

## **Renta y pautas comercializadoras de los dominios hidalgos. Algunos ejemplos en la Galicia del Antiguo Régimen.**

Vitor Manuel Migués Rodríguez

Universidad de La Coruña

En una economía mayoritariamente rural, en la que la reducida dimensión de los núcleos urbanos y la escasa implicación de lo artesanal e industrial en el conjunto de la misma son constantes universales, la Galicia del Antiguo Régimen se nos presenta bajo un perfil eminentemente campesino en el que el pequeño propietario o cultivador no sólo es protagonista, sino principal nudo gordiano en el sostenimiento estructural de su economía. Partiendo de la base de que un considerable porcentaje del producto campesino se detraía en favor de las economías rentistas y, entre ellas, las controladas por la hidalguía eran muy abundantes, tanto en lo que representaban porcentualmente como en su “implantación” geográfica, colegiremos que en la detracción de rentas hacia los dominios hidalgos y en su posterior uso se presentan algunas de las claves principales para entender la economía de la Galicia precapitalista, aún más si se repara en la escasa importancia de los dominios territoriales de la gran nobleza frente a la constelación de pequeños y medianos patrimonios “fidalgos” que, junto a los eclesiásticos, cerraban el gran bucle económico del viejo reino, con la importante particularidad de su vigencia prolongada hasta bien avanzado el siglo XIX e incluso el XX<sup>1</sup>

Acontece, empero, que la vitalidad de los estudios sobre los grandes rentistas laicos se ha resentido en virtud de las fuentes, verdaderamente problemáticas, no tanto por su escasez sino por el reducido número de las que tienen acceso público. Nos estamos refiriendo a los libros contables o contabilidades. Quiere decir ello que al ya de por sí difícil acceso a los archivos hidalgos, hay que sumar la complicada localización de contabilidades que permitan, desde una óptica cualitativa y cuantitativa, establecer una mínima secuencia sobre el funcionamiento de estos patrimonios<sup>2</sup>

Mediante el uso de fuentes específicas pretendemos corregir parte de ese desajuste. El fondo del Marquesado de San Martín de Ombreiro, depositado en el coruñés Archivo del

---

<sup>1</sup> *Vid.*, al respecto entre otros a Villares Paz (1982 a); Migués Rodríguez (2002 a), cap.1, *et* Saavedra (1992).

<sup>2</sup> Sobre la problemática inherente a la casuística de la documentación privada en Galicia *vid.* Gallego Domínguez (1993), p.18, Presedo Garazo (2001), pp.41,42; *et* Migués Rodríguez (2002 b), pp.42-44.

Reino de Galicia proporciona una importante serie para la segunda mitad del XVIII que hace referencia a dos de sus numerosos, y en este caso principales, centros rentistas: las pousas de San Fiz de Asma y Tarrío de Cima, ambas las dos situadas en los feraces territorios de las riberas del Miño medio -en los límites del actual municipio de Chantada, ubicado al sur de la provincia de Lugo- y prototípicos ejemplos de construcciones que conjugaban el dúplice carácter de ser residencias para el descanso, y a la vez importantes núcleos económicos de gestión<sup>3</sup>.

En virtud de lo señalado en el preámbulo, resulta fundamental conocer las constantes económicas de estos dominios, en las cuales los procedimientos contables tienen gran importancia, y en ella los administradores son clave, en la medida en que la gestión de estas casas dependía de ellos habida cuenta del mayoritario absentismo de sus señores.

En San Fiz y Tarrío, al igual que en buena parte del noroeste, la aplastante mayoría de rentas provenían del cultivo de numerosas y diseminadas parcelas cuyo dominio útil era cedido a los campesinos en virtud de contratos principalmente forales.

Según nos revelan las fuentes, tras el cobro de rentas los administradores descontaban los gastos y partidas menores que incidían en la producción bruta, obteniendo así el líquido comercializable. Un ejemplo paradigmático en el caso del pazo de San Fiz nos lo proporciona el año de 1788, en el cual sobre 1.157 ferrados de centeno fueron comercializados 705 tras rebajarse 317 para gastos de casa, 22,5 para la manutención de los jornaleros y 10,5 sustraídos tras corregir los desajustes de cálculo por los diferenciales de medidas entre las diferentes comarcas de las que se extraía la renta. A diferencia del centeno, gran parte del trigo era cultivado en la propia reserva del dominio, de forma que frente a 24 cobrados 125 eran recolectados, rebajándose 27 para la siembra de la siguiente temporada, y comercializándose en consecuencia 27. Por último, y en relación con el vino se comercializaban 433 cañados y 65 moyos de las rentas de casa y de la granja de la Seara Vella -que aunque estaba situada en Ourense, orgánicamente se integraba en el dominio que estudiamos-, tras detraerse diversas cantidades tanto por consumo doméstico como por pérdidas diversas y ajustes en las medidas.

Tras señalarse estos extremos el administrador indicaba las partidas a través de las que vendía el excedente. Estas generaban la principal aportación económica cada año, de ahí

---

<sup>3</sup> Resulta fundamental conocer este carácter dúplice, y en cierta medida rústico, de las residencias nobiliarias gallegas para entender su genuina funcionalidad estructural. *In* Migués Rodríguez (2004), p.58.

que sumadas a las percepciones cobradas directamente en metálico determinasen el total de reales obtenido, el cual era denominado como *cargo*. A este se le descontaban en concepto de *data* los gastos del dominio en diversos conceptos. Sin embargo, una vez calculado el resultado de esta sustracción, su total era restado al líquido comercializado de las casas anexadas de Tarrío y Chantada, resultando de la citada operación el saldo final de los tres dominios, que tenían así un capítulo de gastos y saldos anuales que era común.

Lo más llamativo de esta práctica contable era que el mayordomo determinaba el saldo de su administración en función de una previsión basada en el dinero que el vinculero ponía a su disposición para la misma, que no era ni aproximadamente todo lo que se ganaba. De esta guisa, el mayordomo destacado en los dominios de San Fiz, despachaba continuas partidas de dinero para la sede central de todos los dominios –Lugo–, dejando en la primera localidad un monto aproximado para el mantenimiento de la hacienda. Una vez finalizado el ejercicio, el administrador configuraba el balance en base a esta última cantidad, o sea, no a lo que estrictamente costaba el dominio, sino su administración.

Este punto resulta de gran relevancia para la investigación, ya que el reflejo documental de estas prácticas resulta un poco opaco, ya que paralelamente a las partidas contables principales, los documentos esconden una letra pequeña entre la que, marginalmente y sin aparente relevancia, eran anotadas suculentas partidas en reales remitidas a Lugo, las cuales determinaban el saldo anual de la administración general<sup>4</sup>, el cual se presenta marcadamente inestable, guardando una relación, no proporcional, pero sí significativa con los ingresos de la Casa. A este respecto, y sin entrar en cuestiones metodológicas, podríamos señalar que el saldo era inestable, positivo y a veces muy importante. Tanto es así que entre 1760 y 1804 la contraposición entre los 1.150.925 reales de cargo, y los 750.435 de alcance definitivo, colocó el margen de beneficios del dominio en un elevado 65,2%<sup>5</sup>.

Antes de la comercialización se producían algunas detracciones, que en los dominios de la hidalguía gallega podían ser muy significativas en virtud de su carácter intermediario, o sea, de su posición intermedia en la cadena derechos perceptivos.

---

<sup>4</sup> En este sentido, la administración de los dominios hidalgos guarda cierta similitud con la de los prioratos en las economías monásticas, en el sentido de que estos no sólo dependían de las casas centrales, sino que su actividad económica, más volcada a la comercialización que éstas, estaba determinada por su carácter dependiente.

*Vid.* al respecto a Villares Paz (1982), p.30; *et* Rionegro Fariña (1998).

<sup>5</sup> Porcentaje superior al 43% señalado en su día para la Casa de Lagariños. *Vid.* al respecto a Villares Paz (1982), p.32.

Aunque hoy en día se ha colegido que en cierta parte de las casas gallegas la dependencia hacia dominios directos es escasa e incluso marginal, a la altura del siglo XVIII, cuando son habituales los conglomerados institucionales de varias casas, es casi automático el que un significativo porcentaje de la cosecha se dedique al pago a directos dominios. En el caso del conjunto institucional que nosotros estudiamos, el de la Casa de San Fiz y su evolución en el XIX -el Marquesado de San Martín-, el dominio conocido como la torre del Boedo retenía un 14,43% de la renta en dinero y especie en pago por pensiones diversas.

Similares conclusiones se observan en el caso de la llamada “Casagrande” de Villafranca del Bierzo, pues tomando el año de 1792 como ejemplo, las retenciones implican un total de un 23,71%. En el caso del dominio de San Fiz de Asma, las contabilidades de 1760-1821 revelan un 24,91%, dato que unido a los anteriores marca una media de un 17,37% para el conjunto de los dominios estudiados.

En consecuencia, las tres detracciones establecen porcentajes de un 14,43%, 12,77% y 24,91%, lo que registra una media de un 17,37%.

Una vez detraída una importante porción de lo recaudado, este quedaba listo para vender en su totalidad, pues una cuestión que es afirmada textualmente por las cuentas es que todo aquello que no se sustrajese de lo cobrado se dedicaba de inmediato a la comercialización, evitando almacenamientos prolongados<sup>6</sup>

Por ello, la comercialización se erige como fase final y decisiva del ciclo económico rentista, y su frecuencia y monto obligan a suponer que se trataba mucho más que de una simple operación, sino de una auténtica estrategia mercantil, para la cual sería óptimo un hábil manejo espacio-temporal de la venta, así como una sosegada acción calculadora en lo tocante a los precios y a la negociación de los mismos<sup>7</sup>. Hemos querido comprobar si eso era así analizando los productos más utilizados en la comercialización como eran el centeno y el vino.

