

La comercialización de la lana fina trashumante en el área soriana a finales del siglo XVIII¹

Emilio Pérez Romero

1. Introducción

El comercio lanero, tanto de lana fina como de lana ordinaria, fue muy activo en el área soriana desde finales de la Edad Media hasta el siglo XIX. Máximo Diago ha dedicado varios trabajos a estudiar este comercio durante los siglos XV, XVI y XVII². De ellos se desprenden, entre otras, las siguientes conclusiones:

1) Los mercados de lana fina y de lana churra eran mercados clara y netamente diferenciados, tanto por el producto como por los agentes que operaban en cada uno de ellos. Por lo que se refiere a la lana churra, de menor calidad y más barata, lo usual era que la oferta procediera familias campesinas con hatos estantes y que la demanda final radicara en los fabricantes pañeros de las comarcas serranas más próximas. Como intermediarios entre unos y otros actuaban regatones y comerciantes locales. En este mercado, las operaciones de compraventa eran numerosas, dispersas y de pequeña envergadura. En cuanto a la lana fina, la oferta procedía de ganaderos trashumantes de muy diversa entidad y rango sociopolítico, y entre los compradores, aunque nunca faltaron comerciantes locales, predominaron los grandes mercaderes foráneos, nacionales o extranjeros, que canalizaban casi toda la lana que adquirían hacia la exportación. Sólo en los momentos de mayor presión exportadora del siglo XVI los mercaderes echaron mano de las lanas churras para atender la demanda exterior³.

2) Los ganaderos trashumantes rara vez exportaban por cuenta propia la lana de sus pilas, aunque algunos de los principales lo hicieron en el tránsito del siglo XVI al XVII⁴.

3) Las compraventas de lana —tanto en el caso de la churra como en el de la fina— implicaban con mucha frecuencia operaciones de crédito. Crédito que, por lo que se refiere al mercado de lana fina, no siguió siempre la misma dirección.

En este trabajo nos proponemos describir la mecánica del comercio de lana fina en el siglo XVIII, especialmente en su segunda mitad. Las fuentes empleadas son, principalmente, los protocolos notariales sorianos, lo cual implica aceptar un cierto sesgo en la información por, al menos, dos motivos: primero, es dudoso que todas las compras fueran registradas ante notario (es probable que muchas de las transacciones de menor cuantía no asociadas a

¹ Este trabajo tiene su origen en el proyecto de investigación sobre “El comercio de lana en Soria (siglos XVI-XIX)”, financiado por la Fundación Duques de Soria.

² Diago (1989), (1991), (2000a), (2000b), (2001), (2002a) y (2002b).

³ Diago (2002b), pp. 71-72. Este fenómeno volvería a repetirse en el siglo XVIII [Pérez Romero (2005), p. 23].

⁴ Diago (2002b), p. 85.

operaciones de crédito rehuyeran los costes notariales) y, segundo, es seguro que bastantes compras, sobre todo de los mayores ganaderos, se concertaron y registraron en otras plazas, en especial en Madrid⁵, en Burgos y quizá también en los puertos del Cantábrico en los que se embarcaba la lana.

2. La mercancía: la lana, un producto diverso

La lana no es un producto homogéneo. Las características o propiedades que determinan su mayor o menor calidad y estimación —y, por lo tanto, también su cotización— son las que resultan relevantes para la industria textil: básicamente, la finura (diámetro), la longitud y la resistencia de la fibra, junto con el color, entendiendo por tal —más allá de la elemental distinción entre lana blanca y negra— el grado de blancura y el brillo. Estas cualidades dependen, ante todo, de la raza de las ovejas. Pero, dentro de una misma raza, también hay diferencias entre la lana de diferentes explotaciones, debidas a distintos aspectos relacionados con el manejo de los rebaños, en especial, a las prácticas de selección de ejemplares y a la alimentación de las reses, en lo que podían influir las zonas de pasto⁶. También difiere la lana de los distintos animales pertenecientes a una misma cabaña, dependiendo, entre otros factores, de su sexo y edad. Finalmente, no toda la lana de una misma res presenta las mismas características. De hecho, tras el esquila, los apartadores clasificaban la lana en distintas “clases” o “suertes”, atendiendo a sus diferentes “grados de finura”, para lo que tenían en cuenta la parte de la res de la que procedía así como su examen mediante el tacto, la vista y el olfato⁷.

En el siglo XVIII, la distinción básica en los mercados laneros castellanos se realizaba entre lanas finas, entrefinas y bastas. Las incluidas en las dos primeras categorías podían ser extraídas del Reino, en tanto que sobre las bastas pesaba una prohibición que, a juzgar por reiteración de la misma, debía de ser infringida con frecuencia. En cualquier caso, no se debe identificar la lana fina con la lana procedente de ovejas merinas trashumantes. La producida por éstas constituía sólo una parte —aunque la mayor— de la lana fina que se exportaba, ya que ovejas que no eran ni merinas ni trashumantes, o que sólo tenían una de estas dos características, producían también lana fina exportable. En cuanto a la entrefina, en general, parece que procedía bien de merinas estantes —“merinas quedadas” en las sierras como dice Larruga refiriéndose a la provincia de Soria— bien de cruces entre merinas y otras ovejas estantes⁸.

Dentro de la lana fina merina trashumante, a su vez, se distinguían variedades. Antonio Martínez de Murcia (c. 1745), Antonio Ponz (1787), Esteban Pastor (1826) y Benito Felipe Gaminde (1827) mencionan distintas clases, pero todos coinciden en cuatro denominaciones: “leonesas”, “segovianas”, “sorianas” y “cuencas y molinas”⁹. Estas denominaciones, en

⁵ Diago (2003).

⁶ Por lo que se refiere al ganado trashumante, defiende esta idea Gaminde (1978 [1827]), pp. 332 y 335.

⁷ Gaminde (1978 [1827]), p. 327. Véase el Apéndice.

⁸ Sobre la problemática definición de esta categoría de lana, véase Pérez Romero (2005), pp. 22-23.

⁹ Antonio Martínez de Murcia, “Origen y estado de las Reales Fábricas de Guadalajara”, Biblioteca Nacional, manuscrito 13.005; Ponz (1988 [1787]), vol. 3, t. X, p. 329; Pastor (1985

principio, hacen referencia a las zonas en que agostaban los rebaños; es más, se corresponden con los cuatro partidos en que se agrupaban los ganaderos mesteños. Pero las diferencias de fondo radicaban en las cualidades intrínsecas de la lana, ya se debieran éstas a la “raza” del ganado o a la forma en que se manejaban los rebaños¹⁰. En este sentido, Máximo Diago ha comprobado que la denominación de lana “segoviana” apareció en el mercado soriano en el siglo XVII¹¹ para designar a la que producían algunos “rebaños segovianos” que habían adquirido ciertos ganaderos de Soria, independientemente de que dichos rebaños agostasen en las sierras sorianas, razón por la cual a la lana que producían se la llamaba a veces “segoviana de la tierra”¹². En la misma dirección apunta el “Plan de las pilas de lana segovianas y leonesas”, de alrededor de 1750, hallado en el esquileo de Cabanillas del Monte (Segovia)¹³, ya que en él figuran cabañas que ni pastaban ni eran esquiladas en León o en Segovia¹⁴. Los derechos de exportación de lana fina, conforme a los aranceles de 1747 y 1748, se ajustaban a una escala en la que el gravamen aumentaba con la calidad de los vellones (así se hizo también con el recargo fijado en 1753 para compensar la supresión del “servicio y montazgo”). Dicha escala, en cuanto a la lana producida por ganado trashumante castellano, sólo distinguía dos variedades: la “de Segovia” y la “de Castilla, en que se comprende la de Soria, Molina y Cuenca”¹⁵. Pastor, que detalla las características diferenciales de cada una de las categorías de lana a las que él se refiere, sostiene que, en su época, “esta[ba]n tan mezcladas comúnmente estas qualidades en las más de las ganaderías que ya ni aun para dar idea de ellas s[ervía]n los nombres” por los que se las designaba¹⁶.

Un informe de 1794, elaborado por encargo del Banco de San Carlos, al referirse a las “clases de lana”, señala que, por entonces, “se enumera[ba]n casi veinte distintas especies con la misma variedad en sus precios”¹⁷. Esta “variedad” de precios se daba tanto en el mercado interior como en el exterior¹⁸, aunque su amplitud resulta difícil de determinar con precisión, tanto por la relativa escasez de series de precios, como por la dificultad para aislar la incidencia que sobre éstos tenía el factor calidad, presumiblemente asociado a

[1826]), pp. 323-324; Gaminde (1978 [1827]), p. 325. Sólo Pastor no menciona la lana de Cuenca y de Molina.

¹⁰ Así, para Martínez de Murcia, “las primeras selectas lanas finas de España” eran las leonesas, “derivándose este nombre de que los ganados, *después de ser las mejores castas*, tienen los veranos en las montañas de León” (“Origen y estado ...”, f. 202). El subrayado es mío.

¹¹ También aparecieron las de lana “leonesa” y “burgalesa”.

¹² Diago (2002b), pp. 60-61 y 63.

¹³ Este “Plan” puede verse reproducido en varias publicaciones, por ejemplo en García Sanz (1985), pp. 290-291, y (1994a), p. 142. Si, como es probable, este “plan” incluye todas las pilas castellanas de lana leonesa y segoviana, estas representarían en torno al 40 por 100 de toda la lana que producía por entonces la cabaña trashumante castellana.

¹⁴ No obstante, contamos con ejemplos en los que la distinción de tipos de lana sí parece asociada a una diferenciación geográfica. Véase el Cuadro 1.

¹⁵ El texto de las disposiciones mencionadas, en García-Cuenca (1994), pp. 301-306, 309-310 y 345.

¹⁶ Pastor (1985 [1826]), pp. 323-327.

¹⁷ AHBE, Secretaría, caja 1.018.

¹⁸ Las diferencias de cotización entre las lanas “leonesas” y las de “otras clases” pueden verse en los precios que de unas y otras en Inglaterra entre 1782 y 1823 que proporciona Gaminde (1978 [1827]), pp. 322-323. Las diferencias de precios en Francia entre lanas “leonesas”, “segoviana” y “sorianas” entre 1817 y 1828, en Gutiérrez (1835), pp. 55-57.

la denominación, de otros que también influían en la cotización de la lana¹⁹. En cualquier caso, parece razonable suponer que dichas diferencias no serían estáticas sino que variarían en función de cómo evolucionasen los mercados. En la región soriana las diferencias de precios se constatan desde el siglo XVII. Entonces las lanas segovianas eran en torno a un 30 por 100 más caras que las sorianas²⁰. Este porcentaje es similar al que revela un contrato de 1796 (27,6 por 100) por el que un mismo ganadero vendió, simultáneamente, al mismo comprador, lana de ganado leones y de ganado soriano (véase el Cuadro 1). No obstante, la diferencia de precios fluctuó en el transcurso del siglo XVIII y del primer tercio del XIX²¹.

Es probable que las diferencias de precio fueran mayores para la lana en sucio que para la lavada, dado que en el caso de la lana en sucio a la diferencia de calidad habría que añadir la que se derivaba de las distintas formas de recibo, entre las que se distinguía una segoviana y otra soriana. No está del todo claro qué caracterizaba a cada una de estas formas de recibo, pero parece que diferían en tres aspectos: primero, en el modo en que se realizaba la esquila, lo que repercutía en la cantidad de sudor y grasa (suarda) que contenía los vellones; segundo, en la lana —en función de las partes del animal de las que procedía— que se consideraba de recibo, es decir, la que tenía que aceptar el comprador; y, tercero, en las condiciones en que el ganadero entregaba la lana, más o menos libre de desechos e impurezas. El segundo aspecto influía en la calidad media de la lana objeto de la compraventa, en tanto que el primero y el tercero afectaban al peso en sucio y al rendimiento al lavado. Es obvio que los precios tenían que reflejar estas diferencias. El “corte” y “recibo” a “estilo” segoviano era el más exigente, por cuanto el comprador no estaba obligado a hacerse cargo de la lana de ciertas partes de las reses²² y la aceptada se entregaba con mayor pulcritud que en

¹⁹ Uno de los más importantes era el tamaño de la pila y, como puede advertirse en el “Plan” al que se hace referencia en la nota 13, casi todas las que producían lana leonesa o segoviana eran grandes, con un tamaño medio en torno a las 12.000 cabezas.

²⁰ Diago (2002b), p. 60.

