel siglo judeoconversos portugueses y luego holandeses. Más adelante, sobre todo en la segunda mitad del siglo XVIII, en unas circunstancias políticas y financieras completamente distintas, los asentistas españoles cada vez participarán más en la exportación de lanas desde diversos puertos de salida.

Aún cabe señalar otro aspecto de estos comerciantes laneros y es el caso de quienes partieron casi de la nada. José García Carrasco empezó de zagal y acabó fundando el primer banco de Cáceres a comienzos del siglo XIX; Dutari empezó de pequeño tendero en Madrid. En ambos casos la lana parece haber sido un elemento fundamental en su carrera. Todo esto resalta la realidad, de singular interés, del ascenso social del comerciante.

En el proceso, el comercio de lana aparece como un factor importante, puesto que permite que unos, partiendo de abajo

en la escala social, lleguen arriba y otros, que ya estaban mejor situados, asciendan a posiciones mucho más elevadas. Todas las personas relacionadas con el comercio lanero que conocemos fueron protagonistas de historias de éxito comercial y social.

¿Cuáles son los apoyos de ese ascenso? Son fundamentalmente dos, uno económico —los beneficios— y otro social, a saber, las relaciones con otros hombres de negocios, y el matrimonio. En cualquier caso, las dos realidades demuestran la importancia de lo que llamamos el capital relacional, la necesidad de tener un padrino que introduzca en determinados ámbitos mercantiles o sociales, la necesidad, también,



Hembra merina blanca (Asociación Nacional Criadores Ganado Merino)

La oveja merina

procede de la Península Ibérica y es la raza ovina más extendida por el mundo. Hoy, se cría en casi todos los países y su lana es considerada de excelente calidad. El 80% de la producción mundial de lana merina tiene lugar en tierras australianas. El origen de su nombre es incierto, quizá, venga de las viejas merindades, las divisiones administrativas de finales del siglo XII de Castilla y Navarra, a cuyo cargo estaban los merinos, quienes cobraban los impuestos mediante diezmos en lana, derivados ovinos u otros productos. El vellón es una de las fuentes de fibra más antigua y universal, desde las primeras civilizaciones se ha usado para el vestido y el ajuar. La lana es cálida, aislante, hidrófoba y muy duradera.

de trabajar en equipo, en red con interesados similares, para abarcar actividades variadas.

Ambos apoyos aparecen con claridad en todos los casos. García Paredes y García Carrasco crecieron, aunque de diverso modo, a la sombra del marqués de Camarena; Dutari entró en el negocio lanero gracias a sus relaciones con comerciantes más importantes como Liges y Carranza. El matrimonio aparece como decisivo en el negocio de los comerciantes burgaleses, o

en el camino de los holandeses hacia España, vía Bayona, a finales del siglo XVII y comienzos del siguiente. Ni que decir tiene que, aparte esos impulsos extraordinarios, la vida mercantil se teje con un continuo hacer y deshacer de compañías, muestra de la habilidad de los protagonistas.

En el terreno de las relaciones cabe hacer mención del «clan de los navarros». Es conocida la notable importancia de los financieros navarros en la primera mitad del siglo XVIII como efecto, sobre todo, de las influencias de Juan de Goyeneche desde finales del siglo XVII, aparte de otros elementos relacionales que llevaron a muchos navarros a Madrid. El negocio de la lana fue uno de sus apoyos. La presencia de Arizcun como arrendatario de la renta de lanas desde 1731 será importante para fortalecer a todos los navarros que operaban en la Corte. En la segunda mitad del siglo, el negocio de Dutari se afianzó sobre las relaciones con Lignes, comerciante de Cintruénigo, conseguidas por la mediación de otro navarro en la Corte, Carranza.