**TABLA 1: HECTOLITROS DE CENTENO Y VINO & DINERO COBRADOS POR LA CASA DE SAN FIZ**

	CENTENO	VINO	TOTAL	DINERO
1760	254,2	185,6	439,8	4.804

<sup>6</sup> Constatar similares conclusiones para comarcas costeras *in* Iglesias Blanco (2004), p.139.º

<sup>7</sup> Son harto conocidas las grandes implicaciones de la comercialización, principalmente derivadas de la acción de acaparadores y su acción distorsionadora. *In* Reher (2001), p.562.

1761	272,1	255,4	527,5	4.205
1762	164,4	259,7	424,1	947
1763	204,8	177,2	382	1.372
1764	204,8	266,3	471,1	910
1765	328	294,7	622,7	955
1766	273,1	207,7	480,8	1.477
1767	241,3	322,2	563,5	1.332
1768	113,4	213,1	326,5	1.673
1769	132,4	273,1	405,5	1.299
1770	234,3	265,4	499,7	1.197
1771	139,1	239,5	378,6	1.480
1772	315,6	251,3	566,9	1.379
1773	217,8	215	432,8	2.560
1774	268	264	532	1.326
1775	205,6	238,6	444,2	1.241
1776	215,6	264,5	480,1	1.458
1777	289	195	484	1.183
1778	281,1	291,2	572,3	1.544
1779	113,5	264	377,5	1.521
1780	261,3	233,6	494,9	1.270
1781	233,7	196,8	430,5	3.191
1782	249,3	276,3	525,6	1.445
1783	178,3	244,5	422,8	2.296
1784	253,4	268,1	521,5	2.698
1785	230,5	285	515,5	1.278
1786	-	-	-	4.822
1787	225,4	223,8	449,2	4.558
1788	177,4	202,7	380,1	2.865
1789	219,5	186,8	406,3	1.442
1790	223,9	222,7	446,6	2.051
1791	212,2	272,2	484,4	4.530
1792	113,2	232,9	346,1	1.178
1793	289	231,3	520,3	2.695
1794	200,5	241,8	442,3	2.385
1795	233,5	191,5	425	4.197
1796	160,2	267,2	427,4	1.658
1797	277,4	241,8	519,2	1.954
1798	217,8	235,4	453,2	4.063
<b>MEDIA</b>	<b>227,5</b>	<b>242,1</b>	<b>469,6</b>	<b>-</b>

Estos eran comercializados en unas cantidades irregulares en su diacronía, traduciendo el habitual perfil con dientes de sierra que en este caso manifiesta un fuerte mimetismo con la renta cobrada, confirmándose no sólo la regularidad de las detracciones aplicadas al

producto bruto, sino la íntima correspondencia existente entre este y el puesto en el mercado<sup>8</sup>; proceso hecho casi podríamos decir que de forma directa, sin ninguna especulación derivada de hipotéticos almacenamientos de renta de un año para otro. Así pues, la equivalencia entre el % cobrado y el % comercializado en San Fiz y otros dominios gallegos se manifiesta indudable<sup>9</sup>. A día de hoy creemos que la explicación es múltiple, está concernida con las constantes climáticas y las pésimos sistemas de almacenaje y transporte de cereales en Galicia, y así nos lo constata uno de los principales tratadistas en la materia, el administrador y archivero de Betanzos Froilán Troche y Zúñiga:

*“La conservación de los granos depende de muchas causas, su recolección y maja, el tiempo húmedo o enjuto, contribuyen mucho, las arcas en que los tienen los labradores antes de conducirlos a las tullas de los hacendados, están por lo regular infestadas de orujo, gorgojo y mas insectos, los sacos o foles en que lo conducen suelen estar barnizados de harina, que es muy mala su mezcla para la conservación: se agrega a esto el que muchos lo rocían o humedecen con agua para aumentar en la medida, el conducirlo por mal tiempo, y aun por bueno si es de noche, como sucede a los que están lejos y participa del rocío y aun del lunar”<sup>10</sup>.*

La posibilidad de que la mayoría de la comercialización fuese efectuada a través de una subasta parece peregrina, no sólo por la cantidad de los productos, sino incluso por el número de operaciones autónomas que registraban los administradores. Tanto es así que entre 1760 y 1821 se efectuaron una media de 6,32 operaciones de venta anuales en lo relativo al centeno, siendo 6,4 la cantidad señalada para el vino.

---

<sup>8</sup> De ahí que hubiese una fuerte relación entre el total puesto en el mercado y la coyuntura agraria. De esta forma, crisis de subsistencia acaecidas en el Miño Medios se manifiestan nítidamente en 1762, 1779 o 1811; mientras que épocas de bonanza sobresalieron en 1765-66, 1793, 1812 o 1820.

Vid. Eiras Roel (1987), p. 269.

<sup>9</sup> De forma que la porción de renta destinada a la venta dependía directamente de la capacidad de pago de los foreros, lo que justifica que en los años de malas cosechas, la Casa de San Fiz no incrementase el total puesto en el mercado, a diferencia de lo observado en instituciones rentistas como el monasterio de San Martín Pinario.

Vid. al respecto a Villares Paz (1982), p.32.

<sup>10</sup> Troche y Zúñiga (1831), p.198.

Los documentos no permiten nada parecido a una microhistoria de estas transacciones, pero sí un relativo detallismo en lo concerniente con las operaciones, las cuales se supone que fueron efectuadas en la feria o en el mercado local<sup>11</sup>-, lo cual no impide afirmar que se efectuaban en momentos diferentes del calendario, circunstancia que explicaría notables divergencias de precios en adquisiciones similares en cantidad, tal y como vemos a continuación:

<b><u>1763</u>      <u>COMERCIALIZACIÓN DEL CENTENO</u>      <u>1781</u></b>	
<b>200 ferrados a 8,1 rs la ud.</b>	<b>364 ferrados a 6,5 rs la ud.</b>
184 fdos a 8,5 rs	6 fdos a 7 rs
248 fdos a 14,1 rs	2 fdos a 7,5 rs
97 fdos a 8,5 rs	118 fdos a 8 rs
86 fdos a 9,5 rs	389 fdos a 7,7 rs
58 fdos a 10 rs	
<b><u>1796</u></b>	<b><u>1808</u></b>
<b>18 ferrados a 16 rs la ud.</b>	<b>262,5 fdos a 7 rs la ud.</b>
31 fdos a 20 rs	519 fdos a 8 rs
92 fdos a 18,5 rs	243 fdos a 7,5 rs
3 fdos 29 rs	82 fdos a 14 rs
90,5 fdos a 18 rs	118 fdos a 14,5 rs
63 fdos a 17 rs	38 fdos a 9 rs

Esta comercialización diversificada cuantitativa y temporalmente, se repetía con el vino:

<b><u>1762</u>      <u>COMERCIALIZACIÓN DEL VINO</u>      <u>1777</u></b>	
<b>72 cañados a 19 rs la ud.</b>	<b>61 cañados a 39 rs la ud.</b>
31 cañados a 19,2 rs	5 cañados a 40 rs
197 cañados a 20 rs	52 cañados a 34 rs
35 cañados a 23 rs	79 cañados a 34,5 rs
37 cañados a 26,8 rs	42 cañados a 36 rs
0,5 cañados a a 18 rs	

<sup>11</sup> Tal e como facían os administradores dos priorados e moitas institucións rendeiras da época. Vid. Entre otros a Villares Paz (1982), p.31.et Rubio Pérez (1987), p.396.

1783	1796
190 cañados a 35 rs la ud.	70 cañados a 31 rs la ud
0,5 cañados a 34 rs	221 cañados a 30 rs
82 cañados a 35,2 rs	24 cañados a 32 rs
50 cañados a 35,5 rs	13,5 cañados a 29 rs
48 cañados a 36 rs	50 cañados a 27 rs
1 cañado a 36 rs	79,5 cañados a 26 rs

El número de ventas registradas por ejercicio es un indicador significativo pero que no aconseja juicios preconcebidos. Resulta evidente que en las épocas de bonanza, cuando la inflación no se percibía, no se daban las circunstancias para un excesivo juego con los precios frente a momentos de carestía, en los que la mejor situación de los rentistas permitiría retrasar las ventas en la búsqueda de una mejor ratio ferrado/real o cañado/real. Por otra parte, los años de abundancia solían tener un excedente más voluminoso y difícil de colocar en pocas operaciones. Además, las potencialidades negociadoras de los mayordomos son menores en tiempos de precios bajos, lo que podría determinar partidas numerosas y pequeñas inducidas por la fuerza negociadora de la demanda y el deseo vendedor del rentista. Son hipótesis a constatar, pero que denotan que un espaciamento numérico temporal de las partidas no tenía porque responder a causalidades unívocas.