²¹ De la comparación de los precios de la lana fina vendida por el Cabildo de la Concatedral de San Pedro de Soria con los obtenidos por la Catedral de Segovia y otras iglesias de esta provincia se desprende que, en media par el período 1700-1836, los precios segovianos fueron superiores a los sorianos en un 34 (Catedral de Segovia), un 23 (Villacastin), un 20 (La Losa) y un 10,6 por 100 (Casla). Estas diferencias pueden atribuirse a las distintas cantidades de lana comercializadas por cada institución (San Pedro de Soria vendía cantidades muy modestas) y a que, en cada caso, varían los años en que es posible —por haber intersección entre las series— comparar los precios. En líneas generales, se advierte que las mayores diferencias sostenidas de precios, a favor de la lana segoviana, se produjeron durante la primera mitad del siglo XVIII. Las series de Segovia, en Llopis (1982), pp. 78-83. Entre 1817 y 1828 la cotización de la lana “leonesa” en Francia superó, como media, en alrededor de un 70 por 100 a la “soriana”. Esta diferencia —que, en principio, parece exagerada— se reduce al 57 por 100, si se eliminan los dos años en que mayor y menor fue la diferencia de precios. El precio de la “soriana” sólo fue superado por la “segoviana” en un 12 por 100, lo que revela la variabilidad del contenido de cada denominación. Los datos para estos cálculos en Gutiérrez (1835), pp. 55-57.

²² Según Ponz, “este modo de apartar, que llaman recibo segoviano, en que se omiten muchas menudencias, es propio de la pericia de los de Segovia” [Ponz (1988 [1787]), vol. 3, t. X, p. 330]. Ángel García Sanz señala que “el secreto fundamental de la alta estimación de la lana merina segoviana: seguramente no estaba tanto en la calidad de la fibra, sino en la peculiar forma de realizar el *apartado*”, en concreto, en la eliminación de la pila de las lanas “caídas”, y a veces también de las “peladas”, por su baja calidad, en incluso de los añinos [García Sanz (2001), p. 93].

otras modalidades de recibo. El “recibo soriano” era “a vellón redondo” y menos limpio²³.

Sin embargo, las diferencias de precio documentadas no parece que sean totalmente explicables por estas razones. En el caso del recibo segoviano, el hecho de que el ganadero no se hiciese cargo de las “caídas” se reflejaba en un sobreprecio que algunos contratos recogen, asociándolo expresamente a tal circunstancia, y que podía representar en torno a un 3 por 100 del precio final (véase el Cuadro 1). De modo parecido, cuando la lana se recibía a estilo soriano, se hacía un descuento en el precio por razón de “deshierbe”, con el que se trataba de compensar al comprador por las impurezas —hierba y otras barreduras del rancho— que iban mezcladas con la lana. Dicho descuento en el siglo XVII era de un 1 por 100²⁴. Pero estos aumentos y descuentos, que sumados no irían más allá de un 5 por 100 de diferencia, se realizaban sobre precios ya muy alejados.

En cuanto al rendimiento al lavado, el de la lana soriana era, aproximadamente, del 40 por 100 (merma del 60 por 100): cinco cabezas producían una arroba de lana en sucio (cinco libras de lana por cabeza), y, tras el lavado, de cada dos arrobas y media en sucio se obtenía una en blanco (que, por lo tanto, era el producto de 12 cabezas)²⁵. Según Ángel García Sanz, la lana que se esquilaba y lavaba en Segovia ofrecía el mismo rendimiento²⁶, lo cual, dado que la mayor parte de dicha lana pertenecía a las denominaciones “leonesa” y “segoviana”, indicaría que éste no podía ser en el siglo XVIII un factor capaz de explicar grandes diferencias de precios. No obstante, Esteban Pastor afirma que la lana leonesa “rendía más peso después que labada que las otras”²⁷ y Martínez de Murcia, con un carácter más general, acerca el rendimiento al lavado al 50 por 100²⁸. En este sentido, Llopis ha calculado para la cabaña de Guadalupe un rendimiento al lavado muy superior al que hemos señalado más arriba, en concreto del 55 por 100²⁹, que de ser aplicable a la generalidad de pilas leonesas y segovianas³⁰ constituiría un factor capaz de explicar por sí solo que éstas alcanzasen precios hasta un 37,5 por 100 superiores a los de las sorianas. Sin embargo, los datos de Segovia no avalan un rendimiento tan alto con carácter general.

De todo lo anterior cabe concluir que el grueso de las diferencias de precios entre la lana “leonesa” y “segoviana” y la “soriana” (o “castellana”) han de atribuirse más a las cualidades de una y otra que a las condiciones de recibo.

²³ El “recibo soriano” debía de ser similar al que Manuel del Río denomina “burgales” [Río (1828), pp. 163-164 y 69].

²⁴ Diago (2002b), p. 61.

²⁵ AHBE, Secretaría, caja 1.018: los directores de la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos al marqués de Velamazán, 23-26 mayo 1789. Pérez Caballero (1796), pp. 79-81.

²⁶ García Sanz (1994b), p. 402.

²⁷ Pastor (1985 [1826]), p. 325.

²⁸ Martínez de Murcia, “Origen y estado ...”, f. 201.

²⁹ Los rendimientos serían de 4,55 libras en sucio por cabeza con una pérdida de peso al lavado de, aproximadamente, el 45 por 100 [Llopis (1982), p. 34, n. 73].

³⁰ La pila del Monasterio de Guadalupe aparece entre las “segovianas y leonesas” en el Plan citado en la nota 13.

Cuadro 1. Ventas de don José Ventura Solano y su sobrino don Isidoro Cereceda, de Castilfrío, a don Jacinto de Lloret y sobrino, de Zaragoza (diciembre de 1796)

Características	Pilas de lana fina trashumante, añinos y pelados	
Ganado fino	Leonés	Soriano
Arrobas anuales	1.300	900
Recibo	Segoviano	Soriano
Entrega	Mayo (en el esquila de J. Ventura Solano en las Navas de Riofrío o en otro inmediato de la Tierra de Segovia)	Junio (en la casa de J. Ventura Solano en Castilfrío o en otra próxima)
	Saquerío por cuenta del comprador	
Precio (reales/arroba)	130 ("más 4 reales en arroba de pila por razón de caídas, según estilo de recibo segoviano")	105
Pago de la lana (tras su entrega)	En junio (la mitad "en vales reales o moneda corriente" y la otra mitad "en efectivo dinero sonante, sin vales reales ni otra cosa equivalente")	Por tercios, en julio, diciembre y marzo (de cada plazo, la mitad "en vales reales o moneda corriente" y la otra mitad "en efectivo dinero sonante")
Anticipos	60.000 rs. vn. "en moneda corriente", "por una vez", en diciembre de 1796, al 4 por 100, con hipoteca de las "dos cabañas, sus cortes de lana, añinos y pelados, partos y pospartos" de los 6 años de la obligación, en los cuales debía ser devuelta dicha cantidad.	
Duración del contrato	6 años y 6 cortes (1797-1802)	

Fuente: AHPSO, 1.247, PN, 1.912, ff. 189-192.

La lana que se exportaba desde la provincia de Soria era, fundamentalmente, lana fina de ovejas merinas trashumantes entregada a "recibo soriano". También se extraía lana fina procedente de ovejas "riberiegas", que invernan en el valle del Ebro, o de merinas estantes e, incluso, lana ordinaria de ovejas churras. La exportación de lana de ovejas que no trashumaban se generalizó desde mediados de siglo. Probablemente, las mortandades extraordinarias que la cabaña trashumante sufrió en la primera mitad del decenio de 1750 y las consiguientes dificultades para atender la demanda exterior de lana fina —una demanda que, por otro lado, ya debía de estar creciendo más deprisa de lo que podía hacerlo la oferta de lana merina producida por ganado trashumante³¹—, indujeron a ganaderos y comerciantes a echar mano de la lana estante menos basta —aunque procediera de ovejas churras— con el propósito de exportarla mezclándola con la fina o como lana entrefina. La sustitución del servicio y montazgo, a partir de 1753, por una contribución sobre la lana exportada debió de favorecer el fraude, al relajarse el control sobre la calidad de los vellones que salían del reino. Al parecer una orden que obraba en la administración de lanas de Soria, dictada a raíz de un

³¹ Pérez Romero (2005).

pleito entablado en 1756, daba pie a la interpretación “de que toda lana churra y riberiega era entrefina”³² y, como tal, podía ser exportada. Lo cierto es que los pañeros sorianos se quejaban de que la extracción sistemática de lana ordinaria, la que empleaban en sus telares, había encarecido la materia prima para la industria textil local, hasta convertirse en una de las principales causas de su decadencia.

Hay evidencias de que la presión de la demanda exterior estimuló la exportación de lana de baja calidad, a veces de forma fraudulenta. En 1783, por ejemplo, don Martín de Gana compró en Bilbao a don Manuel Bergareche 148 sacas con 1.217 arrobas y 12 libras de lana que éste había recibido del comerciante soriano don José Díez, quien —“en la inteligencia cierta y positiva de que las referidas lanas eran sorianas, trashumantes, buenas, como remitidas por don José Díez, vecino de Soria”— las remitió a Londres y Bristol, donde se advirtió que “no sólo no eran de calidad soriana trashumante, sino que eran de tan mala calidad, que no las querían ... a ningún precio”. Posteriormente, Martín de Gana averiguó que dicha lana procedía “de las cercanías de Valencia y de otras partes, compradas como tales a precios muy ínfimos”³³. Actuaciones de este tipo hicieron que cundiera la desconfianza en los mercados europeos. Por ello, las ordenanzas de la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos, creada en 1781, incorporaban varias disposiciones encaminadas a garantizar la calidad de la lana que comercializaba. Por una lado se prohibía a los asociados —todos ganaderos trashumantes— que añadieran a la de sus pilas “lana extremeña, quedadiza, ni otra de inferior calidad, que la degrade o disminuya la correspondencia”, haciendo especial hincapié en que “ninguno pueda incorporar a la suya más añinos que los de la cría de su cabaña” (“por cuanto los añinos aumentan la correspondencia y disminuyen la calidad de las lanas”). Por otro, se estipulaba que las distintas partidas de lana se debían señalar siempre con “las mismas marcas”, que identificaban las pilas de las que procedían, “a fin de que los fabricantes las conozcan y distinguan como conviene para asegurar el crédito y estimación que cada una ha adquirido”. Todas las sacas debían llevar, además, la contramarca de la Compañía. Finalmente, sólo se aceptarían “las [lanas] del Ducado de Medinaceli y otras [que] desmerecen de las demás, aun cuando el recibo y trato sean iguales” con la condición de que se venderían por separado y a menor precio que las otras³⁴.

3. Los agentes: vendedores y compradores de lana fina

La notable concentración de la propiedad del ganado trashumante en las sierras sorianas determinaba la estructura de la oferta de lana fina³⁵. Un puñado de grandes ganaderos ponía en el mercado enormes cantidades de lana en grandes partidas. Un segundo escalón lo constituían los ganaderos de mediana entidad, con pilas que, aun siendo importantes, no alcanzaban los

³² AMSO, SENAP, leg. 10: “Extracto o Memoria sobre el expediente formado por la Real Sociedad para averiguar el estado actual de las fábricas de lana de esta Provincia...”.

³³ AHN, Consejos, leg. 28.789.

³⁴ AHBE, Secretaría, caja 1.018.

³⁵ La concentración de la propiedad del ganado trashumante soriano no es un fenómeno exclusivo del siglo XVIII. Véase al respecto Diago (1994) y Pérez Romero (1999).

miles de arrobas que llegaban a tener las de los primeros. Finalmente, estaban los ganaderos más modestos, muchos de los cuales eran pastores cuya lana se incorporaba en las ventas a la de sus *amos*. En consecuencia, la oferta de lana estaba, en lo sustancial, en manos de grandes y medianos ganaderos.

En cuanto a los compradores, podemos distinguir tres grupos en función de su procedencia: los tratantes locales, vinculados o no a la producción de lana como ganaderos trashumantes; los compradores nacionales, pero de otras provincias, y los comerciantes extranjeros.

Empezando por estos últimos, durante el siglo XVIII sólo tenemos constancia de la actuación en Soria de comerciantes franceses, procedentes sobre todo de Bayona, ciudad a la que se dirigía por vía terrestre, a través de Navarra, la mayor parte de la lana que, con destino a la exportación, se registraba en la aduana de Ágreda. Aunque sabemos que mucha lana soriana se exportaba a Inglaterra y Holanda, no hay rastro de la presencia de comerciantes de estas nacionalidades en la provincia.

