

## Mercaderes gallegos de la Edad Media. Una aproximación pendiente

ELISA FERREIRA PRIEGUE

Universidade de Santiago de Compostela

### RESUMEN

Los mercaderes son seguramente el grupo socio-profesional más representativo del mundo urbano gallego, un mundo cuya economía está claramente orientada hacia el comercio. Sin embargo, y pese a su omnipresencia, hay todavía muchos aspectos que no han sido investigados o que lo han sido sólo de una manera parcial. Este artículo plantea una serie de reflexiones, interrogantes y direcciones de investigación en torno a su papel en la sociedad y a las estructuras internas –organizativas y privadas– del grupo y de sus componentes individuales

**Palabras clave:** Mercaderes, comercio, sociedad urbana, Galicia, Edad Media.

### ABSTRACT

Merchants are surely the most representative socio-professional group of the Galician urban world, the economy of which is clearly oriented towards commerce. However, and despite their omnipresence, there are still many aspects which have not been investigated, or if so, only partially. This article suggests a series of reflections, questions and lines of investigation as to its role in society and the internal structures –organisational and private – of the group and its individual components.

**Keywords:** Merchants, Commerce, Urban Society, Galicia, Middle-Ages.

Los mercaderes son seguramente el grupo socio-profesional más representativo del mundo urbano gallego. Con todo, y pese a su omnipresencia, están todavía pendientes de una aproximación sistemática con vistas a su estudio. Como mucho, se ha investigado en algunos casos sobre sus actividades más definitivas, es decir las comerciales<sup>1</sup>,

---

<sup>1</sup> FERREIRA, E., *El comercio de las villas costeras de Galicia en la Baja Edad Media*, “Galicia en la Edad Media”, Madrid, 1990, pp. 247-264; *Galicia en el comercio marítimo medieval*, La Coruña, 1988; *Fuentes para la exportación gallega de la segunda mitad del siglo XV. El Peatge de Mar de Valencia*, Santiago, 1984.

pero dentro de la óptica de un estudio del comercio, y sus agentes humanos, no de un sector de la sociedad. Las contadas monografías urbanas realizadas en los últimos años con un enfoque metodológico serio también los encuentran<sup>2</sup> y dan fe de su importancia; pero resultan un grupo sumamente escurridizo por el tipo de documentación con que podemos contar; sin embargo, no está todo perdido.

## 1. EL MERCADER, HOMBRE IMPORTANTE EN LA SOCIEDAD GALLEGA

Galicia, en la Edad Media, no es seguramente una tierra tan pobre ni tan atrasada como la opinión general y los propios gallegos de la época quieren presentárnosla. El poblamiento denso, la red de pequeños centros urbanos equilibradamente repartidos, un comercio exterior donde priman las importaciones de artículos que no son de primera necesidad, pagados en metálico, ya que sus exportaciones no los compensan, son índices de que existe una capacidad de consumo, es cierto que con una balanza de pagos desequilibrada, pero no un estancamiento económico. Tierra tradicionalmente “de acarreo”, favorecido por lo ágil y temprano de sus contactos exteriores por mar, produce muy pocos bienes que no sean excedentes del sector primario, y es fuertemente importadora

Lo artesanal, salvo en raros casos, –algunos oficios como plateros y orfebres, concheros, picheleros, etc. de Santiago, y los toneleros en que parecen destacar algunas poblaciones como Pontevedra– no pasará de esas actividades básicas al servicio de la construcción, el vestido, el trabajo de la tierra... que no faltan ni en las aldeas, y cuya distribución apenas rebasa el ámbito local. Pero incluso estos artesanos –y muy especialmente los numerosos y omnipresentes sastres y zapateros– necesitan un utillaje y unos accesorios que no se producen, sino que se importan.