TABLA 2: COMERCIALIZACIÓN DEL EXCEDENTE DE SAN FIZ. CENTENO

	A	B	C	D	E
1742	13	4,2 Reais	3,1 Reais	295/3,4/1.032	1,7 Reais
1743	8	2,4	2,1	270/2,11/571	0,3
1760	5	9,7	7,4	610/8/4.892	2,3
1761	3	6,3	6,2	590/6/3.537	0,1
1762b	2	7,2	7	383/7/2.684	0,2
1763	6	14,1	8,1	248/14,1/2.100	6
1764a	3	10	9	409/9/3.681	1
1765b	7	4,4	4,1	531/4,1/2.187	0,3
1766	2	4,2	4	967/4/3.868	0,2
1767	6	5,5	5,3	227/5,5/1.248	0,1
1768	3	16,1	11,5	128/11,5/1.472	4,6
1769	18	15	11,4	93/11,4/1.061	3,6
1770	21	7,5	6	92/6/611	1,5
1771a	13	10,5	8,5	81,5/10/815	2
1772b	19	5,6	5,2	145,5/5,3/787	0,4
1773a	11	9	7,9	179/8/432	1,1



1774	7	9	7,5	231/7,7/1.797	1,5
1775a	3	7,7	7	505/7,7/3.921	0,7
1776	4	8	7,7	355/7,7/2.756	0,3
1777b	8	7	6	325/6,7/2.201	1
1778b	7	8	6,5	695/6,5/4.517	1,5
1779a	4	9	8,7	178/9/1.606	0,3
1780	8	6,7	5,9	422/6,5/2.743	0,8
1781	5	8	6,5	389/7,7/3.020	1,5
1782	6	7,7	7	359/7,7/2.787	0,7
1783a	3	11	10,7	409/10,7/4.402	0,3
1784	1	8	8	887/8/7.096	0
1785b	4	6,5	6	388/6,5/2.522	0,5
1787b	2	6,7	6,5	725/6,5/4.715	0,2
1788	6	8,5	7,5	164/8/1.312	1
1789a	8	14,5	10,5	302/12/3.630	4
1790a	8	11	8,5	315/9/2.907	2,5
1791	4	9	8,5	447/9/4.023	0,5
1792a	2	14	13	108/13/1.404	1
1793b	3	8	7,5	780/8/6.056	0,5
1794b	2	7,5	7	524/7/3.673	0,5
1795	3	11,5	10	486/11/5.351	1,5
1796a	6	20	16	92/18,5/1.702	4
1797a	4	15	14	584/15/8.760	1
1798b	5	13	10	240/10,5/2.520	3
1799	20	17	15	94/17/1.598	2
1800a	5	23	19,5	156/20/3.120	3,5
1801a	11	21	13	364/21/7.644	8
1804b	7	13,5	9	377/11/4.167	4,5
1806	3	13	12	811/12,5/10.137	1
1807	5	11,5	8	464/8/3.716	3,5
1808b	6	14,5	7	519/8/4156	7,5
1809a	6	24	14	463/14/6.482	10
1811a	4	23	21	444/22/9.768	2
1812	5	18	15	659/17/11.203	3
1813	3	17	15	393/17/6.681	2
1814	4	16	13	374/14/5.236	3
1815b	6	18	14	285/15/4.275	4
1816a	4	25	17	740/17/12.580	8
1817	11	20	13	305/16/4.880	7
1818b	4	10	7	500/8/4.000	3
1819b	3	6	4,5	197/4,5/886	1,5
1820	9	4,6	4	590/4/2.360	0,6
1821	4	5,5	5	546/5/2.593	0,5

<b>MEDIA</b>	<b>6,32</b>	-	-	-	<b>2,18</b>
--------------	-------------	---	---	---	-------------

**A: Número de operaciones; B: Precio más elevado; C: Precio más bajo; D: Operación más voluminosa (fds & precio); E: Diferencial precio alto/bajo. 1760a: Año de precios altos/1762b: Año de precios bajos.**

TABLA 3: COMERCIALIZACIÓN DEL EXCEDENTE DE SAN FIZ: VINO

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
1742	13	4,3	3,1	295/3,4/1.032	1,1
1743	8	2,4	2,1	270/2,1/571	0,3
1760a	7	27	22	50/22/1.100	5
1761	4	30	27,1	132/27,3/3.608	2,9
1762b	5	26,8	18	197/20/3.950	8,8
1763a	5	44,2	26,7	117/30,5/3.574	17,5
1764	3	22,4	21	316/21,6	6.856
1765b	8	25,7	16	130/25,7/3.340	9,7
1766a	3	33	30	229/30/6.870	3
1767	7	27	22	173/22/3.806	5
1768	1	30	30	300/30/9.000	0
1769	14	21,5	18	64/18/1.152	3,5
1770b	12	14	12,2	105/11/1.163	1,8
1771a	9	24,5	23,5	111/24,5/2.725	1
1772b	9	14	13	82,5/13/1.067	1
1773	9	32	29	92,5/30,5/2.809	3
1774a	6	30	25,5	114,5/25,5/2.919	4,5
1775b	5	19,5	18,5	125/19,2/2.404	1
1776	10	29	20	88,2/20/1.767	9
1777a	5	40	34	79,7/34,5/2.751	6
1778	7	26	19,5	181/20/3.635	6,5
1779	6	26	24	184/24,7/4.566	2
1780a	9	40	30,5	79,7/40/3.190	9,5
1781a	2	40	39	267/39/10.442	1
1782	4	30	27	39/29/1.131	3
1783a	5	36	35	190,5/135/6.667	1
1784	1	21	21	409/21/8.594	0
1785b	14	27	14	90/14/1.318	13
1787	4	31	22	160,5/22/3.531	9
1788b	7	31,5	30	90,5/30/2.715	1,5
1789	7	40	32	105/34/3.578	8
1790a	4	44,5	44	300/44/13.200	0,5
1791	3	34	33	113,5/33/3802	1
1792	4	38	32	133/34,5/4.588	6
1793b	6	30	23	105/23,5/2.473	7
1794b	7	40	27	92/27/2.484	13
1795a	2	42	42	193/42/8.106	0
1796	6	32	26	221/30/6.637	6

1797a	4	45	38	287/38/10.915	7
1798	2	37	36	409/36/14.724	1
1799	7	38	30,5	156/32/5.008	7,5
1800a	6	51	43	182/50/9.112	8
1801	6	46	40	366/46/16.847	6
1804b	7	20	14,5	301/20/6.020	5,5
1806	3	60	56	117,5/60/7.078	4
1807	4	49	43	218/45/9.821	6
1808a	10	100	44,5	202/90/18.225	56,5
1809a	3	120	110	230/110/25.300	10
1811a	4	113	110	71/110/7.810	3
1812	7	80	59	157/60/9.465	21
1813b	4	64	60	69/64/4.416	4
1814	6	64	57	150/60/9.000	7
1815	2	62	60	230/60/13.800	2
1816b	3	48	45	55/45/2.475	3
1817a	10	80	42	145/60/8.700	38
1818b	9	32	18	450/21/9.450	14
1819b	11	30	26	112/27/3.024	4
1820	12	40	24	98/25/2.450	16
1821	8	40	35	338/38/12.844	5
<b>MEDIA</b>	<b>6,4</b>	-	-	-	<b>6,8</b>

**A: Número de operaciones; B: Precio más elevado; C: Precio más bajo; D: Operación más voluminosa (ids & precio); E: Diferencial precio alto/bajo. 1760a: Año de precios altos/1762b: Año de precios bajos.**

En base a las tablas presentadas, conocemos con detalle las características de la comercialización, tanto de centeno como de vino durante sesenta años. Se confirma la existencia de un diferencial entre los precios que se establece en 2,18 reales para el pan y 6,8 en el caso del vino, lo que refleja un significativo juego. Sin embargo, y más allá del juego mensual, es preciso investigar en las derivaciones económicas de la coyuntura agraria de tipo interanual, lo que implica determinar hasta qué punto las vicisitudes del año agrícola determinaban la comercialización del excedente y el beneficio económico del dominio.

Discriminando anualidades en las que la comercialización fuese realizada en años de precios bajos frente a otros en los que la situación fuese inversa, así como aquellos años en los que lo cobrado por la casa fuese poco (más del -25%) frente a los que lo cobrado creció sobre el monto teórico por lo menos en un 5%, adoptándose como base los precios de la granja vecina de San Mamede de Oleiros.

Identificados los años “óptimos” y los inflacionistas, así como los de déficit o superávit en la cobranza, se procedió a reunir los mismos en una tabla, en cuya realización se

realizaron ciertos ajustes concernientes a las transacciones reducidas propias del comercio minorista especialmente en el caso del vino, a fin de no falsear la investigación en lo relativo al número de operaciones y a los precios extremos de las mismas. Obviamente, así, cualquier transacción cuya cantidad no llegase a los dos cañados, prescindiéndose también de los precios derivados de operaciones inferiores a 10 cañados.

**1771 EJEMPLOS DEL COMERCIO DE VINO 1776**

1 cañado a 20 rs.la ud.	3 cañados a 17 reales la ud.
41 cañados a 23,5 rs	88 cañados a 20 rs
45 cañados a 24 rs	32 cañados a 20,2 rs
23 cañados a 24 rs	45 cañados a 21 rs
10 cañados a 24,5 rs	41 cañados a 21,5 rs
12 cañados a 24,5 rs	51 cañados a 22,5 rs
111 cañados a 24,5	47 cañados a 24 rs
4 cañados a 24,6	42 cañados a 27,5 rs
82 cañados a 24	37 cañados a 28 rs
4 cañados a 24	20 cañados a 29 rs

Si a estos ejemplos sumamos el anterior de 1762 se ve como casi siempre se producía un mínimo de una operación a cuyo monto reducido se sumaba lo ajustado del precio. Así, en 1762, el precio más reducido –18 reales- lo obtuvo aquel que negoció la cantidad más pequeña –1/2 cañado-; y aunque no siempre era así, lo mismo se repitió en 1771 y 1776, cuando se dio la paradójica circunstancia de que mientras 47,5 cañados fueron vendidos a 24 reales, 3 lo fueron por 7 menos.. Se trata de operaciones difícilmente explicables por la temporalidad, habida cuenta de que eran demasiado esporádicas, pero que tampoco se comprenden a través del mercado, pues lo que este exigiría sería lo contrario, o sea, la elevación del precio proporcionalmente a la menor cantidad vendida, tal y como sí acontecía en la mayor parte de los casos.

Probar esta afirmación es interesante, lo cual intentamos anotando el volumen de la partida vendida a menor precio, lo que podría comprobar dos cuestiones: A) Constatar si el descenso del precio es directamente proporcional cuanto mayor es la cantidad vendida; y B) Comprobar si el conjunto de una partida X vendida a un precio Y respondía a una única operación de venta o si escondía diferentes negocios –a diferentes compradores y en distintas circunstancias espacio-temporales- que fueron unificados por el escribano en las contabilidades por ser realizados bajo un mismo precio.

Los resultados indican como norma común que la partida más grande era negociada a la baja. Así se constata estableciendo el cociente entre el precio de la partida más voluminosa menos el precio mínimo del comercio anual, y el diferencial precio alto/bajo. El cociente queda entre 0 y 1, indicando un mayor acercamiento a 1 una menor validez de la hipótesis “venta voluminosa = precio bajo”.