Cuadro 2. Comerciantes franceses en Soria, siglo XVIII

Comerciante o Compañía	Procedencia	Fechas entre las que está documentada su actividad
Colomes, ¿?	Bayona	1710 – 1714
Poydenot, Diego (y Poydenot Hermanos)	Bayona	1742 – 1776
Duclos Hermanos	¿?	1745 – 1750
Dubile, Lorenzo	Bayona	1742
Brethous, León	Bayona	1714 – 1742
Ozmieres, Juan de	Carcasona	1743
Roucellet, Joseph	¿?	1755
Freysmetz (o Fracssinetz) , Beltrán	Tolosa (Toulouse)	1769 – 1770
Peruertegui, Juan	Mouguerre (obispado de	1774 – 1781
Diharce Peruertegui, Juan	Bayona)	
“Viuda de Lalanne e Hijos”	Bayona	1773 – 1790

Fuentes: AHPSO, PN.

Entre las que actuaban en Soria a finales de siglo, destaca la Compañía “Viuda de Lalanne e Hijos” de Bayona. Los Lalanne estaban emparentados con Francisco Cabarrús, con quien mantuvieron negocios de giro de letras y cambio de moneda, cuando menos, a partir de 1775³⁶. Estos vínculos familiares y económicos contribuyen a explicar que la casa “Viuda de Lalanne e Hijos” se contase entre los principales accionistas franceses del Banco de San Carlos y que adquiriese, en la primera emisión del Banco, vales reales, ocupando el noveno puesto entre las diez casas que, con tal motivo, giraron letras por mayor importe.³⁷

Jean Pierre Lalanne, como encargado del ramo de lanas en dicha compañía, viajaba todos los años a Castilla y “a Soria principalmente” para concertar las compras con los ganaderos, supervisar el lavado y envío de la lana y controlar los giros. Según su propio testimonio, en 1791 hacía treinta

³⁶ En 1782, Cabarrús formó compañía con su tío Paulino Lalanne [Tedde (1988), p. 47]. Por otro lado, la firma Cabarrús y Aguirre también participó en el negocio de la exportación de lana a Francia e Inglaterra, aunque no tenemos constancia de que operase en la provincia de Soria.

³⁷ Tedde (1988), pp. 36, 96 (cuadro IV-6) y 42 (cuadro II-5).

años que, sin interrupción, realizaba dichos viajes, en compañía de un empleado —“amanuense”—, Jean Baptiste Cherau. Para atender las necesidades del negocio tenía una casa arrendada en Soria y otra en Vinuesa³⁸. En su ausencia, contaba con agentes o corresponsales permanentes en Soria capital y en otros pueblos de la provincia³⁹. Como era habitual en la época, también realizaba operaciones de crédito vinculadas a la adquisición de lana.

Por lo que se refiere a los comerciantes nacionales de fuera de la provincia, los encontramos de distintas procedencias: de Bilbao, como Bartolomé de Josué, José de Arriquibar, “Loygorri e hijos” o Manuel Bergareche (aunque algunos de estos debían actuar más como intermediarios en el puerto, que como compradores directos); navarros, como don Felipe de Sesma y Escudero, de Corella; riojanos, como José del Rincón, de Villoslada; Ramón Guillén, de Navalsaz (jurisdicción de Enciso), o don Marcial Antonio Martínez, de Logroño; de Zaragoza, como don Jacinto de Lloret y sobrino, o de Madrid, como José Hilarión de Uría Nafarrondo, Frutos Álvaro Benito o Manuel Francisco de Aguirre e hijos. También los Cinco Gremios Mayores adquirieron lana de ganaderos sorianos. Una de las compañías nacionales más activas en el comercio de lanas en la provincia de Soria, al menos durante las dos últimas décadas del siglo (aunque hay indicios de su presencia desde los años sesenta) es la por entonces denominada “Viuda de Vidarte e Hijos”, de Pamplona. Esta compañía adquiría lana a ganaderos —algunos de cierta entidad— de las *tierras* de Ágreda, Soria y San Pedro Manrique.

En cuanto a los comerciantes locales, fue durante la segunda mitad del siglo cuando más activos se mostraron en el mercado lanero. En el Cuadro 2 se recogen los principales, entre los que cabe destacar Juan Baltasar González y la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos⁴⁰.

³⁸ AHN, Estado, leg. 2.927/317.

³⁹ El principal agente de Lalanne en Soria era don Roque Mateo, “del comercio” de la ciudad, en favor de quien —por ejemplo— otorgó poderes para atender algunos de sus tratos en octubre de 1779 (AHPSo, 1.149, PN, 1.757, ff. 137-140). En San Pedro Manrique actuó como corresponsal de Lalanne, don Francisco Zornoza (AHPSo, 1.148, PN, 1.756, ff. 413-419: 23 septiembre 1777).

⁴⁰ Sobre uno y otra, véase Pérez Romero (1995), pp. 166-175, y (2001).

Cuadro 3. Comerciantes sorianos interesados en los tratos de lanas (segunda mitad del siglo XVIII y comienzos del XIX)

Comerciante o Compañía	Fechas entre las que está documentada su actividad
Francisco Javier Díez	1747 – 1754
Manuel Antonio de Ygea	1747 – 1783
Fernando de la Biesca (o Viesca) Espina	1750 – 1761
Juan Martínez	1753
José Díez	1753 – 1789
Juan Baltasar Gonzalez, después “González e Hijos”	1765 – 1823
Compañía de Ganaderos de las provincias de Burgos y Soria	1781 - 1800
Pedro de Elisalde	1787
Fermín Remón	1792 – 1808
Manuel Santos de Ygea	1794
Felipe Guerra (1)	1804 – 1805
Narciso del Río y Salinas	1802 – 1804
Esteban Tutor y Roque Tutor y Miranda (“Compañía de Tutor”) (2)	1807
Vicente García	1807
Matías Martínez (3)	1807 – 1818
Mateo Vicente Luengo	1822 – 1830

Fuente: AHPSO, PN.

- (1) Formó compañía para la compra de “lana fina trashumante y churra del país” con José Antonio Arnedo, de Los Campos, y después con su viuda Manuela Alonso, hasta que esta, en 1804, planteó un pleito contra él por el manejo de la Compañía (AHPSO, 1.308, PN, 2.001, ff. 241-242).
- (2) Eran padre e hijo. Roque Tutor representó los intereses de la Compañía en Londres. Véase Angulo (2001), p. 275.
- (3) En 1804 era apoderado en Soria del comerciante madrileño Frutos Álvaro Benito, en sustitución de Diego Ruiz de Sarabia (AHPSO, 1.272, PN, 1.946, ff. 154-155).

4. La condiciones de contratación

En los contratos de que disponemos se especifican distintos aspectos relacionados con las operaciones de compraventa. Los más frecuentes son los siguientes:

1) La cantidad de lana contratada, de forma aproximada puesto que se trataba de la producción prevista en función del número de cabezas de la explotación. Como se daba una correlación positiva entre cantidad y precio, los pequeños y medianos ganaderos procuraban agrupar la producción de sus rebaños, lo cual era especialmente frecuente entre familiares⁴¹.

2) El tipo de lana contratada. Lo habitual a finales del siglo XVIII era que se adquiriese, en sucio, la producción completa de una explotación —“vellón, añinos y pelados”— sin distinción de suertes, es decir, todo al mismo precio por arroba⁴². En algunos contratos se prohibía expresamente que el vendedor

⁴¹ En 1800, los cinco herederos de una cabaña decidieron mantenerla unida y bajo administración única, haciendo especial referencia al “giro ... con los señores Viuda e Hijos de Vidarte de la ciudad de Pamplona, que son los que llevan la pila de lana” (AHPSO, 1.276, PN, 1.939, f. 132).

⁴² Esta forma de contratación no parece que fuera específica del mercado soriano. Martínez de Murcia, “Origen y estado ...”, f. 203v.

añadiese a la pila lana que no procediera de su cabaña, en tanto que en otros se admitía dicha inclusión, previa consulta y aceptación por parte del comprador. Todas las cabañas debían de producir lana de las distintas suertes en proporciones parecidas, y lo mismo debía de ocurrir con añinos y pelados, de modo que el precio por arroba, sin hacer distingos, permitía tener en cuenta dichas proporciones. De ahí la prohibición de añadir lana ajena, salvo que lo aceptase el comprador, puesto que la incorporación de otra lana podía alterar la composición de la pila. Los compradores, antes del lavado, procedían al “apartado” de las distintas suertes, dado que los precios en destino de cada una de ellas y, quizá, los mercados a los que debían dirigirlas no eran los mismos. Así, el apartado, el lavado, el ensacado y el transporte eran eslabones de la cadena de valor añadido que controlaban los comerciantes en el negocio lanero.

3) La forma y el lugar en que se producía la entrega de la lana, casi siempre allí donde se esquilaba.

4) La modalidad de “recibo” a que debía ajustarse el factor al hacerse cargo de lana. La mayoría de los contratos se limitan a especificar que el recibo de la lana se haría a estilo “soriano”, sin mayores precisiones. Sin embargo, a veces, sin aludir a ninguna modalidad concreta de recibo, se detalla cómo se ha de proceder en el esquila. Veamos un ejemplo:

que dicha lana la ha de entregar de buen trato y recibo a satisfacción y contento de factor, haciéndose el esquilmo en esta forma: cerrar el ganado necesario para hasta el medio día, enjuto y sin rocío, que en esta hora se ha de soltar el sobrante, y cerrar después lo necesario para el resto del día, quedando vacíos los baches y encerraderos por la noche, limpiándolos y royéndolos con palas para quitar la humedad que el ganado haya dejado. Que todo vellón arrastrado se enjugará y cogerá, quitándole las yerbas, cazcarria y abujeta cerrada⁴³.

5) El precio. Aunque éste dependía de múltiples factores (en él influían, en mayor o menor medida, casi todas las demás condiciones del contrato: tamaño de la pila, tipo de lana, modalidad de recibo, forma y condiciones de pago, existencia o no de anticipos, etc.⁴⁴), lo cierto es que sólo las grandes pilas tenían capacidad para intervenir activamente en la formación de precios, en tanto que para las demás se acordaban precios “en atención” a los que alcanzasen las primeras. Este sistema presuponía cierto nivel de transparencia en cuanto a la cotización de las pilas de referencia y en la medida en que aquella no se daba era posible la manipulación de la información y el fraude⁴⁵.

⁴³ AHPSO, 1.149, PN, 1.757, ff. 29-32 (19 mayo 1780). Otra versión de las mismas condiciones, en AHPSO, 1.209, PN, 1.835, ff. 30-37 (1 abril 1780).

⁴⁴ En el precio también podía influir la posición social del vendedor u otras consideraciones de carácter personal. Así, en 1806, Fermín Remón anticipó al conde de Gómara, sobre el importe de los cuatro cortes siguientes de su pila de lana fina, 400.000 rs. “sin llevar interés alguno”. Es cierto que se trataba de una pila importante: unas 3.500 arrobas anuales. Pero también lo era la del marqués de Ariza (2.000 arrobas) y, sin embargo, en el contrato que con él firmó Remón, también por cuatro años, se estipulaba que pagaría un 0,5 por 100 mensual por los 350.000 rs. anticipados (AHPSO, 1.272, PN, 1.944, f. 42; y 1.308, PN, 2.002, f. 298).

⁴⁵ Un pleito por este motivo es el que enfrentó a don Francisco del Río y Cereceda y don Francisco del Río, vecinos de Castilfrío, con el comerciante madrileño don José Hilarión de Uría Nafarrondo, a quien habían vendido su lana en atención al precio de la pila del marqués de Zafra (AHPSO, 1.182, PN, 1.814, ff. 31-34).

Para prevenir este tipo de problemas, a veces el precio quedaba abierto a una negociación ulterior⁴⁶.

6) La modalidad de pago en cuanto a medios (letras, vales reales o efectivo, y, en este último caso, el tipo de moneda) y plazos. Por lo que se refiere a estos últimos, las posibilidades eran muy variadas. Los plazos considerados normales —o “regulares”— eran tres del mismo importe: el primero, “de presente”, “de contado” o “de recibo”, es decir en el momento en que se entregaba la lana, lo que en Soria solía ocurrir en la segunda quincena de junio⁴⁷; el segundo, en el transcurso del mes de diciembre (o en Navidad), y el tercero durante el mes de marzo siguiente. En algunos contratos, el segundo y el tercer plazo se adelantaban a septiembre y Navidad, respectivamente. Fuera de ésta, cabían otras modalidades a conveniencia de vendedor y comprador, tanto en tres plazos (por ejemplo: noviembre, diciembre y mayo⁴⁸, o diciembre, marzo y junio⁴⁹) como de dos (“desde aquí a San Miguel” y diciembre⁵⁰; finales de agosto y finales de diciembre⁵¹; febrero y mayo siguientes a la entrega de la lana⁵²), del mismo o de distinto importe. Los contratos de pequeñas partidas solían contemplar un sólo pago “de contado” o en fechas prefijadas (“en fin de setiembre de cada año”⁵³, por ejemplo). Buena parte de los pagos se realizaban en letras sobre Madrid, lo cual tenía su lógica no sólo porque los ganaderos tenían que hacer algunos desembolsos en la corte, donde, por ejemplo, residían muchos de los propietarios de pastos de verano, sino también porque desde Madrid era más sencillo girar letras hacia otros puntos, según los mayores fueran necesitando efectivo para satisfacer los gastos de la invernada o de los desplazamientos por las cañadas.