Las funciones económicas de la ciudad gallega, desde sus orígenes, van a ser esencialmente mercantiles; aun los centros más pequeños son algo más –o algo distinto– que simples mercados de productos agrícolas. Hasta ellos llegan, y en ellos se venden, paños, papel, especias, utillaje básico (agujas y alfileres, cardas, tijeras, etc.), accesorios del vestido, ... que sabemos se importan regularmente del extranjero, por las rutas marítimas del Atlántico y del Mediterráneo, por la frontera portuguesa y por el Camino Francés<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> ARMAS CASTRO, J.A., *Pontevedra en los siglos XII a XV. Configuración y desarrollo de una villa marinera en la Galicia Medieval*, Pontevedra, 1992; LOPEZ CARREIRA, A., *Ourense no século XV. Sociedade urbana na Galicia baixomedieval*, Ourense, 1998; LOPEZ ALSINA, F. *Introducción al fenómeno urbano medieval gallego a través de tres ejemplos: Mondoñedo, Vivero y Ribadeo*, Santiago, 1976, entre los que más conocimientos aportan a este respecto.

<sup>3</sup> Para la enorme variedad de artículos, necesarios y superfluos, que sistemáticamente se adquieren en el extranjero o en zonas lejanas de la Corona de Castilla, v. aranceles de peajes y portazgos de villas como Allariz y otras del mismo fuero; las villas arzobispales de las Rías Bajas; la cantidad de objetos –solamente dentro del epígrafe de “cosas vedadas”– que traen los gallegos desde Valencia; y lo que se acumula en los mercados de Pontevedra a finales del siglo XV. Una síntesis cómoda de todas estas fuentes en FERREIRA, *Galicia en el comercio marítimo medieval...*, especialmente el capítulo III.

No se concentran en Santiago o en Ourense: van a parar a pequeñas villas y pueblas: Monforte y Caldas de Reis, Parga, Milmanda y Chantada, donde se venden en los puestos del mercado, las tiendas y las ferias. Entre las funciones centralizadoras del núcleo urbano, una importante, además de la jurídico-administrativa (juez, notarios) es la que desempeña como centro comercial de su alfoz, y frecuentemente rebasando éste. Es en la villa, cuando existe en el territorio, donde se domicilian los impuestos indirectos que gravan las transacciones: portazgos, alcabalas, eventualmente impuestos aduaneros.

La función del mercader en una sociedad de este tipo es esencial y doble: es el proveedor de la multitud de bienes importados que consume un sector importante de la población; y es el intermediario entre los productores y los consumidores de los productos del país, convirtiendo éstos no sólo en avituallamiento necesario, sino en instrumento de adquisición de más bienes importados.

## 2. EL MERCADER EN LA SOCIEDAD URBANA: ¿ES EL PROTOTIPO DEL “BURGUÉS”?

Entendiendo como “burgués” al vecino de una villa que no es noble, clérigo ni agricultor, ¿es el mercader el representante más característico, más definitorio, de este grupo?

Los mercaderes, naturales o extranjeros parecen haber sido el fermento con el que se forma la nueva sociedad urbana. A partir de las primeras noticias de *cives* y *burgenses* en las ciudades episcopales y de los pobladores a quienes se orientan fueros tempranos como los de Ribadavia, Allariz, Bonoburgo de Caldelas..., es patente que estos primeros pobladores son hombres que se dedican específicamente al comercio.

La asociación burgués-comercio es pues clara en las primeras cartas urbanas: *cives*, *burgenses*, comercian como su actividad más característica, y/o son *hospites* de mercaderes forasteros. Esto último implica:

- unos beneficios indirectos seguros (parte de las ganancias/impuestos)
- un marco de operaciones: su casa sirve de local comercial
- muy probablemente, en la mayoría de los casos (si nos guiamos por lo que pasa en otras partes), adquieren ya entonces al menos parte de la mercancía y la distribuyen al por mayor/detall, en la propia ciudad o fuera de ella.