El ascenso social no se queda en el mismo comerciante, sino que se perpetúa en su familia a través de distintas vías, pues la sociedad estamental vivía de relaciones muy variadas: al ser una sociedad de privilegios, era una sociedad de influencias, las cuales llegaban desde todos los ámbitos sociales. Dado que los negocios no eran tan amplios como para dar trabajo a todos los hijos, la estrategia social del comerciante se centró en conseguir colocar un hijo en cada ámbito de la actividad social. Siempre alguno (posiblemente el más dotado para ello) seguía con el negocio —no hay cese de la actividad—, pero a los demás hijos se les buscaban otros destinos que garantizaran la presencia familiar en otros ámbitos: el ejército, la Iglesia, la administración. Cuando el puesto no se podía conseguir directamente, se seguía la vía del



Capitel del claustro del monasterio románico-gótico de Nuestra Señora de la Soterraña (Segovia), construido entre los siglos XIV y XV, en el que se representa un pastor con su rebaño de ovejas (Fernando Fernández, ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente)

matrimonio con cónyuges de esos otros sectores sociales.

El ennoblecimiento podía ser buscado por algunos de manera directa, si era posible; otros, si eran extranjeros, pretendían naturalizarse, para poder participar en negocios reservados a españoles. Más adelante vendría el posible título. Pero hay que recordar, sobre todo si estamos hablando del siglo XVIII, que el ennoblecimiento no llevaba consigo el abandono de los negocios, necesariamente. Era una forma más de conseguir relaciones, mayores influencias, más presencia social y cómo no, una rebaja de impuestos. Visto así, llegar a ser noble era en sí un negocio.

3. Del comerciante extranjero al español

En el siglo XVIII se produce una progresiva nacionalización del tráfico lanero, es decir, mayor presencia de españoles en todos los escalones del negocio, desde la compra de la lana en sus lugares de producción, hasta su venta en los puertos extranjeros. Ya hemos dicho que las relaciones entre la exportación

de lana y las necesidades financieras de la Monarquía hicieron que durante el siglo XVII abundara la presencia de extranjeros en el negocio. Su influencia directa llegaba incluso a los lugares de producción. Durante la primera mitad del siglo XVIII se nota una inflexión en esa tendencia, tanto por las naturalizaciones, como porque los extranjeros pierden el arrendamiento de la renta de lanas.

En la segunda mitad del siglo XVIII esa tendencia se notará más. Existen ejemplos significativos, como la creciente importancia de los comerciantes cacereños —que se independizan de los exportadores sevillanos, más expuestos hasta entonces, a la influencia internacional—, o de los burgaleses o los valencianos, entre los que se nota una nueva generación de comerciantes laneros que sin relación con los anteriores de sangre francesa o genovesa. Especialmente significativo es el caso de Dutari, que desde Madrid controla una parte sustancialmente importante de todo el negocio lanero hasta la venta de la lana en los puertos de Europa. También los exportadores bilbaínos han conseguido establecerse en puertos europeos. Por su parte, la Compañía de

Ganaderos de Soria, que trataba de unir la producción de lana con su exportación, se crea en 1781 con la expresa intención de sustituir a los comerciantes extranjeros que aún operaban en la zona.

4. Las formas del negocio: oportunidades y riesgos

En líneas generales, las formas de hacer el negocio son las tradicionales: sociedades pequeñas, normalmente familiares, con algún otro socio. Todavía en el siglo XVIII se nota que esas compañías se forman para un período de tiempo o actividad determinada, como las compañías que forman los Aréchaga, de Bilbao. Pero ya desde finales de dicho siglo, o en los primeros años del siglo XIX, se nota una tendencia a crear compañías con una intencionalidad de permanencia, como la mencionada Compañía de Ganaderos de Soria. A veces al negocio mercantil se une el crediticio, caso de los comerciantes cacereños. También hay relaciones personales permanentes, como las que unen a Dutari con Lignes y Carranza, muy duraderas.

Para hacer las compras de lanas, era frecuente que los comerciantes se sirvieran de comisionistas destacados en los lugares de producción de la materia prima, pero la importancia creciente del negocio hizo que los mismos comisionistas se convirtieran en los protagonistas del negocio y organizaran las partidas que debían ser exportadas. Si antes había una relación vertical que daba preeminencia al exportador ubicado en el puerto de mar, más adelante, sobre todo en la segunda mitad del siglo XVIII, habrá una relación de igualdad, una cooperación entre los comerciantes laneros del interior y los exportadores. Son los antiguos propietarios, no interesados en el comercio, los que van quedando en segundo plano.