7) La existencia o no de operaciones financieras asociadas a la compraventa. La mayoría de los contratos sobre lana que se encuentran en los protocolos notariales del siglo XVIII son de compraventa anticipada, es decir, concertada antes del esquila, e incluyen operaciones de préstamo⁵⁴. No es de extrañar que ambos rasgos vayan juntos, ya que cuando los ganaderos vendían por adelantado lo hacían, precisamente, para obtener liquidez mediante anticipos a cuenta de sus pilas. La necesidad de liquidez podía responder a dos tipos de razones. La primera tiene que ver con el hecho de que el producto que aportaba el grueso de sus ingresos a una explotación trashumante —la lana de las ovejas— no se obtenía de forma escalonada a lo

⁴⁶ Un ejemplo: “se arreglará amigablemente el precio de la lana en vista de los precios generales que se hagan en la provincia de Soria en cada un año y en lanas de igual clase y calidad, esto es, ni a los más altos ni a los más bajos, según dicta la equidad” (AHPSO, caja 1.147, PN, 1.755, ff. 483-484).

⁴⁷ La lana soriana llegaba al mercado después de la que se esquilaba en los ranchos segovianos y conquenses, dado que la operación se adelantaba varias semanas en éstos. En la provincia de Soria solía completarse hacia San Juan (24 de junio), en tanto que en Segovia se realizaba en mayo y en Cuenca entre mayo y comienzos de junio. Río (1978 [1828]), p. [156] 188; Ponz (1988 [1787]), vol. 3, tomo X, p. 314.

⁴⁸ AHPSO, 1.291, PN, 1.978, f. 577.

⁴⁹ AHPSO, 1.292, PN, 1.979, f. 49.

⁵⁰ AHPSO, 1.292, PN, 1.979, f. 61.

⁵¹ AHPSO, 1.293, PN, 1.980, ff. 101-102.

⁵² AHPSO, 1.272, PN, 1.944, f. 42.

⁵³ AHPSO, 1.292, PN, 1.979, f. 76.

⁵⁴ No obstante, es posible que las compraventas que implicaban una operación de crédito se registraran ante notario con mayor frecuencia que las demás, y que esta circunstancia nos lleve a exagerar su importancia.

largo del año, sino que se concentraba al final de un ciclo productivo anual, cuyo desarrollo, como es lógico, exigía el empleo de insumos (los más importantes: el trabajo de los pastores y los pastos, tanto de verano como de invierno) y la contratación de servicios (el esquileo de los rebaños), cuyo pago, en general, no podía diferirse. Esto era especialmente cierto por lo que se refiere a la manutención de los pastores y a las yerbas invernales, cuyo importe —en caso de arriendo, que era la situación más frecuente— había que satisfacer antes de que los rebaños abandonaran las dehesas. En caso contrario, el ganado podía ser inmovilizado allí donde había invernado, en terrenos ya sin pastos, con consecuencias desastrosas para el ganadero. Los problemas que planteaba el acusado desajuste estacional de gastos e ingresos sólo podía resolverse de dos maneras: con una desahogada situación financiera que permitiera mantener la liquidez necesaria a lo largo del año o recurriendo al crédito a corto plazo; y, en efecto, es fácil constatar que muchos de los anticipos que se realizaban tanto a pequeños como a grandes ganaderos tenían como objeto “la manutención de los ganados, pago de yerbas y demás, sin que sea visto invertirlo en otros fines”⁵⁵.

Sin embargo, en el siglo XVIII, también se encuentran con bastante frecuencia ventas anticipadas de la producción de más de un año, asociadas a préstamos cuantiosos que podían superar con mucho los ingresos anuales de la explotación. Dichos préstamos no pueden explicarse por el desajuste estacional de gastos e ingresos dentro del ciclo productivo. Detrás de estas operaciones de crédito a largo plazo hay que buscar otras causas. Una de ellas era la inversión, por ejemplo, en la compra de ganado para ampliar la cabaña⁵⁶. No obstante en otros casos, el destino del anticipo era más indefinido y puede asociarse a situaciones de endeudamiento crónico, no tanto de las correspondientes explotaciones trashumantes como de las economías familiares de las que éstas formaban parte⁵⁷. En algunos contratos de compraventa no se acordaba anticipo alguno, pero sí la posibilidad de que fuera solicitado durante el periodo de vigencia de los mismos, junto con el compromiso del comprador de la lana de atender esa demanda si se producía.

En ocasiones, la dependencia financiera no sólo era crónica sino creciente: la deuda se acumulaba y los saldos negativos de los ganaderos en sus cuentas con los comerciantes eran cada vez mayores. En los casos extremos el endeudamiento conducía a la ejecución de las hipotecas que, como garantía, incorporaban estos contratos o, como mal menor, a la intervención por parte del comerciante prestatario de la gestión de la cabaña en tanto se reintegraba de las deudas contraídas por el ganadero. Es fácil documentar casos de este tipo. Veamos un ejemplo.

En 1780, don Antonio de Castejón y Fuenmayor y su mujer, vecinos de Ágreda tenían contraída con la compañía “Viuda de Vidarte e Hijos”, de

⁵⁵ AHPSO, 1.209, PN, 1.853, ff. 30-37 (1 abril 1780). Los anticipos a cuenta de la entrega de la lana también se aplicaron a la churra, por los mismos comerciantes que operaban con la merina.

⁵⁶ AHPSO, 1.292, PN, 1.979, f. 76 (3 octubre 1796).

⁵⁷ Así parece revelarlo algunas cláusulas contractuales en las que se indica el destino de las cantidades anticipadas: “para alimentos de sus ganados y *manutención de su casa*” (AHPSO, 1.292, PN, 1.979, f. 48 y 242: 19 agosto 1796 y 3 agosto 1797); “percibiendo la cantidad de maravedís que por bien tuviere, y demás adelantamientos que sean necesarios para los alimentos de dichos ganados y sus pastores, y *los demás para las casas de los susodichos*” (AHPSO, 1.817, PN, 2.717, ff. 556-557: 20 noviembre 1790).

Pamplona, una deuda que, a falta de liquidar la cuenta del año anterior, ascendía a 125.559 reales a los que había que añadir otros 74.823 reales recientemente anticipados, más “los demás adelantos precisos y necesarios que se les ha[bría] de hacer para la manutención de los ganados lanares finos”. En esta situación, “para resarcir los adelantamientos”, concertaron la entrega a dicha compañía de su producción de lana fina durante cinco años. El precio por arroba al que se valoraría la pila (unas 1.100 arrobas) cada año sería

el que parezca justo y correspondiente a dichos señores Viuda de Vidarte e Hijos, según las circunstancias del tiempo, obligándose dichos Castejón y su mujer a pasar por el precio que señalen los dichos señores Viuda de Vidarte e Hijos.⁵⁸

Este es sin duda un caso extremo, pero no único, en el que el ganadero se encontraba completamente a merced de un intermediario en el comercio lanero, que no dudaba en obligarle a aceptar cláusulas contractuales claramente abusivas. En 1789 la deuda no se había reducido ya que ascendía a 127.339 reales y 29 maravedís, pero sí la cabaña, que por entonces estaba compuesta por unas 2.600 cabezas, casi la mitad que diez años antes. Al año siguiente Antonio de Castejón y su esposa cedieron la cabaña “en libre administración y prenda” a la casa de Vidarte, para que la manejara libremente, “percibi[endo] todos sus esquilmos, provechos y despojos” y “pagando ... todos los gastos para su mantenimiento y subsistencia”, hasta que “se reintegr[as]en, con las utilidades que resultasen, del crecido crédito de adelantamientos hechos ... por dicha cabaña en los años que ha[bían]n manejado su lana”, así como de los desembolsos que tuvieran que hacer para liquidar deudas con otros acreedores, por “atrasos de yerbas que se deben”. De este modo la casa de Vidarte se hizo con el completo control de la cabaña, ya que su administración se haría, según la escritura de cesión “sin intervención” y “sin reclamación” de los propietarios, a los que tan sólo se les entregaría, para su aprobación, la cuenta anual que aquella formaría “según les sea posible”⁵⁹.

En cualquier caso, la frecuencia con que los ganaderos reclamaban anticipos determinaba la necesidad, por parte de los comerciantes, de disponer de la capacidad de financiación suficiente para atenderlos como un requisito ineludible a la hora de participar en el negocio.

5. El esquila y el lavado de la lana

En el esquila solía materializarse el paso de la lana de las manos del ganadero a las del comerciante. Ambos contaban allí con factores para vigilar las operaciones. Del primero dependía la contratación de los esquiladores, pero el receptor, que representaba los intereses del comprador, supervisaba, por cuenta de éste, las condiciones en que se esquilaba el ganado, el apartado y el ensacado de la lana para su conducción al lavadero. Así se trataba de evitar malas prácticas o fraudes que pudieran perjudicar a una de las partes.

⁵⁸ AHPSO, 1797, PN, 2684, ff. 66-71. El texto reproducido, en el f. 69 rº.

⁵⁹ AHPSO, 1.810, PN, 2.704, ff. 373-378. Otros casos parecidos, en AHPSO, 1.209, PN, 1.853, ff. 30-35; 1.217, PN, 1.867, ff. 94-98; 1.218, PN, 1.869, ff. 208-209.

Las operaciones de esquila y lavado de la lana se realizaban mayoritariamente dentro del territorio provincial. Por lo que se refiere a los esquilos, muchos ganaderos sorianos contaban con sus propias instalaciones, sin que hubiera establecimientos comparables —salvo, quizá, el de Chavaler— a los segovianos⁶⁰.

Hacia la década de 1770, funcionaban lavaderos en Soria capital (tres), Chavaler, La Sinova, Vinuesa, San Pedro Manrique, Yangüas y Medinaceli⁶¹. En Ágreda, la cofradía y gremio de fabricantes pañeros de San Vicente Mártir poseía un lavadero, que arrendaba, y cuya principal función era lavar las lanas de los miembros del gremio⁶², de modo que por él debía pasar sobre todo lana basta. En las décadas finales del siglo se proyectaron lavaderos en Quintana Redonda, por Juan Baltasar González, y en El Burgo de Osma, por la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos⁶³. De todos ellos, los más importantes eran los de Soria (incluidos Chavaler y La Sinova, núcleos muy próximos a la ciudad) y Vinuesa. En ellos se beneficiaba entre el 80 y el 90 por 100 de la lana que se lavaba en la provincia⁶⁴.

A mediados de siglo, de los lavaderos ubicados en el término de la ciudad de Soria, a orillas del Duero, tres estaban en manos de instituciones eclesiásticas y otro formaba parte de un mayorazgo. El que recibía la denominación de “el primero” —o “los primeros”, ya que da la impresión de que se trataba de dos lavaderos separados por un “coladero”— lo administraba la Cofradía de Nuestra Señora del Mirón, como perteneciente a la “capellanía, memorias y obras pías” fundadas por don Bernardino Marcel y su esposa doña Mariana de la Serna⁶⁵. El lavadero “del medio” o de San José pertenecía a la capellanía creada por don Francisco García Fernández en la parroquial de San Juan de Rabanera⁶⁶; y el “de abajo” a la fundada por Alonso Fernández de Oporto y Águeda del Río, su mujer, en la iglesia de Nuestra Señora del Espino⁶⁷. El cuarto pertenecía al mayorazgo de un vecino de Ciudad Real. El lavadero de Chavaler, sobre el río Tera, pertenecía a comienzos de siglo al conde de Lérida⁶⁸, pero hacia 1750 había pasado a manos del conde de Fuerteventura⁶⁹. El de La Sinova lo estableció el conde de Lérida en una granja de su propiedad, tras obtener licencia para ello en 1757⁷⁰. El de Vinuesa, uno de los más importantes de la provincia, formaba parte del mayorazgo de la familia Carrillo⁷¹. Los lavaderos de Yangüas y de San Pedro Manrique,

⁶⁰ Pérez Romero (1995), pp. 162-163.

⁶¹ Real cédula de 18 julio 1782 (AMSo, SENAP, leg. 19).

⁶² AHPSO, 1.807, PN, 2.701, ff. 393-394.

⁶³ AHN, Consejos, legs. 2.306 y 2.123; AHPSO, 1.223, PN, 1.877, ff. 97-98.