Por lo menos en las ciudades más antiguas, o en torno a los ámbitos de influencia de los grandes monasterios, el burgués local ha sido precedido en el tiempo por el mercader forastero, itinerante, todavía de corte muy altomedieval. Para Galicia, tenemos buena constancia de las visitas de estas caravanas y navíos de mercaderes del ámbito atlántico (gascones, ingleses, procedentes de los Países Bajos) haciendo etapa en Padrón y Santiago o desembarcando en el preurbano Burgo de Faro, circulando por el Camino francés; de judíos itinerantes hospedados, a falta de infraestructuras de acogida urbanas,

en casa de la aristocracia<sup>4</sup>; todos ellos con cargamentos de gran volumen y valor. La importancia de la institución del *hospitium*, sustentada por los vecinos en aproximadamente el primer siglo de existencia de algunas ciudades y villas, reflejada en sus fueros y costumbres, nos lo muestra participando, por sus servicios, en un porcentaje de los beneficios mercantiles<sup>5</sup>. Y estos *hospites* no se limitan seguramente a prestar funciones de acogida; son ya receptores e intermediarios mercantiles.

Entre los mercaderes avecindados, los “francos”, presentes sobre todo en las ciudades episcopales y en las villas del Camino Francés, no van a ser un sector con mucho peso específico; a partir del siglo XIII, lo que haya habido de elemento “franco” está ya muy desdibujado o muy asimilado; la mayoría de los mercaderes que conocemos son del país. Sería un craso error considerar esta escasez de francos como un signo de subdesarrollo; de hecho, el disponer de material humano de cantera local para desempeñar funciones mercantiles es muestra de todo lo contrario. Esto sin perjuicio de que en el mundo mercantil gallego, tan en contacto directo con el extranjero por condicionantes puramente geográficos, encontremos siempre un número de elementos foráneos que, si se afincan, se van a galleguizar rápidamente<sup>6</sup>.

En las siguientes generaciones urbanas, observamos signos de confianza y de control de la actividad mercantil por el elemento autóctono: desde principios del siglo XIV el *hospitium* pierde protagonismo entre las funciones del hombre de ciudad; los mercaderes dejan de moverse en colectivo, asociados solamente para una empresa de circunstancias, o valiéndose de agentes y criados propios; los barcos armados en puertos gallegos aparecen en aguas extranjeras, y las visitas de mercaderes forasteros a Galicia parecen decaer en la misma proporción. El cuadro social se hace más complejo. Los mercaderes son ahora unos componentes más de la población al lado de un artesanado siempre elemental, pero cada vez más importante numéricamente, y de otras profesiones surgidas en gran medida al ritmo de las transacciones mercantiles, de la circulación monetaria y del incremento y variedad de la demanda. La población mercantil se diluye entre los habitantes dedicados a administración y servicios de todo tipo, desde hosteleros a religiosos, oficios artesanos, actividades marítimas en la costa, algunos –pocos–

<sup>4</sup> En 1044-47, en la comarca de la Limia, una guerra privada nobiliaria estalla con este motivo entre el conde Menendo Gundisalviz y Arias Odoariz. Este asaltó y despojó a “suos hebreos in sua casa que faciebant suo mercatum et de homines plures” –el posesivo parece indicar que no sólo estaban operando en beneficio de él y de otra gente, sino que estaban bajo su *hospitium*. El botín, de probable origen oriental, fue un gran cargamento –unos 850 Kg. –de seda, y cantidades también importantes de telas de lino y de *saiales*. Una vez *arrapinatam*, según la gráfica expresión del documento, el cargamento se esfuma: cuando el culpable es reducido por la fuerza, sólo tiene 100 libras en metálico con que indemnizar, y tendrá que poner como fianza sus heredades. (Tumbo de Celanova, ff.131-132 vº, ed. ANDRADE CERNADAS, J.M., *O tumbo de Celanova*, Santiago, 1995, I, nº 350 y 351).

<sup>5</sup> Cf. El fuero de Allariz y otros de la familia.

<sup>6</sup> Cf. Los “francos” de Portomarín, Santiago y otras partes casados con gallegas. *Tumbos de Sobrado*, ed. LOSCERTALES, Madrid, 1976, II, 256, 261; FERREIRA, E., *De ciudad santa a plaza mercantil. Los fundamentos de la función económica de Santiago en la Edad Media*. “Actas del Congreso Internacional de Estudios Jacobeos 1999, p. 358 (en prensa).

“labradores” y un número incalculable de vecinos que, sin ser nobles o clérigos, viven de rentas de propiedades rurales o urbanas. Pero parece que en todas partes destacan como un sector protagonista.