Así, y considerando los cocientes entre 0 y 0,25 como cumplidores de la hipótesis<sup>12</sup>; los de entre 0,25 y 0,50 como parcialmente<sup>13</sup>; y los restantes como discrepantes de la misma<sup>14</sup>, se saca una preponderancia de los primeros, aunque sin resultar aplastante. La tabla que presentamos presenta los datos resumidos:

#### COCIENTES DE PRECIOS COMERCIALIZADORES (SAN FIZ: 1742-1788)

CENTENO			VINO		
0-0,25	0,25-0,50	0,50-1	0-0,25	0,25-0,50	0,50-1
52,5%	15,2%	32,2%	67,7%	10,1%	22%

Así lo ilustran los porcentajes sacados de las cifras del centeno -31, 9 e 19- y del vino -40, 6 e 13-. Estas acusan una mayor validación de la hipótesis que aquellas, si bien en todas se manifiesta una tendencia reducida a reproducir el precio más alto de las operaciones de venta en la más importante de ellas.

Creemos que esta circunstancia no invalida la hipótesis de partida, pero obliga a considerar posibles causalidades de esta disonancia. De hecho, si agrupamos los cocientes según años inflacionistas o no, sacamos para los primeros cifras de 0,41 y 0,25 –centeno y

<sup>12</sup> En este caso, los cocientes más altos -0,25- apenas señalan una leve oscilación del precio más bajo, lo cual se demuestra a través de los siguientes ejemplos: En 1772, siendo el cociente del pan de 0,25, la cantidad más alta comercializada -145,5 ferrados- fue vendida a 5,3 reales la unidad, con un diferencial de 0,1 real frente al precio más bajo negociado -5,2-, y de 0,3 frente al más alto -5,6-. Lo mismo se percibe en el vino, ya que en el año de 1789 con el mismo cociente, los cañados más numerosos fueron vendidos en una operación a 34 reales, siendo el precio más bajo de 32 y el más alto de 40.

<sup>13</sup> Tal e como se refleja en 1789 para el pan, en el que con un cociente de 0,37, la partida más grande se comercializó a 12 reales, siendo los extremos de 14,5 e 10,5 respectivamente. El vino vendido en 1779 lo fue entre 26 y 24 reales, pactándose la venta más grande en 24,7.

<sup>14</sup> Así, los 389 ferrados de pan vendidos como cantidad más grande en 1781, lo fueron a 7,7 reales, cuando los precios mínimo y máximo eran de 6,5 y 8 respectivamente. Después de doce meses se repitió el precio de 7,7, sólo que siendo esta vez el más alto de todas las comercializaciones. Igualmente, años como 1765, 1771, 1780, 1801-1806 y 1813, representaron para el vino, ejemplos de cómo el precio más elevado podía coincidir con el de la partida más voluminosa.

vino respectivamente-, y para los segundos  $-0,20$  y  $0,30$ -; mientras que dichos cocientes para los años de malas cobranzas ( $-25\%$  del monto teórico) y buenas (más del  $5\%$ ), los resultados fueron de  $0,41 / 0,04$  para el centeno, y  $0,31 / 0,25$  para el vino.

En el caso del pan, estos datos podrían representar una lógica tendencia a ajustar más el precio cuando el vendedor figuraba en una posición menos ventajosa. Teniendo en cuenta que el precio de la operación más voluminosa podía ser representativo de una coyuntura dada, parece evidente que en los años de escasez el administrador podría tensar más las negociaciones, de forma que no sería extraño que finalmente la cantidad más voluminosa apareciera vendida a un precio más elevado que la negociada más a la baja, mientras que en los años de abundancia las ventas grandes tendrían que ajustarse mucho más en el precio, de forma que estas acostumbrarían a acordarse a un nivel bajo, lo que en el cociente implicaría un acercamiento a la unidad.

No es raro que en el vino no se manifieste esta contradicción de forma tan clara, pues a pesar de que su negociación estuvo afectada por la coyuntura, no se trataba de un producto tan indispensable para el mantenimiento como sucedía con el centeno, verdadero cereal de la supervivencia<sup>15</sup>. En este caso, y comprobado que los cambios de administrador no implicaban mudanzas importantes<sup>16</sup>, el hecho de que en las anualidades extremas los comportamientos del vino y el centeno fuesen contrapuestos debe interpretarse como que en los momentos en los que el pan era indispensable, el vino se negociaba a la baja, mientras que cuando el pan era abundante, la mayor demanda del vino generaba una más tirante negociación de este último producto<sup>17</sup>.

Existía, pues, una tendencia de negociar a la baja –muy a la baja en los años de abundancia- la partida más voluminosa puesta en el mercado, lo que por otra parte confirma la fiabilidad de la fuente en el sentido de agrupar partidas únicas bajo un mismo precio y no diversas unificadas por el escribano. Sería inmejorable ponderar las

---

<sup>15</sup> Además, y como ya se vio en Francia, no conviene desbotar que en los períodos de precios elevados el consumidor de trigo se pasase al centeno.

*In* Labrousse (1980), p.123.

<sup>16</sup> En las tablas sobre comercialización las anualidades en las que se producía cambio de administrador están marcadas con trazo doble.

<sup>17</sup> En lo relativo al pan se ve como aquellos años en los que el precio fue muy bajo (1765, 1772, 1808 e 1819), la media del cociente sólo ascendió a  $0,09$ , mientras que dos anualidades muy críticas, 1801 y 1812 se situaron en un  $0,75$ . Lo mismo sucedía con el vino pero al revés, puesto que los años con precios muy altos (1761, 1766, 1790, 1802 e 1809) determinaron un cociente de  $0,01$ , mientras que los contrarios (1765, 1770, 1804, 1813 e 1819) implicaron un  $0,65$ .

circunstancias del comercio mensual y el juego con la soldadura, pero la tremenda discreción de las fuentes nos lo impide.

En lo concerniente al rol jugado por los precios en las prácticas comercializadoras de la casa de San Fiz de Asma, lo primero que destaca es la correspondencia entre una mayor renta cobrada en los años de precios bajos y viceversa, lo que ratifica la dinámica cíclica de San Fiz dentro de la coyuntura agraria de la Tierra de Chantada, teniendo en cuenta que, A) las oscilaciones de los precios que revelan las contabilidades de la quinta se corresponden con las de la vecina granja cisterciense de Oleiros; e B) incrementos y bajadas de precios se manifiestan inversamente proporcionales al aumento o disminución de la renta puesta en el mercado.

Así, la media de hectolitros de pan cobrados por San Fiz en los años de precios bajos fue de 268 –331 después de 1798-, frente a 188 –236,6- en los años críticos, decreciendo la proporción del vino al situarse entre 252,2 –296 después de 1798- y 219 –281,8-. Oscilaciones muy significativas no sólo por lo que representaban socialmente, pues lo percibido estaba obtenido mayoritariamente de rentas fijas, sino por sus implicaciones internas, ya que al existir una detracción premercado poco variable, los citados movimientos repercutían directamente en la cantidad de renta situada en el mercado, lo que se observa en los datos de las anualidades de gran déficit (-25%) y de superávit (más del 5% de la renta a percibir).

En consecuencia, aquellos años en los que la coyuntura agrícola era favorable, la Casa de San Fiz incrementaba lo puesto a la venta, que al integrar un mayor excedente de los rentistas, hacía cotizar a la baja. No es de extrañar que en las anualidades de crisis superlativa, como 1811, la renta cobrada en centeno fuese de 64,2 hectolitros frente a tres años antes, en los que la bonanza de la anualidad, la situó en 368,5. De esta forma, y al no haber almacenamientos, lo esperado se corresponde con la lógica: en años críticos menos cobranza, y menos venta, si bien a mejor precio<sup>18</sup>.

La determinación de estrategias comercializadoras determinadas por estas circunstancias obliga a discernir si el número de operaciones llevadas a cabo era afectado más por la cantidad a comercializar o por el precio. En el caso del centeno, a pesar de colocarse

---

<sup>18</sup> Lógica que no siempre se mantenía. Ejemplos de otras instituciones rentistas prueban que en ocasiones las necesidades de liquidez, prácticas administrativas –cambio de abad-, o determinados privilegios de compra determinaban la cantidad y el precio de las transacciones mucho más que la propia coyuntura.

*Vid.* al respecto Sebastián Amarilla (1990), pp.17-27; *et* Carrasco Martínez (1991), p.458.

menos cereal en el mercado durante los años inflacionistas, la escasez propia de los mismos hacía igualar, e incluso superar, el número de operaciones efectuadas en los años de precios bajos -5,8 de estos últimos frente a 6,1 de los primeros<sup>19</sup>. Sin embargo, el caso del vino era divergente, ya que el número de operaciones parece estar más influenciado por el total puesto a la venta.

Por otra parte no conviene olvidar el rol de los administradores. Su habilidad para obtener el máximo beneficio posible dependía directamente del trabajo efectuado en el mercado, que solía traducirse en positivo en la negociación de muchas partidas, jugando principalmente con la temporalidad.

Reparando en las pautas comercializadoras justo antes y después de un nuevo administrador<sup>20</sup>, se observa que todos ellos comenzaron su gestión con un número de ventas notablemente superior al efectuado por su predecesor, e incluso a las realizadas por ellos mismos posteriormente, lo que parece ser un síntoma de una mejor abnegación en su trabajo<sup>21</sup>. Teniendo esto en cuenta, e incidiendo en la tendencia al descenso del precio conforme crece el volumen de partida, se concluye la dificultad a la hora de interpretar la evolución del número de operaciones de venta, que si bien parecen influenciarse por la coyuntura, tan o más vivamente lo estaban por las prácticas de los administradores<sup>22</sup>.