⁶⁴ Por los lavaderos de Soria, Vinuesa y Chavaler pasaron 38.623,5 arrobas anuales entre 1756 y 1760, y 54.176 en 1792 [Pérez Romero (1995), p. 164].

⁶⁵ AHPSO, 1.247, PN, 1.912, ff. 250-251. A finales del decenio de 1790, estos lavaderos fueron tomados en enfiteusis (a cambio de una pensión anual de 3.300 rs.) por don Diego Ruiz de Saravia y doña María Santos Alcaraz, vecinos de Soria, quienes realizaron reparaciones y mejoras en ellos —al parecer, se encontraban en muy mal estado— al tiempo que adquirían el “coladero” que los separaba (AHPSO, 1.247, PN, 1.912, f. 148; también ff. 250-251).

⁶⁶ AHPSO, 1.152, PN, 1.762, ff. 695-696.

⁶⁷ Este lavadero fue arrendado con todos sus “pertrechos”, en diciembre de 1757, durante seis años, a Manuel Antonio de Igea (AHPSO, 1.109, PN, 1.702, ff. 532-537).

⁶⁸ AHPSO, 938, PN, 1.460, f. 95; 1.013, PN, 1.569, ff. 64-67; 1.014, PN, 1.571, ff. 530-533.

⁶⁹ AHPSO, 1.026, PN, 1.590, ff. 79-80.

⁷⁰ AHPSO, 3.470, Universidad de la Tierra, 136, f. 319.

⁷¹ AHPSO, 1.103, PN, 1.694, ff. 21-36.

ubicados en las cabeceras de dos jurisdicciones serranas con importantes cabañas trashumantes, debían de nutrirse de la producción local de lana. El primero pertenecía a la familia de los Cereceda con importantes intereses ganaderos⁷². El de San Pedro Manrique pertenecía a comienzos de siglo a don Jorge de Gante Gorraiz y Beaumont⁷³.

Todos estos lavaderos —salvo, quizá, el de Vinuesa— se gestionaban mediante arrendamiento, incluso el de Chavaler⁷⁴, cuyos sucesivos propietarios se contaban —como los Carrillo, dueños del de Vinuesa— entre los más importantes ganaderos trashumantes de la provincia⁷⁵. Dado que lo usual era que los ganaderos vendiesen sus pilas en sucio, los lavaderos no eran instalaciones relevantes para su negocio. Los principales interesados en ellos eran los comerciantes laneros y, de hecho, éstos eran con mucha frecuencia sus arrendatarios.

Así, en 1753, los arrendatarios —estajeros— de los dos lavaderos que por entonces estaban en activo extramuros de Soria, eran, respectivamente, el licenciado don Fernando de la Biesca Espina, abogado de los Reales Consejos, que se dedicaba al trato de lanas finas tanto por cuenta propia como a comisión, y Francisco Javier Díez⁷⁶, comerciante en lanas finas y bastas. Este último era también arrendatario del lavadero de Vinuesa y propietario de 30 carretas y cuatro machos de arriería que debía de dedicar al transporte de lana. En esa misma fecha, el arrendatario del lavadero de Chavaler era Juan Martínez, otro tratante de lana merina⁷⁷.

Del mismo modo, José Díez, comerciante con tienda abierta que, al menos desde comienzos de los años cincuenta, se dedicaba al trato de lanas finas y churras, por cuenta propia y a comisión⁷⁸, se hizo en 1769 con el lavadero “de en medio” o de San José, mediante un contrato de trueque con la capellanía a la que pertenecía, a la que entregó a cambio de aquél —que, al parecer, no producía nada desde hacía años por estar “sumamente derruido”— tres casas y una huerta situadas en el término de la ciudad de Soria, que rendían 82 ducados anuales⁷⁹. En ese momento, José Díez ya disponía de otro lavadero lindante con este, “tomado a censo perpetuo del mayorazgo que

⁷² AHPSO, 2.877, PN, 4.948, f. 147.

⁷³ Hacia 1713, don Pedro Malo y otros ganaderos sampedranos intentaron construir un nuevo lavadero para escapar al monopolio del lavadero de Gante (AHN, Consejos, leg. 38.259/1).

⁷⁴ Las instalaciones de Chavaler constaban de un lavadero y un esquila. Al arrendar el lavadero en 1733, la condesa viuda de Lérida se reservó “los altos” de la casa y el derecho a usar las dependencias que precisase “en el tiempo del esquila de sus ganados” (AHPSO, 1.013, PN, 1.569, ff. 64-67; 1.014, PN, 1.571, ff. 530-533).

⁷⁵ Según el Catastro de Ensenada, a mediados de siglo, la cabaña trashumante de don José Joaquín de Castejón, conde de Fuerteventura, tenía 15.772 cabezas; la del conde de Lérida y su hermano, 2.935, y la de don Manuel Carrillo Montenegro, 14.800 [Pérez Romero (1995), pp. 158-159].

⁷⁶ Éste tenía en arrendamiento el lavadero “primero”, al menos desde 1747 (AHPSO, 1.033, PN, 1.598, ff. 103-104; 1.027, PN, 1.591, ff. 362-363).

⁷⁷ A Fernando de la Biesca el comercio de lanas le reportaba una “ganancia” anual de 12.000 reales y el lavadero otros 3.000 (pagaba por él 2.000 reales de renta). Francisco Javier Díez obtenía anualmente 22.000 reales del trato en lanas, 3.000 del lavadero de Soria, 8.000 del de Vinuesa, 10.800 de las carretas y 1.600 los machos de arriería. A Juan Martínez le reportaban 550 reales sus tratos laneros y 4.000 el lavadero de Chavaler (AHPSO, Catastro de Ensenada, Respuestas de la Ciudad de Soria al Interrogatorio General).

⁷⁸ Así consta en el Catastro de Ensenada (1753).

⁷⁹ La escritura de trueque en AHPSO, 1.152, PN, 1.762, ff. 693-697.

goza[ba] don Diego Muñoz, vecino de Ciudad Real⁸⁰. Díez también fue estajero del lavadero de Chavaler⁸¹. A su muerte, el lavadero “de en medio” pasaría a su viuda, doña Teresa Garcés, y después a don Juan Montaut que había sido factor y socio suyo en tratos laneros⁸². José Díez, por otra parte, estableció en 1775 una fábrica de tejidos y otra de pintados (aquella en su casa y esta en el lavadero) y sostuvo durante dos años una escuela de hilar a torno, de la que luego se haría cargo la Sociedad de Amigos del País.

Cuadro 4. Lana beneficiada en los lavaderos sorianos (antigua provincia)

Lavaderos	1770-1780 (medias)	%	1784		%
			(lana registrada en la aduana de Burgos)		
Soria	Arrobas		Sacas	Arrobas	
Medinaceli	s.d.	s.d.	135	1.094,04	1,63
San Pedro Manrique	2.093,40	4,33	520	4.393,88	6,55
Soria	24.002,88	49,67	4.894	38.802,56	57,81
Vinuesa	16.772,55	34,71	2.200	20.582,84	30,67
Yangüas	5.452,02	11,28	213	2.247,88	3,35
Total	48.320,85	100,00	7.962	67.121,20	100,00
La Rioja					
Ajamil	2.893,29		34	373,60	
Canales	4.212,70		177	1.759,36	
Lumbreras	s.d		55	607,80	
Ortigosa	s.d		-	-	
Torrecilla	s.d		453	4.568,00	
Villoslada	s.d		982	9.749,48	
Total			1.701	17.058,24	

Fuentes: AMS, Económica, legs. 10 y 19.

La capacidad de los lavaderos ubicados en el territorio de la actual provincia de Soria alcanzaba las 125.000 arrobas anuales (50.000 en blanco), lo que equivale a la producción de unas 600.000 cabezas (véase el Cuadro 4). Si a éstos añadimos los que funcionaban en las actuales provincias de La Rioja (Ajamil, Canales, Lumbreras, Ortigosa, Torrecilla y Villoslada) y Burgos, no cabe duda de que los ganaderos que agostaban en las sierras del Sistema Ibérico Occidental, con unas 900.000 cabezas en total hacia 1780, disponían de instalaciones suficientes para lavar toda su lana. Es más, parte de la lana que se beneficiaba en los lavaderos sorianos tenía su origen fuera de la provincia. De las casi 85.000 arrobas de lana que procedentes de dichos lavaderos cruzaron la aduana de Burgos en 1784, un 8,5 por 100 era

⁸⁰ AHPSO, 1.152, PN, 1.762, f. 696. José Díez fue fiador de Martín Osete cuando éste se convirtió, en 1773, en arrendatario del lavadero “primero” por seis años (AHPSO, 1.141, PN, 1.748, ff. 711-712). Este arriendo supuso el desalojo del lavadero “primero” del anterior arrendatario, otro importante comerciante de lana, don Juan Baltasar González, con quien quizá compitiera José Díez. Juan Baltasar González trataría más adelante de recuperar el lavadero, que se arrendaba mediante subasta (AHPSO, 1.165, PN, 1.784, f. 76).

⁸¹ AHPSO, 1.143, PN, 1.751, f. 287.

⁸² Montaut y su mujer doña Feliciano Ibáñez Díez eran los propietarios en 1796 (AHPSO, 1.263, PN, 1.934, f. 50). En 1805 Montaut seguía regentando el lavadero (AHPSO, 1.294, PN, 1.981, ff. 377-379). En 1830, don Juan Marcelo Montaut lo tenía arrendado a Mateo Vicente Luengo (AHPSO, 1.317, PN, 2.012, ff. 144-145, 162-163), otro comerciante lanero, yerno de Juan Baltasar González.

segoviana y otro 4,4 por 100 aragonesa (casi toda ésta se identificaba como de Albarracín). Los lavaderos se contaban, sin duda, entre los principales establecimientos industriales de la provincia y por eso su actividad y la lana que pasaba por ellos fue objeto de imposición fiscal por parte de las instituciones locales⁸³.

6. El transporte y la circulación de la lana (hasta su salida del país)

Una vez lavada, los transportistas sorianos llevaban la lana a sus destinos inmediatos o a los puertos de salida, en carretas —“de puerto a puerto” o “churras”— o a lomo de animales. En este tráfico intervenían, sobre todo, vecinos de los pueblos carreteros del área de Pinares situada al noroeste de la actual provincia de Soria⁸⁴.

A fin de evitar el contrabando y el fraude en el pago de los derechos de exportación, la circulación de la lana estuvo sujeta durante todo el siglo XVIII a rigurosos controles, tanto cuando la gestión de la renta de lanas estuvo arrendada a particulares (1700-1713 y 1731-1748) como cuando fue administrada directamente por la Real Hacienda (1714-1730 y a partir de 1748). Al inicio de cada uno de los periodos de administración directa, sendas Instrucciones de 1714 y 1749 regularon minuciosamente la circulación de la lana⁸⁵, si bien a partir de 1789 se relajaron los controles⁸⁶. Los puntos neurálgicos para ello eran los lavaderos, las aduanas y los puertos. Dado que la lana solía ir desde el esquila directamente al lavadero más cercano y sólo una vez *beneficiada* era conducida a su destino dentro del país o al punto por el que saldría de éste⁸⁷, los lavaderos constituían el lugar idóneo para iniciar el proceso de control. De entrada la lana sólo podía ser lavada en lavaderos públicos sujetos a la supervisión de la administración de la renta de lanas⁸⁸. En cada lavadero debía haber, para ello, un administrador y un fiel, con la misión de registrar en los correspondientes libros la lana que entraba en sucio y la que salía en limpio. En los asientos de entrada se debía indicar para cada partida, además de su peso, los datos relativos al conductor, el dueño de la lana, el propietario y la marca del ganado del que procedía aquella, y el año del esquila. Una vez lavada debía anotarse su peso en limpio, el número de sacas que se formaban con ella y sus marcas. A la salida se le daba al conductor una guía⁸⁹ para el transporte hasta la aduana o puerto en que se debía realizar el pago o el adeudo de los correspondientes derechos de

⁸³ Pérez Romero (1995), pp. 165-166.

⁸⁴ Pérez Romero (1995), pp. 125-135.

⁸⁵ Estas y otras disposiciones relativas a la renta de lanas se encuentran transcritas en García-Cuenca (1994), pp. 219-386.

⁸⁶ Real cédula de 22 de abril de 1789.

⁸⁷ Se trataba tanto de reducir los costes de transporte de la lana, dado que el lavado reducía su peso a menos de la mitad y el envellonado su volumen, como de conservarla en buen estado.

⁸⁸ Reales cédulas de 31 de octubre de 1691 y 12 de marzo de 1749.