El crédito siguió funcionando, como era tradicional, por el sistema de anticipos, lo que de alguna manera garantizaba a los comerciantes la compra de partidas de lana a pequeños ganaderos, que aseguraban así sus ventas, aunque podían salir perjudicados en el precio. Además de esto, en las ventas realizadas por el Monasterio de Guadalupe existía un procedimiento similar a los actuales mercados a futuro, por el cual los comerciantes se aseguraban el abastecimiento a cinco años, lo que daba estabilidad al negocio y reducía los costes de transacción.

En el siglo XVII el negocio lanero podía ser interesante para los extranjeros por la posibilidad que daba de conseguir plata española. Se trataba de servirse de la compraventa de lana como un mecanismo para cambiar mala moneda por buena y ganar dinero en los mercados internacionales. La moneda de vellón de cobre se utilizaba para comprar la lana en España, mientras que la venta de la lana en Europa se pagaba en buena moneda de plata. El negocio era posible dado que la lana era un producto necesario en Europa. En el siglo XVIII las cosas irán cambiando, pero la lana sigue ejerciendo un papel similar, como mercancía de pago. Así, Dutari tenía interés en vender la lana en el exterior como una forma de evitar el traslado de dinero para los pagos a los comerciantes españoles residentes en el extranjero. La lana seguía siendo una mercancía apreciada y de venta segura, de ahí que fuera un elemento fundamental del entramado financiero de los comerciantes españoles en el extranjero, cada vez más numerosos.

El negocio también tenía sus riesgos. La variación del cambio de moneda era uno de ellos. Otro, la falta de confianza o de relación: si no se encontraba un buen comprador en un determinado puerto no era fácil trasladar la venta a un lugar donde no se fuera conocido. La razón estribaba en la

especialización del producto, pues no todas las lanas tenían las mismas características y el comprador no se arriesgaba a comprar las que fueran inadecuadas. Cuando los españoles no conseguían controlar la venta en el exterior, las dificultades aumentaban. Este era uno de los problemas que planteaba Isidro Pérez y su Compañía de Ganaderos, tener medios para controlar esa situación que, de lo contrario, se presentaba ante los españoles como un «mercado ciego».

Pero cuando se conseguía entrar, los beneficios eran notables. Por eso la lana no se consideraba sólo una «moneda» y una mercancía estratégica, sino que aparecía también como una oportunidad que muchos buscaron, la lana «como objetivo», podríamos decir. Todos los comerciantes conocidos se movieron en esa dirección. En particular, la lana fue un medio usado por los pequeños comerciantes para dar un salto cualitativo en la escala mercantil, hacia la exportación, aunque no era fácil.

5. Un mercado restringido

A pesar de todo, el mercado de la lana era relativamente restringido. De hecho, estamos hablando de unos cuantos cientos de miles de arrobas al año. La oferta es claramente rígida. La demanda, en cambio, parecía estar en expansión, si bien la competencia externa acechaba. En esta situación, conseguir controlar una parte del mercado, bien del total del producto, o bien de parte del proceso, suponía un negocio claro, de ahí los intentos de integración, ya mencionados que se observan, sobre todo, en la segunda mitad del siglo XVIII.

Las limitaciones del mercado impidieron, a mi entender, que pudieran proliferar más financieros españoles de nivel, como Dutari, pues no parece que hubiera sitio para muchos en un mercado tan selectivo. Desde

este punto de vista, el mercado lanero fue una oportunidad sólo parcial para servir de apoyo al desarrollo del sistema financiero español. Las dificultades financieras de la Compañía de Ganaderos de Soria y la negativa del Banco de San Carlos para garantizar un préstamo adecuado, ejemplifican los problemas que algunos tuvieron, quizás por haber llegado demasiado tarde a un territorio ya ocupado.

Las dificultades arreciaron cuando desde 1783 la Hacienda empezó a modificar la política arancelaria con respecto a la exportación lanera. Como luego veremos, la Hacienda consiguió hacer crecer sus ingresos por la renta de lanas, pero no parece que la elevación de aranceles fuera beneficiosa para los comerciantes exportadores. Aunque el alza fiscal se podía trasladar a un precio de venta más elevado, esta situación hacía el mercado más variable y competitivo; por lo tanto, sólo podrían subsistir quienes de verdad tuvieran el mercado controlado y sus negocios bien diversificados. La lana se muestra ahora como un negocio inseguro, bueno sólo para algunos.