Podemos observar su importancia numérica sin necesidad de contar con estadísticas: son numerosísimos, aunque la impresión dominante es que la cantidad prima sobre la calidad. En cuanto entramos en un fondo documental urbano o de su entorno, aparecen por todas partes, introducidos en el concejo, asociados con los notarios, con la hidalguía y con el clero, constituyendo por excelencia la oligarquía local. Los registros aduaneros de puertos extranjeros los consignan a cientos. Por no hablar de los literalmente miles de fichas individuales recogidos por mí a lo largo de mis investigaciones, y restringidas básicamente a los siglos XIV y XV y a Santiago y los puertos de mar. Y esto no es exclusivo de las poblaciones más importantes, ni de los puertos; siempre aparece más de un mercader, vecino o morador, en la más modesta de las pequeñas villas del interior.

Es significativo que, hasta donde podemos conocer la existencia de las cofradías locales, las de mercaderes parecen ser las primeras en haberse constituido, si nos fijamos en sus patronos celestiales. No suele haber mucha asociación entre el personaje santo y la actividad concreta. Y en Santiago, Pontevedra, Ourense (entre las pocas que conocemos) están bajo la advocación de Santa María; en Betanzos, bajo la de Santiago. Los primeros llegados han escogido a la figura religiosa más importante.

Pero si los mercaderes más representativos son los que se ganan la vida en la ciudad, no se trata de un grupo exclusivamente urbano: hay por toda Galicia mercaderes residentes en aldeas; sobre ellos, de momento, conocemos poco más que su mera existencia.

### 3. LA CIUDAD COMO ÁMBITO DE PODER

Un rasgo notable de la clase mercantil gallega asentada en ciudades y villas es su aparente desestructuración: cofradías poco potentes, poco compactas, acogiendo a elementos de otras profesiones; falta de marcos jurídico-profesionales colectivos, como las Universidades de mercaderes o los Consulados que existen en otras partes. Esto puede achacarse a exceso de individualismo, de sumisión a los marcos señoriales, de falta de espíritu corporativo y combativo, tal vez por lo diluido del elemento “franco”<sup>7</sup> y el peso de la extracción rural de una parte creciente de ellos. A partir de mediados del XIV hay un indudable relevo de gente de extracción campesina<sup>8</sup> junto con una mayor domesticación y masificación del grupo.

<sup>7</sup> GAUTIER-DALCHE, J., asocia con los francos la conflictividad en las villas del Camino de Santiago, en *Les mouvements urbains dans le nord-ouest de l'Espagne au XIIème siècle. Influences étrangères ou phénomènes originaux?* “Cuadernos de Historia”. Anexos de “Hispania”, 2 (1968), 57-64.

<sup>8</sup> FERREIRA, *El comercio de las villas costeras...*, pp. 255-280.

Pero es posible que tengan un encuadre: el propio concejo, su marco de acción preferente, que les presta unos mecanismos de defensa: frente a los poderosos: la Hermandad<sup>9</sup>; frente a los forasteros los privilegios locales y la fiscalidad<sup>10</sup>; frente a los artesanos y pueblo menudo: la exclusión del gobierno municipal<sup>11</sup>. ¿Qué más pueden querer?

Esta hipótesis se puede confirmar estudiando más a fondo la identificación de los mercaderes con el concejo, y la proporción de mercaderes y descendientes de mercaderes entre la “crema” de la oligarquía urbana... Parece que, al menos en ciudades como Santiago, hay muchos caballeros y gente rica rentista que no aparecen nunca como comerciantes, ni siquiera como cambiadores. Se observa lo mismo, hasta donde se puede, en Noya<sup>12</sup>. Pero seguramente su identificación casi total con el gobierno local es mayor en Pontevedra y otras partes. Esto requiere un estudio sistemático y paciente, a lo largo de dos o más generaciones de sujetos estudiados. Depende mucho de la estructura política de cada concejo y de la mecánica –variable– de acceso a los cargos. Es importante también examinar, donde proceda, los intereses de los cabildos catedralicios en la economía urbana, y sus vínculos familiares y de negocios con el grupo mercantil.