⁸⁹ Los datos que figuraban en las guías eran: “la persona a quien se da, de dónde es vecino, a qué parte se remite la lana, o añinos, si son lavados, o sucios, en cuántas sacas, el peso de cada una, con el vallín, la marca que tienen, que se ha de señalar al margen; en qué Lavadero se ha beneficiado, y de cuenta de quién; y si es fruto del mismo año, u otro de los antecedentes; a qué Puerto, Aduana, o persona se remite, con las demás circunstancias que van prevenidas en las mismas guías” [“Instrucción de 1714”, AHN, Hacienda, libro 8.010, ff. 427-431; transcrito en García-Cuenca (1994), pp. 274-281, la cita en p. 277].

exportación. Una vez verificada esta operación, el transportista recibía una tornaguía que estaba obligado a devolver al administrador del lavadero del que había partido. Para garantizar el cumplimiento de este trámite, los administradores debían pedir una fianza al dueño de la lana. En caso de incumplimiento por parte de éste, el administrador del lavadero se convertía en responsable económico. En 1749 se estableció que una parte de los derechos debían pagarse al contado en la aduana y otra —aproximadamente la mitad— “en escrituras, a pagar en plata en Madrid al plazo de seis meses”, que debían ser otorgadas “por el principal y otro segundo fiador mancomunado”. Para realizar estos trámites los exportadores de lana precisaban de agentes o corresponsales en las aduanas. Puesto que la responsabilidad en caso de impago recaía sobre los administradores de las aduanas, éstos debían de preferir como fiadores a individuos por ellos conocidos y con arraigo en la localidad.

La lana soriana seguía tradicionalmente dos rutas alternativas. Una hacia el noroeste, que acababa en los puertos de Santander y Bilbao, pasando previamente por Burgos o por las aduanas de Valmaseda, Orduña y Vitoria⁹⁰. Otra hacia el noreste, a través de las aduanas de Ágreda y Logroño, para, tras cruzar Navarra, acabar bien en el puerto de San Sebastián, bien en Francia. Pequeñas partidas podían salir en otras direcciones⁹¹.

A través de Navarra, y por vía terrestre, una parte de la lana de los ganaderos sorianos se encaminaba hacia el sur de Francia. Este tráfico lanero era un elemento esencial en la configuración de una importante área comercial transfronteriza, de la que formaban parte la región del alto Duero, Navarra —con enlaces hacia otras zonas del corredor del Ebro— y el SO francés⁹². Sus centros neurálgicos, a uno y otro lado de la frontera, eran Pamplona y Bayona. Durante la segunda mitad del siglo XVII, Bayona se había afianzado como un importante centro redistribuidor de lana fina castellana y navarro-aragonesa en el mercado francés y europeo, para lo cual añadió ventajas fiscales a las que ya se derivaban de su emplazamiento⁹³. Esta ruta de exportación lanera se vio debilitada, primero, por cambios arancelarios y fiscales —estos últimos tanto en España como en Francia— en 1747 y 1749, que perjudicaron a Bayona frente a Bilbao como centro redistribuidor de lana española⁹⁴, y, después, por las medidas gubernamentales de promoción del eje Burgos-Santander puestas en marcha a partir de 1763, y que afectaron negativamente tanto a Bayona como a Bilbao, que perdió la hegemonía que había mantenido durante la primera mitad del siglo, como principal puerto de embarque de lanas en la cornisa cantábrica (San Sebastián lo había sido durante el siglo XVI y buena parte del XVII). Bilbao se recuperó en el último cuarto de siglo, por las negativas consecuencias que las inundaciones de 1775 tuvieron para el camino de Reinosa a Santander y la apertura, en 1791, del camino de Burgos a Álava que

⁹⁰ Un mapa en Gil (1983), p. 249.

⁹¹ En 1782, del lavadero de La Sinova salieron 1.139 arrobas y 17 libras de lana fina castellana lavada hacia la aduana de El Grao (Valencia) (AMSo, SENAP, leg. 10).

⁹² Azcona (1996).

⁹³ Desde Bayona se reexportaba lana española a Holanda, Inglaterra y Suecia [Azcona (1996), pp. 166 y 163].

⁹⁴ Azcona (1996), p. 164-168. No obstante, la caída que se aprecia en las exportaciones a través de la aduana de Ágreda durante la década de 1750 debe explicarse, en parte, primero por las grandes mortandades que experimentó la cabaña trashumante castellana y después por los efectos de la Guerra de los Siete Años sobre las importaciones francesas.

mejoraba sustancialmente las comunicaciones entre la capital castellana y el puerto bilbaíno⁹⁵. Bayona, no obstante, siguió atrayendo, a través de Navarra, lanas castellanas y aragonesas durante todo el siglo XVIII, aunque cada vez en menor medida⁹⁶.

Como muestra el cuadro 4, a finales del siglo XVIII, casi el 85 por 100 de la lana que salía de los lavaderos sorianos se dirigía a los puertos del Cantábrico a través de la aduana de Burgos. Concretamente, de la que pasó por ésta aduana en 1784, el 48 por 100 se encaminó directamente hacia Santander y el 52 por 100 restante hacia Bilbao a través de Orduña —la mayor parte— y Vitoria.

Cuadro 5. Lana registrada en las aduanas de Burgos, Ágreda y Logroño procedente de los lavaderos sorianos (en arrobas)

Año	Por Burgos	Por Ágreda	Por Logroño	Total
1782	46.140	6.240	6.634	59.014
1783	63.872	3.610	5.410	72.892
1784	82.290	8.182	5.882	96.354
1785	61.548	7.716	6.704	75.968
Medias 1782-1785	63.462	6.437	6.157	76.057

Fuente: Taracena (1946), p. 10.

La lana procedente de la región soriana pasaba a Navarra a través de las aduanas de Ágreda y Logroño, donde era registrada para el pago de los derechos de exportación. Esta lana confluía en Pamplona, previo registro en las tablas de Corella y Cintruénigo (la que había entrado por Ágreda) o en las de Viana y Estella (la que había entrado por Logroño). En Pamplona había lavaderos de lana, pero casi toda la procedente de Soria cruzaba las aduanas castellanas ya lavada. Desde Pamplona la lana era transportada a Francia por arrieros y carreteros navarros, a través del valle del Baztán⁹⁷. La lana registrada en Logroño podía encaminarse a Santander o Bilbao, a través de Vitoria o Burgos. Sin embargo, la que pasaba por Ágreda iba casi en su totalidad a Bayona. Entre 1749 y 1780 pasaron 581.541 arrobas de lana por las aduanas del partido de Ágreda y 256.414 arrobas por la aduana de Logroño. Se trataba en su mayor parte de lana lavada castellana; sólo en torno a un 10 por 100 era lana segoviana⁹⁸. Este tráfico estaba controlado por comerciantes franceses (de los que había una importante colonia en Pamplona) y navarros. Unos y otros operaron en la provincia de Soria durante la segunda mitad del siglo XVII⁹⁹ y durante todo el XVIII.

Agustín González Enciso ha estudiado las facturas de adeudo de los derechos de exportación correspondientes a la lana que pasó por la aduana de Ágreda en 1781¹⁰⁰, lana que en más de un 90 por 100 era fruto de cabañas sorianas. En los cuadros 6 y 7 he sintetizado buena parte de la información que proporcionan dichas facturas. En el primero figuran los exportadores y en el segundo los comerciantes o compañías navarras que se encargaron de gestionar o materializar las operaciones de exportación.

⁹⁵ Azcona (1996), p. 170.

⁹⁶ Azcona (1996), pp. 168-170.

⁹⁷ Azcona (1996), pp. 170-173.

⁹⁸ Azcona (1996), pp. 177 y 180.

⁹⁹ Diago (2001).

¹⁰⁰ Lo que sigue se basa en González Enciso (2001).

Cuadro 6. Individuos que adeudaron los derechos de exportación en la aduana de Ágreda en 1781

Adeuda ("de cuenta de")	Vecindad (*)	Partidas	Sacas	Arrobas (**)	%
Marcos Antonio Remón	Cervera (La Rioja)	4	284	2.840	23,36
Casa Dutari	Madrid	2	187	1.870	15,38
Juan Baltasar González	Soria	11	115	1.150	9,46
Viuda de Fontenay	Ruán (Francia)	3	114	1.140	9,38
Manuel Martínez de Azagra	Almazán (Soria)	3	109	1.090	8,96
Lalanne e Hijos	Bayona (Francia)	4	100	1.000	8,22
Compañía de Ganaderos(*)	Soria	4	96	960	7,89
Casanova y Cabarrús	Oloron (Francia)	2	47	470	3,87
Manuel Sagaseta	Corella (Navarra)	1	45	450	3,70
Condesa de Villarrea	Ágreda (Soria)	1	44	440	3,62
Fausto Medrano	Almazán (Soria)	1	29	290	2,38
José Oñate	Aguilar (La Rioja)	1	28	280	2,30
J. López	Montenegro (Soria)	1	18	180	1,48
Totales		38	1.216	12.160	100,00

Fuente: González Enciso (2001). Elaboración propia.

(*) Entre paréntesis, se indican, en su caso, las provincias actuales.

(**) He estimado que cada saca contenía 10 arrobas de lana tomando como base los datos de 1750 (10,04 arrobas por saca) y 1760 (10,10 arrobas). Parece que las sacas que pasaban por la aduana de Ágreda contenían más lana que las que pasaban por Burgos (8,76 en 1784).

Cuadro 7. Compañías consignatarias encargadas de las operaciones de exportación de la lana que cruzó la aduana de Ágreda en 1781

Consignatario	Vecindad	Exportador	Partidas	Sacas (*)	%
Ligues Hnos. y Echevarría	Cintruénigo	Juan Baltasar González	9	671	55,64
		Viuda de Fontenay	3		
		Lalanne e Hijos	3		
		Compañía de Ganaderos	3		
		Casa Dutari	2		
		Condesa de Villarrea	1		
		José Oñate	1		
Juan Bautista Iriarte	Corella	Marcos Antonio Remón	3	233	19,32
Manuel Sagaseta	Corella	Manuel Martínez de Azagra	3	201	16,67
		Manuel Sagaseta	1		
		Fausto Medrano	1		
		J. López	1		
Miguel Adrian	Corella	Marcos Antonio Remón	1	51	4,23
Lalanne e Hijos	Bayona (y Pamplona)	Juan Baltasar González	2	44	3,65
		Lalanne e Hijos	1		
		Compañía de Ganaderos	1		
Juan Ángel de Baigorri	Pamplona	Casanova y Cabarrús	1	6	0,50
Totales			38	1.206	100,00

Fuente: González Enciso (2001). Elaboración propia.

(*) La discrepancia del número de sacas con las del cuadro 6 se encuentra en González Enciso (2001).

De esta información pueden confirmarse o deducirse algunos aspectos de la mecánica del comercio lanero.

Primero, aparecen muy pocos ganaderos entre los exportadores. Como máximo, los productores —incluyendo los que eran simultáneamente ganaderos y comerciantes¹⁰¹— exportaron directamente un 25 por 100 de la lana.

Segundo, los exportadores —dejando a un lado a los ganaderos—, ya fueran mercaderes individuales o compañías, pueden clasificarse en tres grupos: locales (o provinciales), nacionales de fuera de la provincia y extranjeros. Esta clasificación resulta significativa y funcional porque la domiciliación determinaba un desigual acceso a la información sobre los distintos mercados en función de su proximidad o lejanía. Dado que durante la mayor parte del siglo XVIII la oferta española de lana fina trashumante resultó insuficiente para abastecer la demanda exterior, la información más relevante en los mercados locales era la que se refería a la solvencia de los ganaderos, ya que lo usual era que éstos vendieran los vellones de sus rebaños mucho antes de que fueran esquilados, reclamando de los compradores importantes anticipos a cuenta. En los mercados exteriores la información más valiosa era la relativa a la situación, en cada momento, de la demanda de lana —y, en consecuencia, de su precio— en las distintas plazas. La coordinación de ambas informaciones por parte de un mismo agente era problemática, de modo que se producía una cierta especialización, que trataba de minimizar los costes de transacción. Simplificando, los comerciantes locales, con una capacidad de financiación limitada, pero con un buen conocimiento —muchas veces, personal— de la situación de cada ganadero y la posibilidad de controlar directa y permanentemente cada una de sus operaciones, actuaban, básicamente, como acopiadores de lana, adquiriendo la producción de explotaciones pequeñas y medianas. Los compradores de fuera de la provincia, en general compañías con mayor capacidad de financiación pero con más dificultades para calibrar el riesgo de conceder crédito a los ganaderos y menos capacidad de maniobra sobre el terreno, tendían a operar con cabañas grandes. Finalmente, los extranjeros, que contaban con un buen conocimiento de los mercados exteriores —al menos de los de su país de origen—, trataban de garantizarse un flujo regular de lana, sin intermediarios, contratando unas u otras pilas en función de su capacidad de financiación y de gestión. No obstante, el perfil de la actividad de los agentes de cada una de estas tres categorías es menos nítido de lo que sugiere esta descripción y las relaciones entre ellos, complejas. Era, por ejemplo, frecuente que los comerciantes locales trabajaran como agentes o comisionados de los otros dos o que acudieran a éstos para canalizar las exportaciones que hacían por cuenta propia.