6. El lavadero como negocio

Hemos hablado varias veces de la integración del negocio. En la segunda mitad del siglo XVIII, uno de los elementos clave de la cuestión era el lavado. Lavaderos había pocos, pues necesitaban el permiso oficial que el control de la exportación lanera exigía. Por otra parte, era razonable que estuvieran situados en lugares cercanos a las tierras de pastos, si bien cada vez había más en las ciudades. Sabemos que los ganaderos solían vender en sucio, pero que también solían ser dueños de lavaderos que explotaban por sí mismos, o bien, que arrendaban a terceras personas las cuales se convertían en intermediarios entre el ganadero y el

comerciante. Pues bien, en la segunda mitad del siglo XVIII hay un movimiento por parte de los comerciantes para establecer y controlar sus propios lavaderos. Esta nueva realidad podía favorecer el fraude en el pago de los derechos de exportación, tanto por disimular las calidades de la lana hacia otras que pagasen menos, como por sacarlas de contrabando, pues la normativa de 1789 reducía la inspección de los lavaderos. Hay que tener en cuenta que en la época del arrendamiento de la renta, antes de 1749, eran los propios arrendatarios quienes, al tener la capacidad de controlar los lavaderos, podían realizar el fraude, no sólo con impunidad, sino sin que existiera siquiera una razonable posibilidad legal de conocerlo.

En todo caso, también la integración rebajaba costes de transacción, por lo que uno de los movimientos estratégicos del negocio lanero después de 1750 fue intentar hacerse con la propiedad de un lavadero. En Burgos, Tomé compra ganado ovino y establece un lavadero ya antes de mediados de siglo; también hacia 1750, García Paredes y el marqués de Camarena establecieron un lavadero en Cáceres. En Valencia siguieron ese camino otros comerciantes: Duclos lo estableció en 1776 —antes no había ninguno— y Batifora en 1788. Un año antes, al menos, Lignes, el socio de Dutari, había comprado el importante lavadero de Pineda de la Sierra, al norte de la provincia de Burgos.

7. Lana y economía: finanzas, exportación de lana e industria textil

Parece claro que la lana fue un elemento importante en el entramado de todos los negocios financieros. Durante el siglo XVII se relaciona especialmente con las finanzas de la Monarquía, de modo que los princi-

pales asentistas buscaron no sólo un apoyo en las licencias de exportación, para tener un producto seguro con el que comerciar, sino que intentaron tener el arrendamiento de la renta. Esto llegó a constituir una de las características más importantes del negocio lanero en esta época, que no se comprendería sin tener en cuenta esa realidad. También las finanzas públicas, por su grave situación, se apoyaron en los beneficios fiscales de la exportación, de ahí que se promoviera el comercio de lana fina también en el siglo XVII.

La situación empezaría a modificarse algo en el último tercio del siglo. El descenso de las exportaciones laneras que se aprecia, puede estar relacionado con las menores necesidades que entonces tenía la Monarquía de colocar dinero en el exterior. No obstante, siguió existiendo la relación entre los intereses mercantiles y la búsqueda del arrendamiento de la renta, como una vía de conseguir ingresos para fortalecer el negocio. Esta situación se mantendría hasta la puesta de la renta en administración en 1749.

No se trata sólo de la relación con la Hacienda. Fuera de ella, la exportación de lana sigue siendo fundamental para muchos negocios y aparece incluso como protagonista de algunas de las mejores fortunas financieras de la época. La especialización mercantil lanera aparecía también entremezclada con muchos otros pequeños negocios. Esta realidad es muy característica en particular de la segunda mitad del siglo XVIII y se mantiene hasta el primer tercio del siglo XIX. En Cáceres, por ejemplo, había en la segunda fecha, catorce entidades mercantiles en las que el comercio lanero siempre está en parte presente. En el entramado del propio comercio lanero, el crédito fluía en todas las direcciones, desde las sierras a las tierras de pastos y de éstas a los puertos de embarque y a Madrid, y en sentido inverso.