Esto resulta así porque el número de operaciones de venta es algo contingente, siendo determinadas, más que en ningún otro factor, por la voluntad humana, y a diferencia del juego con los precios, el mercado no restringía el marco de actuación de forma clara. Contraponemos, pues, la incertidumbre en este punto frente a una mayor seguridad en lo relativo a los precios, mucho más implicados en coyunturas generales e ineludibles que en actuaciones particulares.

En la pretensión de esta seguridad se estableció el diferencial precio alto/precio bajo por períodos según los precios y lo cobrado, evaluando así el ensanchamiento o disminución

---

<sup>19</sup> Algo similar acontecía en las épocas de déficit de cobros, en las que se realizó una media de 6,5 operaciones, frente a 7,5 en épocas de superávit, cantidad que de eliminar el año desproporcionado de 1772 – con 19- quedaría en el 5,2.

<sup>20</sup> El cambio de administrador en las tablas números 2 y 3 se marcan con divisorias horizontales con doble línea.

<sup>21</sup> El beneficio de la comercialización siempre redundaba en los señores, de ahí que estos tuviesen que demostrar gran celo en supervisar a los administradores. Algo muy diferente a lo que acontecía cuando las rentas eran controladas por arrendatarios, de cuyas prácticas especulativas partieron las fortunas de muchas burguesías comerciales.

*In* García Sanz (1977), pp.182 *et* 193.

<sup>22</sup> Punto que las recientes investigaciones reafirman con contundencia. *Vid.* Iglesias Blanco (2004), p.123.



de la oscilación según las condiciones del mercado. De partida observamos un mayor diferencial de precios con un dinamismo superior en las transacciones, e incluso se podría aventurar la hipótesis de que este más variado juego con los precios fuese indicativo de una mejor actividad negociadora del dominio. De admitirlo las cifras ilustrarían una favorable situación del mercado para la quinta en aquellos años de precios altos, esto es, en las épocas en las que la renta cobrada y la comercializada eran menores, pero en las que el negocio sería más certero.

Tal conclusión se desprende de los diferenciales que se observan entre los años de precios bajos –diferenciales para centeno y vino de 1,9 y 6,3 respectivamente- y de precios altos –3 y 10,1-. Desde esta perspectiva se podría cifrar el potencial negociador del administrador en el pan, superior en un 36,6% en las épocas de crisis, mientras que en el caso del vino sería un 38%. Atendiendo a los años de superávit en las cobranzas, el porcentaje era aún mayor en el caso del centeno, de forma que frente a un diferencial de 2,6 reales cuando se cobraba menos del –25% del monto teórico, el administrador casi no jugaba con los precios –0,6 de diferencial- cuando lo cobrado y comercializado era abundantísimo.

Cuando se cobraba abundante centeno sólo se ponía a la venta un 59,4% del mismo- 118,6 hectolitros-, pero los precios manejados (desde 14,9 hasta 12,2 reales) y la situación aventajada del vendedor con más potencialidad negociadora –6,5 operaciones siendo la de mayor monto negociada a un precio beneficioso (280 ferrados a 13,1 reales)- propiciaron un beneficio de 9.394 reales frente a los 4.882<sup>23</sup> obtenidos en los años de cobranza abundante, a pesar de que en estos últimos lo puesto en el mercado era muy superior<sup>24</sup>.

Así pues, para el caso del centeno, en los años de grandes cobranzas la casa doblaba lo puesto a la venta -98,4% mas-, pero los precios bajos y la escasa negociación de los mismos, con diferenciales escasísimos -0,6 reales precio alto/bajo-, generaban un escaso margen de maniobra traducido en pocas operaciones de venta -7,5- a precios económicos, de forma que finalmente a pesar de doblar la venta los beneficios se reducían a la mitad (-48%). Y teniendo en cuenta que lo mismo sucedía en aquellos años en los que

---

<sup>23</sup> La obtención de la media en reales se hizo sumando el beneficio obtenido año por año y agrupándolo según la coyuntura.

<sup>24</sup> Dado que como “gramínea robusta de las tierras pobres” las oscilaciones estacionales del precio del centeno reproducían las del trigo, mas amplificándolas y permitiendo un importante beneficio en la comercialización del primer cereal.

*In* Labrousse (1980), p.124.

predominaban los precios altos o bajos, independientemente de que lo cobrado en las tierras del Miño Medio coincidiese con la tónica general. Lo que explica que dos factores íntimamente ligados, como los precios comarcales y la renta cobrada, fuesen los factores explicativos del beneficio del dominio.

El vino reproducía constantes similares pero con las características propias de un producto de no primera necesidad. De esta forma, y excepto en el diferencial precio alto/bajo<sup>25</sup>, el resto de los parámetros recuerdan a los del centeno aunque sin tanta virulencia. De esta forma, lo puesto a la venta en los años de cobranza positiva no dobló los ejercicios negativos, sino que lo incrementó en un 70,4%, mientras que el beneficio final acabó igualándose -13.064 frente a 15.440 reales-, lo cual se debía a los precios.

Valorándose que las transacciones de vino y centeno suponían la inmensa mayoría de los ingresos anuales, podemos decir que sus beneficios crecían un 38% en las épocas de cobranzas muy negativas, a pesar de que en las mismas el producto puesto a la venta era inferior en un 45,6% al de los años de superávit. Parece claro que estos porcentajes tendían a acentuarse según la preponderancia de un dominio en cuestión de rentas en especie de primera necesidad –principalmente cereales- frente a aquellas otras menos trascendentes, como las del vino. De esta forma, la institución que cobraba 500 hectolitros de centeno se beneficiaba más del juego con la coyuntura que aquella que percibía a partes iguales vino y cereal, lo que no quiere decir que ganase más, pues el hectolitro de vino tenía un precio muy superior al del centeno y en este sentido su comercialización resultaba muy beneficiosa.

En lo concerniente a la comercialización de los excedentes de los dominios anexados de la quinta de Tarrío de Cima y la granja de la Seara Vella; en estos casos se repiten los parámetros anteriores, si bien con la lógica disminución en el número de operaciones y en el monto de las mismas. La casa de Tarrío de Cima en los cinco años de precios altos y tres bajos dados en sus contabilidades, incidía en las mismas constantes anteriormente reflejadas, es decir, menor número de cereal sacado al mercado en épocas de crisis -49,4 hectolitros frente a 68,6-, registrándose en ellas más operaciones acompañadas de un diferencial precio alto/bajo superior –en este caso de 1,4 reales-. Por lo tanto, mayor

---

<sup>25</sup> Que fue mayor -8,5- en los años de grandes cobranzas que en los de déficit -6,5-.

dinámica y provecho de la comercialización en épocas de crisis a pesar de la cobranza y comercialización de menores cantidades.

Podemos aproximarnos a las constantes económicas del dominio de Tarrío dado que a pesar de ser una casa absorbida, esta mantuvo su autonomía, figurando como centro cobrador e incluso administrativo y conservando su gestión particularizada hasta los momentos finales del balance económico, lo que quiere decir que debido principalmente a su cercanía espacial –Tarrío era una casa que se podía divisar fácilmente desde San Fiz- los memoriales cobradores, cobranzas e ingresos se anotaban autónomamente, pero el balance final se contabilizaba en una caja común.

En la pequeña serie que desvelan las contabilidades de esta casa (1767-1798) se percibe la gran distancia existente entre dominios aparentemente similares, de forma que los 174,3 hectolitros de media que percibía Tarrío estaban bien alejados de los 551 de los de la casa matriz –lo que representa tan sólo el 31,6%- . Sin embargo coincidían con estos en la mayor importancia del vino, que alcanzaba 95,9 hectolitros -55% de la producción- frente a los 70,1 del centeno -40,2%- y los testimoniales 5,4 de las castañas y 2,9 del trigo.

**TABLA 4: RENTA COBRADA POR TARRÍO. MEDIAS DE ENTRE 1767-1798**

Hls	CENTENO	TRIGO	VINO	CASTAÑAS	TOTAL
<b>MEDIA</b>	70,1	2,9	95,9	5,4	174,3
<b>%</b>	40,2%	1,6	55	3	100
<b>A.P.A.</b>	56,7	-	92,9	-	149,6
<b>A.P.B.</b>	79,9	-	97,6	-	177,5

**A.P.A. Años de precios altos / A.P.B. Años de precios bajos**

Son pocos los datos que poseemos sobre la comercialización en Tarrío de Cima. Es destacable el que la vinculación orgánica de esta casa facilitó la venta de la mayor parte del excedente, de forma que un 92,9% de lo cobrado en castañas, un 93,8 en vino; el 97,4% del pan y el 100% del trigo, era finalmente puesto a la venta, práctica que explica por una parte la ausencia de detracciones propias, principalmente para el consumo, y por otra la profunda ligazón administrativa con la casa matriz, no tan intensa en solares más alejados entre sí.

En este caso se vuelve a observar una correlación entre los años de crisis y una menor cobranza de las rentas y viceversa, aunque sin tanta claridad como en San Fiz. Por otra parte, en el conjunto de la serie se constata como un 24,6% y un 7,7% del centeno y el vino no eran satisfechos por los pagadores, lo que implica un porcentaje de impagos más importante que en la casa matriz.

También se percibe como en los años de precios altos los retrasos se elevaban al 39% del total, frente al 14,1% en los de precios bajos, porcentaje que en el caso del vino era menos acusado -7,4% frente a 5,5%-. En consecuencia, y al igual que acontecía en San Fiz, los años de buenas cosechas hacían ascender la recaudación del pazo, en este caso en un 16,4% más que en las épocas de crisis, lo que se traducía en una cantidad inferior de atrasos, pues estos eran predominantes en casi todos los ejercicios.

La tabla que aquí presentamos revela como las partidas de cargo de esta casa eran tan variables como las vistas en otros ejemplos. En ellas predominan los beneficios obtenidos de la comercialización de vino y centeno, mientras que las partidas cobradas en dinero representaban porcentajes que variaban desde una evidente humildad en un primer momento, a una creciente importancia posteriormente.