En cualquier caso, la política concejil tendente a favorecer a la actividad mercantil en detrimento de los intereses de otros sectores locales es observable en todas partes, incluso en Pontevedra, donde se enfrentan a una asociación poderosa como los mareantes; pero al fin y al cabo, también éstos luchan por hacerse con una parte del comercio local<sup>13</sup>.

La aristocratización del sector superior se observa a fines de la Edad Media por otro síntoma: las cofradías de mercaderes se desdibujan o parecen haber desaparecido como tales en muchos casos, haciéndose representativas de los componentes de los oficios más populares –sastres, por ejemplo– que las compartían. Las que más vemos bullir en la vida urbana son las de oficios artesanos y marineros... ¿La oligarquía urbana ya no las necesita –ellos son el concejo–, y perecen por inanición, decaen socialmente o quedan relegadas a una función puramente devocional?

<sup>9</sup> Cf. Santiago en las revueltas del S. XII, especialmente la de 1136 (PALLARES-PORTELA, *Revueltas compostelanas del siglo XII. Un episodio en el nacimiento de la sociedad feudal* “Semata”, 1 (1988), pp. 89-106, esp. pp.96-99; y el componente de la de los Irmandiños, señalado por FERREIRA, *Galicia...* pp. 330-331.

<sup>10</sup> Vecinos desgravados en aranceles (LOPEZ FERREIRO, *Fueros ..., passim*).

<sup>11</sup> V. Lo que pasa en Santiago, Pontevedra, Noya, Muros (FERREIRA, *Galicia*, p. 345).

<sup>12</sup> FERREIRA, *Galicia...* 308-309, por lo menos en lo que respecta a su participación activa en el comercio marítimo.

<sup>13</sup> ARMAS CASTRO, J. *El concejo de Pontevedra en el siglo XV. Proceso de oligarquización y tensiones sociales*, “Galicia en la Edad Media”, Madrid, 1990, pp. 323-336; *Transformaciones sociales y relaciones de poder en una villa de señorío. Pontevedra, siglos XIV-XV*, en “Poder y sociedad en la Galicia medieval”, Santiago, 1992, pp. 191-210. LÓPEZ CARREIRA, A., *Ourense no século XV. Economía e sociedade urbana na baixa Idade Media*, Vigo, 1991.

#### 4. UN INCÓMODO ENCUADRE SOCIAL

Dentro del esquema de la sociedad feudal, el hombre urbano, el “burgués”, –tipificado como el mercader– es de tan incómoda clasificación para los historiadores actuales como para los observadores contemporáneos de ellos: –¿”Dentro del sistema”?– ¿”En contra”?– ¿”Parásitos”?– ¿”Marginales”?– ¿”Rechazados”?– ¿Superpuestos?<sup>14</sup>

Si queremos situar a los mercaderes dentro de la estructura estamental, parece obvio situarlos entre los *laboratores*. Pero casi por defecto, ya que son unos *laboratores* que laboran, ante todo en beneficio propio:

- no prestan sus indudables servicios de oferta y suministro de bienes a cambio de la mediación espiritual del clero, o de la protección armada y jurídica de los *bellatores*. Se los hacen pagar en dinero contante y sonante. Estos servicios son su modo de ganarse la vida y, a ser posible, de enriquecerse. No los intercambian por el favor de los otros estados, y los ejercen –y cobran– también entre sus presuntos compañeros de grupo, los productores de renta.
- son agentes libres, a diferencia de los campesinos que lo son por herencia, por inercia y/o porque la estructura y dinámica de la sociedad feudal los ha sujetado a la tierra. El mercader, como rasgo definitorio y salvo excepciones, ha escogido su camino.
- sus orígenes sociales son muy variados o, por decirlo de otra manera, irrelevantes. Un mercader gallego puede venir de familia campesina o marinera, artesana, burguesa o hidalga. Puede, pasando por encima de los vetos oficiales ser un judío y por descontado un converso<sup>15</sup>. Puede acceder del estado llano a la hidalguía y seguir practicando su actividad sin decaer. O ser un caballero que comercia habitualmente. En una palabra, el hombre es su actividad. Encuentra su sitio en una estructura de clases, no de estamentos. Pero sin embargo los contornos siguen sin estar claros: ¿Se puede separar legítimamente –a efectos de estudio de un tipo social– al mercader profesional de las otras muchas personas que, en la Galicia medieval, ganan dinero comprando y vendiendo bienes?
  - los que venden productos de sus tierras, o los truecan/ compran –al por mayor– para sus necesidades y las de su familia, “casa” o comunidad.
  - los que ¿esporádicamente o con una mínima regularidad? Compran/venden otra clase de bienes por conductos privados, no en una tienda ni al detall (piezas enteras de paño, efectos navales, materiales de construcción).