Como queda dicho, uno de los principales comerciantes laneros de ese momento fue el fundador del primer banco de Cáceres.

En Burgos ocurría algo similar. Los comerciantes laneros estaban también mezclados en diversos negocios de arrendamiento de rentas y de servicios crediticios en la ciudad. Por su parte, Dutari es también un comerciante orientado al mercado financiero, primero en Madrid, entre los clientes habituales de su tienda, luego fuera. Todas sus actividades se apoyaban en sus inversiones y beneficios en el comercio lanero, lo que le permitía ofrecer una amplia gama de servicios en Madrid y en provincias, así como fuera de España. Toda esa actividad no podría haberla realizado de no contar con un apoyo financiero solvente, basado en el negocio lanero. En este caso también puede valer el razonamiento inverso, es decir, la abundancia de relaciones que le había dado su actividad financiera es la que le permitió a Dutari entrar con fuerza en el negocio lanero. En todo caso, lo que resalta es la importancia de este negocio y su complejidad, pues si se quería crecer era necesario coordinar realidades muy distintas y también muy distantes. Es esa capacidad de relación la que fundamenta la solidez de los negocios y facilita la confianza.

En los puertos de mar los comerciantes parecen estar más especializados en la exportación. Ése parece ser el caso de los comerciantes bilbaínos, que tardarían en mostrar una inclinación por entrar en otros aspectos del comercio lanero, tradicionalmente controlados desde el interior. En Valencia, en cambio, la posibilidad de exportar lana de la región, llevó a una mayor conexión entre la compra de lanas locales y la exportación. Parece interesante hablar de Sevilla y destacar su notable papel como la segunda aduana exportadora de lana después de Bilbao, a pesar de ser un puerto al que rara vez se identifica



Rebaño de raza merina variedad blanca pastando en Castilla (Ruud Zwart)

con el comercio lanero. Su importancia se relaciona fundamentalmente con las lanas extremeñas.

Aunque la exportación de lanas no es el objeto de este trabajo, que se centra en el negocio mercantil y financiero, hay cuestiones que sería bueno recordar. Por ejemplo, que la tradicional exportación lanera, que venía de siglos medievales, había alcanzado cotas elevadas en el siglo XVI, pero más tarde entró en depresión durante buena parte del XVII, sobre todo en su segunda mitad. Luego vendría una recuperación durante la primera mitad del siglo XVIII, que daría muchas posibilidades a los grandes propietarios de ganados. A finales del siglo XVIII empezarían los problemas que se manifestarán de manera brusca en el siglo XIX, hasta la desaparición de la Mesta y de la exportación de lana fina merina. Esta realidad general puede tener, sin embargo, matices regionales, pues las zonas exportadoras eran varias.

Tampoco es un tema de este trabajo la relación entre las disponibilidades de materia prima y las posibilidades de desarrollo de la industria textil lanera, sin embargo, también cabe hacer algunas alusiones de interés. Así, por ejemplo, el deseo de lanas por parte de los financieros extranjeros para hacer sus negocios con la Monarquía,

podría haber representado una dificultad para el mantenimiento de la industria textil lanera en el siglo XVII. También sería cierto, *contrario sensu*, que el descenso de las exportaciones en el último tercio de ese siglo podría tener alguna relación con la renovación de la industria textil que en esos años se experimentó. Durante el XVIII, a pesar de las exportaciones, creció la industria textil. La cuestión era mantener un diferencial de precios razonable entre la lana exportada y los productos textiles, situación que empeoraría a finales del siglo XVIII. Las citadas medidas arancelarias que se toman en los años ochenta pueden tener, desde esa perspectiva, un sentido proteccionista para la industria. Por otra parte, es significativo ver que cuando la Compañía de Ganaderos de Soria no consiguió sus objetivos exportadores, se renovó el anterior celo industrializador de sus socios.