#### **% DE CONCEPTOS INGRESADOS EN TARRÍO DE CIMA**

	<b>CENTENO</b>	<b>VINO</b>	<b>DINERO</b>	<b>OTROS</b>
<b>1767-1771</b>	41,2%	46,8	5,5	6,5
<b>1779-1783</b>	20,2%	57,1	20,2	2,5
<b>1794-1798</b>	25,7%	49,4	20,3	4,6

El crecimiento de la percepción en dinero no venía dado por variaciones del dominio, sino más bien por la tendencia al arrendamiento conforme avanzaba la centuria y por los impagos en la renta. Suponemos esto último al tenor de lo hecho por el mismo administrador en San Fiz, y a causa del incremento de lo cobrado en metálico paralelamente al crecimiento de los atrasos. De todas formas no fue posible concretarlo habida cuenta que en estas contabilidades lo cobrado en dinero no fue detallado como en las otras.

Como resultado final del cargo era obtenido el total, que variaba de forma importante dependiendo de los precios. Este total era el que finalmente se sumaba al resultante de San

Fiz, obteniéndose así el beneficio final de la administración; el cual dependía íntimamente de lo comercializado por Tarrío, pues si bien el monto total de rentas era muy diferente en los dos pazos, la corrección del beneficio de la Casa matriz –equivalente a 1.957 ferrados e pan- no estaba muy alejado de la señalada para Tarrío de Cima -1.293-, lo que destaca su importancia en la consecución de beneficios, concretamente, un 39,7% de la cantidad igualada en centeno de un total de 3.250 ferrados.

De considerar a la baja esta igualación de Tarrío, teniendo en cuenta que los gastos de la Casa se computaban en las cuentas de San Fiz, se concluye fácilmente que el saldo de la primera difícilmente aportaría más de un 25% en el total de la segunda, lo que sitúa a este pazo chantadino en los parámetros que le corresponden con respecto a la Casa matriz en lo concerniente a la cuantía de las rentas.

### **-Otros ejemplos.**

Sobre el estudio de casuísticas relativas a otros dominios hidalgos es una cuestión harto difícil debido a la escasez de fuentes y a la extraordinaria parquedad de las mismas. Tenemos en el propio archivo de la Casa de San Fiz de Asma algunas pistas poco profundas sobre esta cuestión en lo relativo a varios dominios.

Uno de ellos es el de la Torre del Boedo –ubicada entre Santiago de Compostela y La Coruña-, cuyo patrimonio era dirigido desde la casa compostelana de la familia. Las cuentas realizadas en 1739 y 1741 por el administrador señalan que la computación de lo recaudado en cereal también se hacía en lo referente al gasto, obteniéndose así el beneficio a comercializar. Una vez hecha la venta, su cómputo se sumaba a lo cobrado en metálico, así como a lo obtenido por el arrendamiento de predios urbanos. A este cargo total se le descontaba la data, saliendo de esta forma el alcance de la administración, pues al igual que en San Fiz, el de la Casa se determinaba de remesas de dinero enviadas al vinculero, y que en este caso son desconocidas.

**TABLA 5: CASA DE SANTIAGO-BOEDO. ADMINISTRACIÓN DE 1741**

CARGO TRIGO:	1.683 fdos
DATA TRIGO:	161____72 al convento de huérfanas.
	56 a la universidad.
	12 a la tenencia de Juan Palla.
	9 al colegio de San Jerónimo.
	12,5 de merma.

ALCANCE TRIGO: 1.522 fdos	
<b>VENTA TRIGO: 926 fdos a 8 rs = 7.656</b>	
<b>595 fdos a 7,5 rs = 4.466</b>	<b>12.122</b>
CARGO CENTENO: 139,5 fdos	
DATA CENTENO: 31 fdos___ 2 al convento de Santa Clara	
6 a Manuela Becerra	
15 consumidos mayo-septiembre	
5 en cebada	
3 de cebada blanca	
ALCANCE CENTENO: 105 fdos	
<b>VENTA CENTENO: 105 fdos a 5 rs =</b>	<b>565</b>
CARGO MIJO: 10,5 fdos	
DATA MIJO: 2 ferrados al convento de Santa Clara	
ALCANCE MIJO: 8,5 fdos	
<b>VENTA MIJO: 8,5 fdos a 4 rs</b>	<b>34</b>
<b>RENTAS EN DINERO</b>	<b>2.720</b>
<b>CASAS</b>	<b>103</b>
<b>CARGO TOTAL</b>	<b>15.544</b>
<b>DESCARGO</b>	<b>15.412</b>
<b>ALCANCE</b>	<b>136</b>

Las contabilidades confirman un tipo de estructura económica basada en la comercialización del cereal –o de cereal y vino-, y en la que una minoría de rentas se cobraban en metálico –difícilmente superiores al 20% del cargo-, completando los ingresos del dominio. A estos se les restaban en concepto de data: A) Parte del propio dinero del cargo, que era remitido al vinculero. El dinero enviado era resultado de un cálculo, a partir del cual se dejaba en la casa una cantidad ajustada para B) los gastos de mantenimiento de la casa: pensiones, impuestos, salarios; consumo...

La cantidad que sobraba o faltaba para cumplir con el mantenimiento del dominio era anotada en concepto de alcance, tanto para abonársela al mayordomo –en caso de no ser negativa- o bien para remitirla al vinculero en caso de sobrar dinero. De esta forma, el

ejemplo de la administración de Boedo, al igual que acontecía en San Fiz, demuestra el porqué de tan ajustados alcances frente a cargos tan elevados.

Un último apunte se refiere a las deudas de 1739. Es importante mencionar que en ese año, único en el que fueron computadas, estas ascendían a 286 ferrados de trigo, cantidad que suponía el 20,5% de lo cobrado en el mismo cereal, lo que confirma que tan importantes atrasos fuesen habituales en otros dominios diferentes al de San Fiz.

Las nueve cuentas que conserva el archivo-fuente en relación con la “pousa” montañesa de Cabanas reflejan las siguientes cantidades:

**TABLA 6: CUENTAS DEL DOMINIO DE CABANAS ENTRE 1786-1794**

<i>Tegas</i>	PAN	PAN(VENTA)	TRIGO	SERVICIOS	DINERO	CARGO	DATA
<b>1786</b>	559	545 a 6 rs.= 3.400	6 a 10 rs. = 62	132	218	3.813	3.850
<b>1787</b>	541	527 a 7,5 = 3.932	6 a 10 = 62	120	282	4.416	4.411
<b>1788</b>	368	314 a 8 = 3.989	6 a 10 = 62	132	298	4.481	4.475
<b>1789</b>	541	453 138 13 =1.794 315 a 11=3.465	6 a 16 = 100	120	326	5.805	5.791
<b>1790</b>	603	497 a 11 = 5.467	6 a 14 = 87	130	306	5.990	6.241
<b>1791</b>	541	471 a 9 = 4.242	6 a 12 = 75	120	326	4.763	20
<b>1792</b>	571	518 a 10 = 5.180	6 a 12 = 75	130	336	5.691	80
<b>1793</b>	541	531 a 13 = 5.907	6 a 16 = 100	-	168	7.175	7.111
<b>1794</b>	541	533 a 9 = 4.800	6 a 15 = 93	878	62	5.974	399
<b>MEDIA</b>	<b>534</b>	<b>487 (91,1%)</b>	<b>6</b>	-	-	-	-

**NOTA: La tega en Cabanas era equivalente a 0,21 hectolitros**

El dominio de Cabanas era el propio de un “pazo” pequeño situado en una zona abrupta y montañesa de la comarca ourensana de Trives. Las cantidades que cobraba por rentas en esta época se reducían a 540 tegas de cereal –113,4 hectolitros- cuya comercialización constituía la aplastante mayoría del dinero percibido por el dominio. Los servicios,

principalmente gallinas y carneros, eran marginales y casi no alcanzaban el 3% del cargo, mientras que las percepciones en dinero se movían en torno al 5%.

En esta Casa se repiten las prácticas administrativas ya reseñadas. A la subordinación de las cuentas a los gastos administrativos, se une además la complicación de las mismas con otros dominios próximos. En este caso el administrador, José Ferreiros, proporciona la clave, ya que siendo en la época mayordomo de una herrería vecina y al consignar muy pequeñas partidas de data en razón de manutención, se concluye que se trataba de un administrador cuyas estancias en la casa eran estacionales.

Esto se ve a través de las detracciones señaladas en la renta de centeno, las cuales regularmente se atribuían a gastos de transporte –caballo- y a deudas. De tener en cuenta que estas eran mayoritarias entre las detracciones, las cuales únicamente suponían un 8,9% del total de centeno cobrado, se concluye que el mayordomo no guardaba ningún cereal para el autoconsumo, como solía acontecer cuando este residía en la casa de forma regular. Así, sabemos que en 1793 el cobro se realizó en tres días del mes de noviembre, reduciéndose la data a gastos de desplazamiento:

**TABLA 7: DATA DEL DOMINIO DE CABANAS EN EL AÑO DE 1793**

<p><b><u>DÍA 1 DE NOVIEMBRE DE 1793:</u></b></p> <p><i>-De la herraria a Cabanas un real y ocho maravedis</i></p> <p><i>-Yten por ir avisar a los de la Rivera di a un mozo 4,8</i></p> <p><i>-Yten 2 rs. por ir la feria de Quiroga a cobrar algún dinero</i></p> <p><i>-Yten mas de un conbite 4 reales con un ministro de S.Clodio</i></p> <p><b><u>DIA 19 DE NOVIEMBRE:</u></b></p> <p><i>-Yten de la herraria a Cabañas 2 reales de barca y mi gasto</i></p> <p><i>-Yten seis de ferraduras</i></p> <p><b><u>DIA 25 DE NOVIEMBRE:</u></b></p> <p><i>-De Cabanas a Quiroga di a cobrar dinero a un mozo 5 reales</i></p> <p><i>-Yten al ministro de Cabañas seis reales</i></p> <p><i>-Yten a los criados del señor abad 16 reales</i></p> <p><i>-Yten a un escrivente de un escrivano 2 reales</i></p> <p><i>-Yten de Cabanas a la herraria 2,16 reales</i></p> <p><i>-Yten de la herraria à Lugo de pan y vino y cebada para la caballeria y una ferradura 12,24 reales</i></p> <p><b><u>-DATA TOTAL-----64</u></b></p>
---

Dos años después, la imagen es semejante: 44 reales gastados en el cobro de granos; 23 en los arrieros para la conducción de productos a Lugo; 43 en propinas a los criados del



abad... En definitiva, lo visto con San Fiz y Tarrío tenía su paralelo en Quintá y Cabanas. Es así como se comprenden los pocos gastos efectuados por el mayordomo, y también la importante cantidad de producto puesto a la venta -91,1%-.