Tercero, los exportadores recurrían para materializar las operaciones de exportación a compañías especializadas de la Ribera de Navarra que les prestaban servicios logísticos y de intermediación, en calidad de comisionistas, con los centros del comercio lanero del sur de Francia, en especial con Bayona. Estas compañías, que también operaban por cuenta propia, se localizaban principalmente en Cintruénigo, Corella y Pamplona, donde se agrupaba la lana y se expedía hacia Francia. La más importante de las que aparecen en el Cuadro 6 es la de Lignes, que canalizaba hacia Francia la lana

¹⁰¹ Señaladamente, Juan Baltasar González y la Compañía de Ganaderos de Soria y Burgos.

tanto de comerciantes sorianos (Juan Baltasar González, la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos) como de los de otras provincias (el madrileño Dutari, por ejemplo¹⁰²) o, incluso, de compañías francesas (Fontenay, Lalanne, Casanova y Cabarrús). También actuaba por cuenta de ganaderos, como la condesa de Villarrea. Seguramente, los servicios que Lignes prestaba en cada uno de estos casos eran muy distintos.

Por lo que se refiere a la aduana de Burgos, contamos con listados pormenorizados de la lana que pasó por ella procedente de lavaderos sorianos en varios años de la década de 1780. En dichos listados consta quiénes adeudaron los derechos de exportación, sin que podamos saber en qué casos lo hicieron como “principales”, es decir como exportadores, y en cuáles como agentes, corresponsales o fiadores de otros¹⁰³. Lo cierto es que algunos de los que hicieron los adeudos, como los Gonzalo del Río, los Tomé¹⁰⁴, Casimiro Domínguez de la Torre¹⁰⁵, Manuel Villachica y Francisco de la Infanta¹⁰⁶ eran destacados mercaderes laneros que operaban en Burgos tanto por cuenta propia como a comisión. Nos consta, por ejemplo que Villachica actuaba como corresponsal de Dutari en Burgos¹⁰⁷, quizá desempeñando allí funciones parecidas a las que para el financiero y comerciante madrileño realizaba Lignes en Ágreda y Cintruénigo. En cualquier caso, es seguro que parte de la lana para la que otorgaron los adeudos la recibían no de ganaderos sino de otros comerciantes. Es el caso de las 387 sacas con 3.975 arrobas que don José de Nájera remitió desde el lavadero de Villoslada a Gonzalo Hermanos, las que estos mismos recibieron de don Marcial Martínez desde Yangüas (141 sacas con 1.500 arrobas) o de la “Viuda de Vidarte e Hijos” desde Vinuesa (28 sacas con 303 arrobas); o las que a “Mendieta y Compañía” le llegaron por mano de don José Díez (76 sacas con 413 arrobas) y don Juan Baltasar González (80 sacas con 687 arrobas) desde Soria y San Pedro Manrique. También las que don Manuel Villachica recibió de los Cinco Gremios Mayores (11 sacas con 118 arrobas). Es posible, pues, que el papel de algunos de estos comerciantes burgaleses —de los que no hay noticias en los protocolos sorianos— se limitara a gestionar el adeudo en la aduana de los derechos de exportación de la lana de otros, comerciantes o ganaderos, y el transporte de la misma hasta los puertos.

¹⁰² Sobre las relaciones entre las casas de Lignes y Dutari, que pueden remontarse al menos a la década de 1760, véase Torres (2001).

¹⁰³ El adeudo podía hacerse “de cuenta de” o “por hacienda de” los verdaderos exportadores o “principales”.

¹⁰⁴ Sobre estas dos familias, véase Gutiérrez Alonso (2001). Sobre los Tomé, también Coronas (2002).

¹⁰⁵ Coronas (2002), p. 27. Domínguez de la Torre era en 1784 administrador de la aduana de Burgos.

¹⁰⁶ Referencias a estos dos últimos en Gutiérrez Alonso (2000), p. 413.

¹⁰⁷ Torres (2001), p. 255, nota 50.

Cuadro 8. Individuos que adeudaron los derechos de exportación de la lana procedente de lavaderos sorianos en la aduana de Burgos en 1784

Adeuda	Partidas	Sacas	Arrobas	(%)
Casa de Gonzalo Hermanos	138	3.410	30.970,16	36,50
Casa de Mendieta y Compañía	111	3.527	28.313,40	33,37
Francisco de la Infanta	54	1.090	9.919,68	11,69
Manuel de Villachica	26	928	7.963,56	9,39
Casimiro Domínguez de la Torre	16	376	3.780,12	4,46
Antonio Tomé	9	286	2.693,88	3,18
Ibón de Burgos	4	80	811,60	0,96
José de Nájera	1	30	316,12	0,37
Antonio de Velasco	1	9	74,72	0,09
Totales	360	9.736	84.843,24	100,00

Fuente: AHMSo, Económica, leg. 10.

Los intermediarios entre los ganaderos mesteños y los fabricantes de paños extranjeros podían ser numerosos. Recordemos un caso citado más arriba. En 1783, el comerciante soriano don José Díez compró lana a distintos ganaderos, la lavó en su propio lavadero de Soria y encaminó varias partidas a Bilbao, a través de la aduana de Burgos, donde, a juzgar por los adeudos de 1784, la casa de “Mendieta y Compañía” se hacía cargo de la lana que él enviaba. En Bilbao, toda o parte de la lana remitida por Díez fue puesta a la venta por don Manuel Bergareche, a quien don Martín de Gana compró 148 sacas con 1.217 arrobas y 12 libras. Martín de Gana, a su vez, las remitió, en dos partidas, a Londres y Bristol donde, no sabemos si por factores suyos o por comerciantes o compañías inglesas, operando a comisión, debían ser vendidas bien a otros distribuidores o directamente a empresarios textiles¹⁰⁸. Entre estos últimos y los productores se interpusieron, pues, no menos de cuatro o cinco intermediarios, si bien es difícil desentrañar las relaciones que existían entre éstos, así como determinar si trabajaban por cuenta propia o a comisión, y con qué márgenes.

En cualquier caso, parece que, mientras los ganaderos cobraban por anticipado, los exportadores debían esperar a que las lanas se vendiesen en destino para percibir su importe, una vez descontadas las comisiones de los consignatarios. En efecto, una práctica extendida entre los exportadores españoles era el envío de la lana al exterior, a manos de compañías extranjeras que operaban a comisión, con el encargo de venderla. Esta operación entrañaba considerables dosis de incertidumbre y riesgo. De entrada, al no estar concertada de antemano, la venta podía demorarse más tiempo del previsto, e incluso, en ocasiones, había que reembarcar las sacas hacia otras plazas donde la lana tuviera más fácil salida o pudiera venderse a mejor precio. Por esto, algunos consideraban que el comercio de lanas español era, además de pasivo, ciego. Por otro lado, la práctica de venta a crédito en destino implicaba bien esperar durante largos periodos de tiempo —en algunos casos, más de año y medio— la materialización del ingreso o asumir los costes asociados al descuento de letras si se quería anticipar el cobro. Finalmente, había que asumir los riesgos derivados de las variaciones en los tipos de cambio.

¹⁰⁸ AHN, Consejo, leg. 28.789.

7. Algunas conclusiones

El comercio lanero, a finales del siglo XVIII, era una actividad compleja y arriesgada. La clave para poder participar en él, como exportador, radicaba en disponer de suficiente capacidad de financiación, bien con medios propios, bien movilizándolo ajenos. Por eso, no es de extrañar que los grandes exportadores madrileños fueran, ante todo, proveedores de servicios financieros, y que los ganaderos —en general, aunque por distintos motivos, más necesitados de financiación que en condiciones de ofrecerla— dieran por concluida su participación en el negocio con el esquila.

La especialización es otro de los rasgos del comercio lanero. La variedad y la especificidad de los conocimientos que requería cada una de sus fases, obligaba a los exportadores a utilizar los servicios de distintos y sucesivos intermediarios que trabajaban a comisión. No obstante, en la medida de sus posibilidades financieras, cualquiera de los agentes que intervenían en las cadenas de comercialización podía actuar también como exportador “por cuenta propia”. Entre estos agentes, cabe identificar tres. Primero, los comerciantes o las compañías locales que se dedicaban a copiar la lana de pequeños y medianos productores, a supervisar su lavado y el transporte de la misma hasta las aduanas, los centros de reexpedición —como Burgos; Corella y Cintruénigo en Navarra, y, quizá, Nájera en La Rioja— o los puertos. Sus principales activos eran el conocimiento del producto, de los productores y, en algunos casos, el control de los lavaderos. Segundo, los comerciantes o las compañías que en los puertos o en los centros de reexpedición se hacían cargo de la lana, cumplían con ciertos trámites burocráticos, como el pago —o adeudo— de impuestos, y se encargaban de venderla *in situ* a factores de compañías extranjeras o de embarcarla —o conducirla por vía terrestre, en el caso de la frontera francesa— hacia las plazas europeas especializadas en los tratos laneros. Su principal aportación era su conocimiento de los mercados exteriores y sus relaciones con los consignatarios extranjeros. Tercero, las compañías extranjeras que en las plazas de destino recibían la lana y se encargaban de su venta, bien a otros intermediarios, bien o a los fabricantes pañeros. Las relaciones entre estos agentes podían ser sumamente variadas, actuando como socios, agentes, corresponsales, comisionistas, etc. El crédito y las corrientes financieras eran, en cualquier caso, el principal nexo y factor definidor de jerarquía entre ellos.

Todas las operaciones de comercialización que se realizaban fuera del territorio español estaban —salvo excepciones— en manos extranjeras; al tiempo que compañías de otras nacionalidades actuaban directamente dentro del país. Por lo que se refiere a la región soriana esta participación fue, exclusivamente, de casas francesas, en especial de Bayona.

En relación con lo anterior, era más fácil que los comerciantes o intermediarios dieran el paso de intervenir en la producción, convirtiéndose en ganaderos, que éstos se convirtieran en exportadores directos. La Compañía de Ganaderos de las Provincias de Soria y Burgos constituyó una experiencia colectiva de esto último que terminó en fracaso.

Bibliografía citada y fuentes impresas

ANGULO MORALES, Alberto (2000): “Comercio y financiación del negocio lanero de los Manso de Velasco (1790-1840)”, en Rafael Torres Sánchez (ed.), *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*, EUNSA, Pamplona, pp. 247-271.

AZCONA GUERRA, Ana M. (1996): *Comercio y comerciantes en la Navarra del siglo XVIII*, Gobierno de Navarra, Pamplona.

DIAGO HERNANDO, Máximo (1989): “El comercio de la lana en Soria en la época de los Reyes Católicos”, *Celtiberia*, 77-78, pp. 25-75.

DIAGO HERNANDO, Máximo (1991): “El comercio de lanas churras en el ámbito soriano durante el siglo XVI”, *Crónica Nova*, 19, pp. 87-111.

DIAGO HERNANDO, Máximo (1992): “Ganaderos trashumantes y mercaderes de lanas en Molina y su Tierra durante el reinado de los Reyes Católicos”, *Wad-al-Hayara*, 19, pp. 129-149.

DIAGO HERNANDO, Máximo (1994): “Grandes y pequeños ganaderos trashumantes en las sierras sorianas en el tránsito de la Edad Media a la Moderna”, *Revista de Historia Económica*, XII, 2, pp. 343-364.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2000a): “El papel de la lana en las relaciones económicas entre Soria y las villas pañeras cameranas en los siglos XVI y XVII”, *Berceo*, 138, pp. 61-90.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2000b): “Los hombres de negocios en la ciudad de Soria durante el siglo XVI”, *Hispania*, LX/2, 205, pp. 479-514.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2001): “Los mercaderes navarros en el comercio de exportación de lanas de la región soriana durante el siglo XVII”, *Príncipe de Viana*, LXII, 222, pp. 139-165.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2002a): “El crédito en el comercio lanero en la región soriana durante los siglos XVI y XVII”, *Revista de Historia Económica*, XX, 2, pp. 271-299.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2002b): “El mercado lanero en la región soriana durante los siglos XVI y XVII: tipología y destino de las lanas”, *Celtiberia*, 96, pp. 47-88.