Curiosamente, no parece que la renta de lanas se utilizara como un elemento de la política económica. Es algo así como si se diera por supuesto que la cantidad de lana producida en España nunca podría ser utilizada para la industria, por lo que no había razón alguna para impedir su exportación. Las leyes de tanteo sólo trataron de dar preferencia en la compra a los fabricantes, nunca de excluir la exportación, e incluso



Las cañadas usadas en la Meseta desde antiguo por la trashumancia fueron reguladas por Alfonso X el Sabio en 1273 con la creación del *Honrado Concejo de la Mesta de Pastores*. La Cañada Real Soriana Oriental pertenece a las cañadas de La Mesta, parte de la provincia de Soria y llega a la de Sevilla, recorre unos 800 km, y en ella se fue mezclando lo nuevo con lo viejo como demuestra el puente de hierro de Fuentidueña de Tajo (Madrid), construido en 1871 y restaurado en 2001. Cuando no existía, los rebaños cruzaban el Tajo en barcos de maroma (Esetena)

ción de lanas apenas llegaron a suponer el cinco por ciento de los ingresos hacendísticos en los mejores momentos de la exportación. Por otra parte, en lo que respecta a la gestión, la renta de lanas, es decir, el control fiscal de sus exportaciones, fue de las últimas en pasar a administración directa (1749), mientras que la del tabaco, por ejemplo, que sí importaba mucho a la Hacienda, lo estaba ya desde 1730. Por otra parte, entre 1749 y 1783 no hubo ninguna alteración arancelaria, salvo la inclusión en esta renta del equivalente por el antiguo derecho de Servicio y Montazgo. Desde todas esas perspectivas da la impresión de que la renta de lanas no preocupaba demasiado a los responsables

de la Hacienda. No obstante, su presencia no era desdeñable en comparación con otras muchas rentas de menor entidad. La renta tenía además, otra ventaja nada desdeñable para la Hacienda: que era segura, relativamente estable y su gestión costaba poco. En conjunto, la renta de lanas ofrecía una interesante imagen de estabilidad.

En 1783 cambiaría la política arancelaria de la lana. En años de necesidades para pagar la guerra recién terminada, la Hacienda trató de renovar todos sus ingresos. En nuestro caso, se encontró con una realidad inesperada, que las cantidades de lana exportadas tendían a estancarse o a disminuir. La respuesta al problema será puramente fiscal: aumentar los aranceles. Así se da la paradoja de que al descenso de la exportación corresponde un aumento de los ingresos de la renta. Seguramente el principal efecto del aumento arancelario sería el aumento del contrabando.

Superada la Guerra de Independencia la situación se invierte: disminución arancelaria, exigida bien por la mentalidad liberal de la época, bien por la necesidad de evitar la caída de las exportaciones y de conseguir que se recuperase la cabaña. En cualquier caso, parecía claro que el monopolio *de facto* que durante tanto tiempo había tenido España sobre la lana merina en Europa, había terminado. Entre 1815 y 1834 (liberación de la saca de ganado), se asiste a una progresiva decadencia, por más que aún se mantuvieran un tiempo las exportaciones.

a algunos conspicuos tratadistas de temas económicos lo que les preocupaba sólo era que el fabricante pudiera abastecerse a precios acomodados, no que la lana saliera del país. La cuestión se reducía a un problema de intervención del precio de venta. En cierto modo, todo el mundo estaba de acuerdo en que el negocio de la lana era tan natural, que no era razonable modificarlo.

8. La Real Hacienda y la exportación de lana

La clave de todos los negocios a los que nos hemos referido es la exportación de la lana fina merina. Muchas veces se ha tendido a explicar la permanencia de las exportaciones laneras por el interés que la Hacienda tenía en ellas. La verdad es que los ingresos por la exporta-



Bibliografía recomendada

1. Anes G y García Sanz A (coords.). Mesta, trashumancia y vida pastoril, Madrid, Sociedad Conmemoración Tratado de Tordesillas, 1994.
2. Ruiz Martín F y García Sanz A (eds.). Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna, Barcelona, Crítica, 1998.
3. González Enciso A (ed.). El negocio de la lana en España (1650-1830), Pamplona, EUNSA, 2001.
4. García Martín P. La ganadería mesteña en la España borbónica (1700-1836), Madrid, Ministerio de Agricultura, 1988.