De esta forma se observa como la posición secundaria del pazo en el conjunto del dominio de los Neiras -conglomerado patrimonial del que dependía aquel en el momento de su absorción por San Fi- se traducía en su subordinación, en lo que a la administración se refiere, al dominio más próximo y poderoso de entre aquellos del citado conglomerado: La ferrería de Quintá, y a pesar de las grandes dificultades orográficas que había que salvar entre los dos centros rentistas.

Del análisis de esta humilde serie se aprecian ciertos aspectos interesantes. Uno de ellos refiere el escaso juego que se hacía en la comercialización, pues de forma clara se demuestra como esta se establecía en una única partida<sup>26</sup> -excepto en 1789-, independientemente de la renta cobrada. Por otra parte ésta se manifiesta tan irregular como en otros dominios, confirmándose importantes atrasos en el pago de la misma. Estos representaron porcentualmente lo siguiente en relación con la renta de centeno: (0,71% en 1786; 1,2% -1787-; 13% -1788-; 14,7% -1789-; 15,4% -1790-; 11% -1791-, e 7,1% -1792-<sup>27</sup>.

Por lo tanto los porcentajes reflejan un conflicto de pago determinado porcentualmente por las circunstancias económicas, pero constante y significativo. A este respecto, la cuenta de 1793 computaba la cobranza de 168 reales en concepto de atrasos del año 1787, y considerando que en los documentos de la misma no se hace referencia a otro ingreso en metálico, se puede suponer que una parte de los mismos se correspondían a foros atrasados cobrados en dinero, en los casos en los que tal opción fuese preferida a la especie.

El dominio de la Casagrande de Villafranca del Bierzo constituía un ejemplo significativo de dependencia de las tierras cedidas por el monasterio de Carracedo. Si particularizamos los ingresos de la casa en 1792 y obtenemos un saldo quinquenal entre 1788 y 1792, su principal característica es la importancia que tenía la explotación directa,

---

<sup>26</sup> Práctica que ya habíamos visto con cierta frecuencia en Tarrío de cima, pero que no pudo ser constatada en su momento por la ambigüedad del escribano chantadino. En Cabanas se percibe claramente que la comercialización única era habitual.

<sup>27</sup> Se carece de datos para las dos últimas anualidades.

con un 64% del producto así conseguido –rente al escaso 3% del trigo en San Fiz- y quedando el 36% restante en foros de centeno.

La producción propia era repartida en un pequeño porcentaje de cebada y trigo cultivados en el terreno conocido como *huertagrande*; y una mayoría de vino -50% de la producción-, cultivo realizado en las viñas llamadas de Outeiro y Padorníña. La importancia de la explotación directa no era sorprendente en algunas comarcas gallegas, como ya demostraron diferentes investigaciones relativas al Bierzo y Ourense<sup>28</sup>.

Los saldos en reales de Villafranca presentan profundas oscilaciones que basculaban desde los negativos de 1.067 en 1788 o 311 un año después, hasta los positivos de 2.740, 393 o 4.514 en 1790, 91 y 1792 respectivamente. Finalmente se obtiene una media quinquenal de 11.954'8 reales, y también se observa un saldo positivo de media que rondaba los 1.238,4 reales por ejercicio, lo que implicaba un margen de beneficios de un 10,35%, porcentaje que se debe poner entre comillas teniendo en cuenta que las cuentas bercianas no especifican claramente si este saldo respondía a la administración o al ejercicio económico.

Los gastos del solar ilustran su condición eminentemente productora y poco rentista. De las partidas de 1792 un total de 8.284 reales -24,2%- fueron estipulados para el consumo del administrador<sup>29</sup>, determinándose que del gran volumen de la explotación directa buena parte de los gastos fuesen dedicados a este concepto. Tanto era así, que un total del 50,63% derivaban en asignaciones de este tipo, de las cuales sobresalían en directa proporción con la cantidad de vino cosechado los trabajos, jornales y gastos de mantenimiento de las viñas, que daban un 40,1%, quedando sólo un 10,53% restante para gastos de intendencia de la *huertagrande* –cerraduras, cosechas, semilla de trigo, nabos, cebada...-.

Otro capítulo relevante era el de las cobranzas y transporte de las rentas, pues en este pazo no regía la habitual cláusula foral que obligaba a pagar la renta en la casa del señor, de ahí que un 8,5% fuese señalado en base a las caballerizas y mozos de transporte.

Al igual que acontecía con San Fiz y Tarrío en Chantada, Meire y Bodán eran dos dominios que estaban muy próximos entre sí, en este caso en la comarca de la Terra Chá,

---

<sup>28</sup> Vid. casos similares en el Bierzo in Saavedra (1987), p.245., Pegerto; "La economía del monasterio de Carracedo. 1700-1834"; *Studia Historica*, nºV, Salamanca, 1987, p.245; et Bartolomé Bartolomé (1996), p.89.

La explotación directa era muy importante en las comarcas de Ourense, como se observó en ciertos dominios del. Vid. al respecto DOMÍNGUEZ CASTRO (1992), pp.29-31, et (1996), p.132.

<sup>29</sup> ARG, FP, leg.,69.

en torno a la meseta de Vilalba –norte de Lugo-. Los libros cobradores de estas casas señalaban para comienzos del XIX las siguientes rentas: 404 fanegas de pan (290,88 hectolitros); 22 de trigo (15,87 hectolitros.); 242 capones; varios cuartillos de manteca, corderos y también 898 reales.

Se trata de cantidades también indicadas en ulteriores ejercicios, lo que manifiesta la estabilización de la renta a comienzos del siglo XIX. Asimismo se repiten constantes observadas en otros dominios como: escasa importancia del dinero en la partida de cargo -4,04%-; mayoría de la renta en centeno, así como escasa o nula existencia de producción propia.

En esta época, las casas de Meire y Bodán estaban incorporadas al dominio matriz de San Fiz de Asma, siendo administradas por el propio mayordomo de la misma, Pedro Antonio Felpeto. Como el citado no residía en las mismas, y debido a su evidente proximidad, finalmente fueron consideradas como una unidad en lo económico, lo que no deja de ser una tautología histórica, dado que los dos dominios ya habían constituido una unidad económica durante el siglo XVI.

Lo cierto es que lo realizado con Meire y Bodán confirma como la estructura económica prescindía de consideraciones históricas más allá de las simples anexiones vinculares: el administrador gobernaba las Casas unitariamente o por grupo dependiendo de su proximidad geográfica, separando rentas secularmente agrupadas- San Fiz y Ombreiro-, uniendo pazos independientes –Velesar y Bodán-, o agrupando tan sólo los descargos –San Fiz y Tarrío, o Quintá y Cabanas-.

Al ser el mismo administrador de San Fiz, las cuentas de Pedro Antonio Felpeto guardan una importante semejanza con las del pazo chantadino: señalamiento de las partidas de cereal vendido así como el alcance, respondiendo este último al beneficio o déficit de la administración, no de la Casa, de ahí que en las partidas de data viniesen señalados constantes envíos de dinero al vinculero, determinando los mismos el saldo del dominio.

**TABLA 8: PARTIDAS ECONÓMICAS DE MEIRE Y BODÁN (1801-1808)**

Reales	CARGO	DATA	ALCANCE	AL SEÑOR	TOTAL
1801	26.370	23.032	3.337	22.800	26.137
1802	21.061	20.214	846	16.805	17.651

<b>1803</b>	28.556	22.369	6.187	19.689	25.876
<b>1804</b>	19.864	20.455	590	16.516	17.106
<b>1805</b>	20.174	19.517	656	16.500	17.156
<b>1806</b>	22.315	22.238	-76	19.977	19.901
<b>1808</b>	14.746	12.675	2.071	10.470	12.541

La pequeña serie villalbesa no permite adentrarse en análisis demorados, si bien es representativa de la elevada tasa de beneficio del solar, que alcanzaba un 89%. Esto no es de extrañar reparando en que las partidas de data no eran significativas más allá de las cantidades enviadas al vinculero o de los 2.000 reales anuales conceptuados como administración.

En 1805 estos dos últimos conceptos representaron el 94,7% de la data, mientras que las pensiones tan sólo supusieron el 1,6%, el transporte el 0,5, etc. También pensiones y transporte sumaron el 0,7 y el 0,4% o el 1,4 y el 5,5% en 1803 y 1804 respectivamente. Incluso en la primera de estas dos anualidades los tributos tan sólo representaron 85 reales -0,37%-. Esto no sólo da cuenta de la importante rentabilidad de estos pazos, sino también del escaso coste de su intendencia, sobre todo cuando sus administradores eran estacionales.

Las contabilidades indican aspectos muy interesantes que vienen dados por la “locuacidad” del administrador. Así, y refiriéndose a la comercialización, se indicaba de forma recurrente como el cereal vendido se hacía bajo orden del vinculero, que indicaba el momento en el que era preciso vender, e incluso una cantidad mínima de reales que deberían ser remitidos a Lugo. Tal mecanismo se refleja en declaraciones del tenor siguiente:

*"...Primeramente en quatro de noviembre de 1801 tube horden del señor Don Josef Maria de Prado para vender zenteno y trigo hasta completar quatro mil reales,, y se vendieron en la feria de Villalba del propio mes quinze fanegas a razon de zinquenta y nieve reales y dos maravedis que suman ochocientos ochenta y cinco reales y treinta maravedis..."<sup>30</sup>.*

<sup>30</sup> ARG, FP, leg..76, cuenta de 1801, sf.