14 BAREL, Yves, *La ciudad medieval. Sistema social, sistema urbano*, Madrid, 1981; GARCIA GONZALEZ, Juan José, *Construcción de un sistema: la ciudad de Burgos en la transición al feudalismo*, en “Estudios sobre la transición al feudalismo en Cantabria y la cuenca del Duero”, Burgos, 1999, pp. 155-324; PALLARES, M<sup>a</sup> Carmen, *Sistema feudal y proceso de urbanización: algunas reflexiones a propósito del caso gallego en los siglos XII y XIII*, “Jubilatio”, Santiago, 1987, pp. 95-117.

15 FERREIRA, *El comercio de las villas costeras...* p. 258.

- los artesanos que venden los artículos que fabrican, por no hablar de los que vendan en su tienda o taller accesorios esenciales para su mercancía pero no fabricados por ellos. Hay fronteras poco claras entre estos artesanos que a veces se identifican con los “tenderos”<sup>16</sup>. Esto es un portillo abierto para la competencia desleal a los mercaderes, que les pueden obligar –el caso de Santiago– a entrar en su cofradía local y controlarlos desde el interior de ésta.
- ¿dónde encuadran ellos a carniceros, pescaderos, a medio camino entre el trabajo manual y el comercio? En algunas partes se les hace un sitio en las cofradías de mercaderes.

Es necesario establecer al menos dos estratos bien diferenciados, y a los que la dinámica social tiende a separar entre sí, aunque compartan la misma actividad profesional:

- uno en vías de ascenso, que usa el comercio como un medio más de adquisición de tierras, rentas y poder, y que apunta a formar parte de la oligarquía rectora de su ciudad
- otro que se queda sólidamente vinculado a las capas populares de las que ha salido, a la par con el artesanado.

## 5. EL ÁMBITO PROFESIONAL. MUCHAS PREGUNTAS Y MUY POCAS RESPUESTAS

¿Qué es un mercader? –Pregunta difícil de contestar. ¿Podemos hacerlo averiguando qué hace?

¿Cómo se distingue el hombre que se identifica a sí mismo como “mercader” del que, sin serlo, compra/vende a veces en cifras importantes, o con frecuencia? Veamos algunos parámetros que pueden ser significativos.

A) El encuadre en una cofradía: ¿Define o “hace” al mercader en todas partes el estar encuadrado en una cofradía de oficios? Es improbable. No hay certeza de que exista en *todas* las villas y ciudades una cofradía propia de los mercaderes; los de las pequeñas formaciones urbanas seguramente no son numéricamente suficientes para constituir una que sea mínimamente operativa. ¿Qué pasa, además, con los mercaderes rurales? Para fechas posteriores a la E.M. y en el obispado de Mondoñedo, P. Saavedra descubre la posibilidad de estar activo, sobre todo en el rural, sin el encuadre obligatorio en una

<sup>16</sup> Mondoñedo, 1398. Los carpinteros, carniceros, pedreros, herreros, zapateros, plateros y matarifes al servicio de la Catedral “*que compran y venden y van a las ferias y son mercaderes publicos*”, están exentos de tallas y pedidos, como todo el clero y demás personal de la Catedral (A.C. Mondoñedo, Pergs. Suelos, publ. CAL PARDO, *Catálogo*, p. 60, n° 122).

cofradía<sup>17</sup>. No hemos podido descubrir, al menos de momento, si los mercaderes de extramuros, lo mismo que hacían los mareantes del entorno pontevedrés, podían o debían entrar en la cofradía urbana correspondiente; en otras palabras, si ésta extendía su ámbito de poder y control más allá de las murallas.