DIAGO HERNANDO, Máximo (2003): “Madrid, punto de concentración de mercaderes laneros durante el siglo XVII”, *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, XLIII, 239-289.

GAMINDE, Benito Felipe ([1827] 1978): “Memoria sobre el estado actual de las lanas Merinas Españolas y su cotejo con las Extranjeras: Causas de la decadencia de las primeras y remedio para mejorarlas”, *Agricultura y Sociedad*, 6, pp. 320-356.

GARCÍA-CUENCA ARIATI, Tomás (1994): *Cifras y práctica de la administración y cobranza de la renta de lanas (1749-1789)*, Universidad de Castilla La Mancha, Cuenca.

GARCÍA SANZ, Ángel (1985), “Algo más sobre el final de la Mesta y la crisis de la trashumancia: a propósito de la publicación de un ‘Tratado práctico de ganadería merina’ escrito en 1826”, *Agricultura y Sociedad*, 34, pp. 275-338.

GARCÍA SANZ, Ángel (1994a): “El siglo XVIII: entre la prosperidad de la trashumancia y la crítica antimesteña de la Ilustración (1700-1808)”, en G. Anes y A. García Sanz (coords.), *Mesta, trashumancia y vida pastoril*, Sociedad V Centenario del Tratado de Tordesillas, Valladolid, pp. 137-158.

GARCÍA SANZ, Ángel (1994b): "Competitivos en lanas, pero no en paños: lana para la exportación y lana para los telares nacionales en la España del Antiguo Régimen", *Revista de Historia Económica*, XII, 2, pp. 397-434.

GARCÍA SANZ, Ángel (2001): *Antiguos esquilaes y lavaderos de lana en Segovia*, Real Academia de Historia y Arte de San Quirce, Segovia.

GIL ABAD, Pedro (1983): *Junta y Hermandad de la Cabaña Real de Carreteros Burgos-Soria*, Diputación Provincial, Burgos.

GONZÁLEZ ENCISO, Agustín (2001): "El comercio de lanas por la aduana de Ágreda en 1781", *Cuadernos de Investigación Histórica*, 18, pp. 319-335.

GUTIÉRREZ ALONSO, Adriano (2000): "Dos ganaderos trashumantes en el Burgos del siglo XVIII. El Hospital del Rey y la familia de los Tomé", *Boletín de la Institución Fernán González*, 221, pp. 401-421.

GUTIÉRREZ ALONSO, Adriano (2001): "Los miembros del Consulado de Burgos en el siglo XVIII: aproximación a sus comportamientos económicos", en Agustín González Enciso (ed.), *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, EUNSA, Pamplona, pp. 135-174.

GUTIÉRREZ, Manuel María (1835): *Informe sobre el ganado merino: castración, exportación y otras cuestiones, dado al estamento de Ilustres Proceres*.

LLOPIS AGELÁN, Enrique (1982): "Las explotaciones trashumantes en el siglo XVIII y primer tercio del XIX: la cabaña del monasterio de Guadalupe, 1709-1835", en Gonzalo Anes (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. I. Agricultura*, Alianza Editorial, Madrid, pp.1-101.

PASTOR, Esteban ([1826] 1985): "Tratado práctico de ganadería merina ú ovejas y lana fina", reproducido en A. García Sanz (1985), "Algo más sobre el final de la Mesta y la crisis de la trashumancia: a propósito de la publicación de un 'Tratado práctico de ganadería merina' escrito en 1826", *Agricultura y Sociedad*, pp. 275-338.

PÉREZ CABALLERO, Bernardo (1796), *Razones prácticas para que los apoderados de los ganaderos transhumantes de Soria usen de las que les convenga, para satisfacer a la representación que hizo al Ayuntamiento de la Ciudad de Cordoba Don Francisco Salgado y Salcedo, siendo Diputado del Comun de ella en once de Mayo de mil setecientos noventa y quatro: Sobre que se ponga en uso la Ordenanza y Privilegio que tiene dicha Ciudad, para que desde el Castillo de Bacár hasta Peña-flor no entren á Hervajar los Ganados Mesteños en la Campiña, y territorios que comprenden los Pueblos interesados en el asunto, que se nominan en dicha Representación, para lo que fueron convocados, é instruídos, con una Copia impresa de dicha Representación, por acuerdo de dicha Ciudad de cinco de Marzo de mil setecientos noventa y cinco*, Soria.

PÉREZ ROMERO, Emilio (1995): *Patrimonios comunales, ganadería trashumante y sociedad en la Tierra de Soria, siglos XVIII-XIX*, Junta de Castilla y León, Valladolid.

PÉREZ ROMERO, Emilio (1999): "La trashumancia desde las sierras sorianas: la hegemonía de las grandes cabañas", en M.A. Melón Jiménez, A. Rodríguez Grajera y A. Pérez Díaz, *Extremadura y la trashumancia (siglos XVI-XX)*, Editora Regional de Extremadura, Mérida, pp. 35-53.

PÉREZ ROMERO, Emilio (2001): "Trashumancia, comercio lanero y crédito. La Compañía de Ganaderos de la Provincias de Soria y Burgos (1781-1800)", *Historia Agraria*, 23, pp. 119-146.

PÉREZ ROMERO, Emilio (2005): “¿Por qué se estancó la cabaña trashumante castellana en la segunda mitad del siglo XVIII? Una interpretación”, *Investigaciones de Historia Económica*, 1, pp. 15-44.

PONZ, Antonio (1988): *Viaje de España*, Aguilar, Madrid.

RÍO, Manuel del (1828): *Vida pastoril*, Madrid [reediciones facsímiles: Almazán (Soria), 1978, con introducción y bibliografía del editor José Luis Gozalvez Escobar; y El Museo Universal, Madrid, 1985, a cargo de Pedro García Martín].

TARACENA AGUIRRE, Blas (1946): *La Sociedad Económica Numantina de Amigos del País*, Publicaciones de la Real Sociedad Vascongada de Amigos del País, San Sebastián.

TEDDE DE LORCA, Pedro (1988): *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Banco de España/Alianza Editorial, Madrid.

TORRES SÁNCHEZ, Rafael (2001): “Lana y banca. Los servicios financieros al negocio lanero en el siglo XVIII”, en Agustín González Enciso (ed.), *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, EUNSA, Pamplona, pp. 235-267.

ZUBIAUR Y EYZAGA, Manuel de (1718): *Arithmetica practica, para instruir la jubentud*, Bilbao.

Siglas utilizadas

AHBE	Archivo Histórico del Banco de España
AHPSo	Archivo Histórico Provincial de Soria
AMSo	Archivo Municipal de Soria
PN	Protocolos Notariales
SENAP	Sociedad Económica Numantina de Amigos del País

APÉNDICE

Cuadro A1. Suertes de lana dentro de una misma pila (recibo segoviano)

Reses	Corte	Re-cibo	Suerte ^(*)	Descripción	Mar-ca ^(**)
Muertas		Si	Pelados	Lana procedente de los pellejos de reses muertas antes del esquila, en el transcurso del año. Se "dedican o mezclan con las suertes bajas" . (MM)	
Vivas	Primero	Si	Añinos	Lana de los corderos.	A
	Sigüientes	Si	Límite o Refloreta	"se saca de los costillares y tablas de pescuezos si alcanza de ganados esmerados." (MM)	RL
			Primera o Refina (o Floreta)	"la primera es de los costillares; es, a saber: la parte que empieza cuatro dedos más abajo del espinazo hasta donde empieza la barriga, y desde el juego del brazuelo, que llaman entreespaldilla, hasta el juego de la postpierna o vacío, y esta primera suerte llaman refina." (AP)	R
			Segunda o Fina	"La segunda es la que se saca de la entreespaldilla, lomo, parte de tablas de pescuezo y seco de las ancas, lo que llaman fino." (AP)	F
		Tercera	"La tercera suerte se saca de la barriga, tabla de pescuezo que corresponde al seco, que quiere decir desde la cruz hasta detrás de la oreja, porque lo que sigue hasta el nacimiento de la escarola o astas es el reseco y el corte de postpierna." (AP)	S [T]	
	Si/No	Cuarta	"Lo restante hasta el nudillo, en la barriga del carnero, toda la que está alrededor del meano y la que está entre las tetillas, que llaman obrezuela, si está limpia, pertenece a una cuarta suerte; pero si está puerca de sudor u otra inmundicia, no es de recibo. También la colilla estando limpia, la babilla (la babilla es la mitad de la pierna desde la cola al nudillo) y asimismo el copete pertenecen a esta cuarta suerte." (AP)	K	
No	Caídas y despojos	"Las caídas, que es la lana entre las piernas, no son de recibo. [...] los despojos, como son cuarto, espigaduras, estopalina y sacadizos. Cuarto es la que cae del zarzo de madera cuando se hace el apartado. Espigadura es el despojo de las peladas y el de los vellones, que se queda en el campo cuando, después de lavados, los ponen a secar. Estopalina es lo que resulta del cañal, ya por sopies, ya por lo que va debajo del zarzo a vaciar la cesta. Sacadizo es lo asido, basto y recalado perteneciente a la entreespaldilla, lomo o al seco de las ancas." (AP); "los cortes, que son las entradas de brazos y piernas, ni las caídas, que son las agujetas, o la lana de las partes más sucias y húmedas, como las carrilleras, que todo suele ser a veces bien fino aunque corto, y que con dificultad blanquea, ni finalmente las calzas que son como pelo de perro no es lana de recibo, o que se venda por fina merina." (EP)			

Fuentes: Pastor (1985 [1826]), pp. 322-323; Martínez de Murcia, "Origen y estado ...", ff. 205v-208v, 210v; Gaminde (1978 [1827]), p. 326; Ponz (1988 [1787]), vol. 3, t. X, pp. 329-330; Zubiaur (1718): un esquema procedente de los Archives Départementales des Landes en Azcona (1996), p. 160.

(*) Las clases en que se clasificaba la lana soriana en el siglo XVII respondían a una terminología distinta. Diago (2002b), pp. 67-69.

(**) Según Martínez de Murcia (MM), se señalaban las sacas con "la marca de la pila, y la suerte, que a la refina se le pone una R, a la segunda una F y a la tercera una S, y si hay límite una R y una L" (f. 207). Zubiaur y Eyzaga distingue, para "sacar las cuentas de lana", "floreteas o refloreteas, que es lo mismo", "segundas" y "terceras", a las que identifica con las letras R, F y T, respectivamente (pp. 352 y ss.). Según Pastor (EP), "la R quiere decir refino esquisito, o lo fino por excelencia, la F fino; y la S segundo de lo fino, o fino común" (p. 322). Gaminde habla de "clase R, F, S y R", sin mayores precisiones (p. 326). Ponz (AP) no indica las letras con las que se identifica cada suerte, pero describe éstas minuciosamente (pp. 329-330). Manuel del Río (1828) utiliza una nomenclatura distinta: R, T, S y Z (pp. 68-69).

Cuadro A2. Composición de la lana de una pila por “suertes” y precios (c. 1745)

Cabezas: 40.000(*)					
Lana en sucio	Arrobas en sucio	Lana lavada y seca			Precios
		Suertes	Arrobas	%	Rs/@ (**)
Crecida	8.000*	Refina	2.600	66,67	180
		Segunda	925	23,72	135
		Tercera	350	8,97	90
		Sacadizos y espiga	25	0,64	
		Total	3.900	100,00	
Añinos	1.000				

Fuente: Martínez de Murcia, “Origen y estado ...” f. 210v

(*) Los cálculos de la lana en blanco a partir de las arrobas en sucio están hechos por el procedimiento poco preciso de dividir por dos.

(**) Como puede verse, las lanas de segunda y tercera eran, respectivamente, un 25 y un 50 por 100 más baratas que la refina. Esta era la fórmula utilizada de modo genérico —“según práctica o estilo de comercio”— para calcular el precio relativo de las tres calidades [Martínez de Murcia, “Origen y estado ...”, ff. 211-212v; Zubiaur (1718), pp. 352-353 y ss.].

Cuadro A3. Distribución por calidades de la lana correspondiente al corte de 1794 de 36 cabañas trashumantes, exportada por la Compañía de Ganaderos de las provincias de Burgos y Soria

Suerte	Sacas (número)	Peso (arrobas)	% Arrobas sobre el total	% Arrobas sobre el total, con añinos
R	1.237	10.600,75	81,11	73,00
F	197	1.715,00	13,12	11,81
S	85	753,25	5,76	5,19
Total	1.519	13.069,00	100,00	
A (*)		1.452,00		10,00
Total con A		14.521,00		100,00

AHBE, Secretaría, caja 1.018.

(*) La cantidad de añinos se ha calculado extrapolando los datos de tres de cabañas, las únicas para las que consta la proporción de añinos sobre el total de su lana.