Así pues, el vinculero actuaba de forma tutorial con su administrador principal, determinando fechas y cantidades a comercializar. Esta resulta muy interesante al citarse en ocasiones algunas fechas y lugares de transacciones.

En lo relativo al primer aspecto, destaca el gran número de operaciones que se llevaban a cabo, casi siempre más de diez y llegando a ser 21 en 1802. De esta forma se observa como solían ser cantidades bajas, frecuentemente en los límites entre los 15 y los 30 reales, si bien los precios no tenían una correspondencia directa entre la cantidad comercializada y la tasación de la fanega, de forma que en los mismos meses se podían comercializar partidas mucho más numerosas que otras a precio más elevado<sup>31</sup>.

Sin embargo, la fijación de una equivalencia entre el mes del año y los precios acordados no es un cometido que podamos abordar con garantías, pues no sólo las indicaciones señaladas en las ventas son mínimas –hay muy pocas fechas en comparación con el ingente número de partidas-, sino que carecemos de presupuestos críticos fundamentales como el conocimiento de si la comercialización se hacía o no con transporte incluido –a veces se indica que la cantidad era comprada en la propia tulla del pazo-, la calidad de la remesa vendida, o incluso la coyuntura agrícola anual de la Tierra Llana.

Con estos precedentes es harto difícil explicar la evolución de los precios en los tres años para los que disponemos de indicaciones suficientes: 1801, 1802 y 1808. En ellos destaca como, lejos de lo que cabría suponer, no era tan claro el ascenso del precio de la fanega de centeno conforme se acercaba el verano. Véase:

**TABLA 9: VELESAR Y BODÁN: COMERCIALIZACIÓN DEL CENTENO EN 1801, 1802 y 1808**

1801			
15 fanegas de pan a 59 reales en Noviembre			885
14,5	63	Febrero	882
30,5	63	Idem	1.923
10	63	Idem	630
16	71	Marzo	1.144

<sup>31</sup> En 1801 fueron comercializadas 16 fanegas a 63 reales la unidad, mientras que en el mismo mes 177 fueron acordadas a 68,3. Dos años más tarde en abril fueron comercializadas dos partidas de 150 fanegas y 20, a 72 y 70 reales respectivamente. Igualmente, en mayo de 1808, 8 fanegas fueron vendidas a 34 reales la unidad, mientras que un trimestre antes 155 habían costado 5 reales más.  
ARG, FP, leg..76, sf.

9	71		643
12	72		864
25	71	Abril	1.788
9	75	Mayo	678
10,5	72		756
30	63	Junio	1.890
25	77		1.738
16	63	Julio	1.016
12	68		816
117	68,3		7.998
1802			
20 fanegas de pan a 51 reales en Marzo			1020
10	52	Marzo	520
15	54	Abril	810
10	72	Abril	720
20	51		1.020
15	52	Mayo	780
20	52	Mayo	1.040
15	50		750
12	46		561
12	50	Junio	600
26	51		1.326
22	51	Junio	1.138
5	50		250
30	50	Junio	1.500
16	50		800
10	50		500
31	50	Julio	1.550
27	50	Julio	1.350
15	50,5		753
1808			
115 fanegas de pan a 35 reales en Febrero			4.025
20	36	Marzo	720
188	36	Abril	6.778
8	40		330
8	34		272

En lo concernido con el lugar de venta, destacaban las ferias más próximas –como las de Villalba, O Barraroso, y en menor medida San Román o O Monte-, lugares donde de forma recurrente fue situado el excedente de estos pazos. Hay que incidir en lo de recurrente teniendo en cuenta la frecuencia con que eran señaladas estas ferias, que en el caso de Villalba parecían tener periodicidad mensual.

Igualmente era común la venta del cereal tanto en la propia casa de Meire, como en la de Bodán, e incluso en ciertas localidades en las que, sin citarse la existencia de ferias, se solía comercializar habitualmente el cereal, como se señala en 1803 en los lugares de San Xulián de Tamboga o San Xulián de Sistallo.

Finalmente, la importancia que demostraban las rentas impagadas ejercicio tras ejercicio confirma una vez más la frecuencia de este tipo de detracciones. Así estas fueron de 42 fanegas y 32 capones en 1802 -11,3% del cargo en especie-; 31 fanegas y 3,5 de trigo en 1802 -9,2%-; 49,5 en 1803 -14%-; 13 en 1804 -3,2%-; 8 un año después -2%-, e 11 en 1806 -2,8%-. De esta forma, si bien con la irregularidad propia de la coyuntura anual, la renta no cobrada por impago manifiesta la irregularidad de la percepción foral, o incluso la voluble situación social de los pagadores<sup>32</sup>.

La casuística presentada revela unos sistemas administrativos simples pero efectivos; profundamente determinados por el fenómeno del absentismo y las implicaciones administrativas del mismo, así como por las potencialidades campesinas, que marcan recurrentemente las irregularidades perceptivas de unos dominios en los que prima la comercialización directa sobre la especulativa. Pese a ello la acumulación y comercialización del producto de la renta se manifiesta de forma palmaria como nudo gordiano de un sistema socioeconómico basado en relaciones feudales y en la “extracción extensiva de excedente”<sup>33</sup>

## BIBLIOGRAFÍA

---

<sup>32</sup> Ciertas licencias del escribano así nos lo dejan ver:

*"...Y los otros ocho deven los en san pedro de muras que es Julian Vázquez que no se cobraron desde la muerte de la señora marquesa po restaren junto a Vivero ni se sabe quien paga por haberense ido por el mundo los que los contribuian..."*.

ARG, FP, leg.76, contabilidad de 1801, sf.

*"Yden en el lugar de Antonio Varreiro vecino de Tamoga consta en el memorial de siete fanegas de centeno, y como dicho Antonio abandono los vienes que se alla fugado por ladron, no han producido mas de dos, y dos y un ferrado de mijo menudo..."*.

ARG, FP, leg.76, contabilidad de 1802, sf.

<sup>33</sup> Marcos Martín (2000), pp.239-240.

BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ, J.M. (1996): *Vino y viticultores en el Bierzo*, León, Universidad de León.

CARRASCO MARTÍNEZ, Adolfo (1991): *El régimen señorial en la Castilla moderna: las tierras de la Casa del Infantado en los siglos XVII y XVIII*; Madrid, Universidad Complutense.

DOMÍNGUEZ CASTRO, Luís (1992): *Viño, viñas e xentes do Ribeiro*. Vigo, Edicións Xerais.

- (1996): “Las tierras vinculadas ourensanas a finales del Antiguo Régimen: Origen y formas de explotación”; La Coruña, Edicións do Castro.

EIRAS ROEL, Antonio (1987): “Las cuentas de la granja cisterciense de Oleiros: Un intento de aproximación a la coyuntura agraria del Miño medio en el siglo XVIII”, Santiago de Compostela, *Jubilatio*, t.1, pp. - .

GARCÍA SANZ, Ángel (1977): *Desarrollo y crisis del Antiguo Régimen en Castilla la Vieja. Economía y sociedad en tierras de Segovia, 1500-1814*; Madrid, Akal.

GALLEGO DOMÍNGUEZ, Olga (1993): *Manual de archivos familiares*, Madrid, A.N.A.B.A.D.

IGLESIAS BLANCO, Anastasio Santos (2004): *A casa de Xunqueiras nos séculos XVIII e XIX*, Pontecesures, Plana.

LABROUSSE, Ernest (1980): *Fluctuaciones económicas e historia social*, Madrid, Tecnos.

MARCOS MARTÍN, Alberto (2000): *España en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Barcelona, Crítica.

MIGUÉS, Vítor Manuel (2002): *As terras, as pousas e os vinculeiros*, La Coruña, O Castro.

- (2002): *Os arquivos privados e a nobreza: un apuntamento histórico-arquívístico*, La Coruña, Xunta de Galicia.

- (2004): *Pousas e fidalgos no Miño medio*, Lugo, Diputación Provincial.

PRESEDO GARAZO, Antón (2001): *Dueños y señores de casas, torres y pazos (1500-1900)*, Santiago de Compostela, tesis doctoral.

REHER, David (2001): “Producción, precios e integración de los mercados regionales de grano en la España preindustrial”; Madrid, *Revista de Historia Económica*, XIX, nº3, pp.539-572.



RIONEGRO FARIÑA, Isolina (1998): *La estructura económica del Císter orensano en la fase final del Antiguo Régimen*, Ourense, Caixa Ourense.

RUBIO PÉREZ, Laureano (1987): *La Bañeza y su tierra: 1650-1850. Un modelo de sociedad rural leonesa*, León, Universidad de León.

SAAVEDRA, Pegerto (1987): "La economía del monasterio de Carracedo. 1700-1834", Salamanca, nºV, pp. - .

- (1992): *La Galicia del Antiguo Régimen. Economía y sociedad*, La Coruña, Hércules Ediciones.

SEBASTIÁN AMARILLA, José Antonio (1990): "La renta de la tierra en León durante la Edad Moderna: Primeros resultados y algunas reflexiones a partir de fuentes monásticas"; Madrid, *Revista de Historia Económica*, VIII, nº1, pp. - .

TROCHE Y ZÚÑIGA, Froilán (1831): *El archivo cronológico-topográfico. Arte de archiveros*; La Coruña, Imprenta Iguereta.

VILLARES PAZ, Ramón (1982): *La propiedad de la tierra en Galicia, 1500-1936*, Madrid, Siglo XXI.

-(1982): *Foros, frades e fidalgos*, Vigo, Edicións Xerais.