Quizá no se haya señalado lo suficiente el componente mafioso de estas asociaciones idealizadas por los institucionalistas. Las *germanitates et confrarias fraudulentas* que prohíbe Fernando II por su acción no sólo contra el señorío eclesiástico, sino contra vecinos de Lugo –entradas a mano armada en sus casas e incautación de bienes<sup>18</sup>–; las extorsiones de los de Santiago a los competidores que no entran por el aro, la prepotencia de la cofradía del Corpo Santo de Pontevedra sobre mareantes y pescadores, nos incitan a no perder de vista este aspecto.

Pero estas cofradías –buscando los ingresos de las cuotas y la fuerza del número y tratando asimismo de encuadrar y controlar otros oficios asimilados y a artesanos con tienda abierta– acogen también a otros profesionales. La de Santa María de Santiago da opción a entrar en ella a artesanos diversos; la de Santa María Madre, de Ourense, integra a sastres y tundidores, gente estrechamente vinculada al comercio de paños<sup>19</sup>.

El caso de Santiago es terminante. Las ordenanzas de la Cofradía de Santa María de los mercaderes de Santiago, de 1475, establecen tajantemente:

- No tiene derecho a ser o llamarse mercader ni ejercer la mercadería en la ciudad, aunque sea vecino de ella, aquél que no entre en la cofradía.
- Si no lo hace y sigue vendiendo se toman medidas contra él:
  - a/ extorsionarle económicamente para que entre
  - b/ ponerle una multa cada vez que venda al margen de la cofradía
- Los mercaderes son los únicos que pueden vender al detall en la ciudad<sup>20</sup>
- Forasteros no residentes: pueden afiliarse pagando una entrada elevada. Artesanos de oficios con mucho peso en Santiago: zapateros, herreros, correeros, canteros, carpinteros, cinteiros, carniceros, picheleros, pueden afiliarse con la mitad de la entrada que los forasteros. Los toneleros entran desde antes en unas condiciones que no se expresan, pero que parecen privilegiadas<sup>21</sup>.

El mercader es aquí un profesional colegiado, cuya condición viene determinada por el hecho de escribirse en la cofradía de los mercaderes y de pagar la entrada y las cuotas regulares. Todo nuevo mercader que se introduzca en la plaza es un competidor para sus pares. Estos lo admiten entre ellos por cooptación.

17 SAAVEDRA, P. *Economía, Política y Sociedad en Galicia. La Provincia de Mondoñedo 1480-1830*, Santiago, 1985, p. 309.

18 *Tumbo Viejo de Lugo*, f.19, en GONZÁLEZ, *Regesta de Fernando II*, nº 6.

19 LÓPEZ CARREIRA, *A cidade de Ourense...*, 344.

20 BRAG-CDH, nº LV, p. 181.

21 *Nuevas Ordenanzas de 1483*, *Ibid* nº LXIV, p. 200.

B) Este encuadre en una cofradía, marco que no rebasa un determinado ámbito urbano, circunscribe al mercader al mismo, probablemente. Un hombre es “mercader de Santiago”, o “mercader de Ourense”. Un mercader y vecino de Santiago, tiene que constituirse de nuevo mercader en Ourense, si quiere poder vender su mercancía en la segunda ciudad. En el caso concreto de Ourense, parece incluso que el ingreso lo decide, más que la cofradía, el concejo, mediante el mecanismo de la *avinça*, un avecindamiento más o menos temporal, mediante pago de una cuota anual, pero sin los mismos derechos y deberes que los auténticos vecinos<sup>22</sup>.

C) Las condiciones de venta de las mercancías. El mercader vende “a portas abertas”, ya sea en su domicilio o en una o varias tiendas, en los “portales” –los soportales característicos ya en el urbanismo de las villas medievales, y que se venden/arriendan por participaciones<sup>23</sup> o en un puesto o puestos en la feria. Puede ofrecer públicamente sus mercancías. Medios de publicidad: exponerlas en la ventana de la tienda, en el exterior, en la calle (a veces esto no se lo permite el concejo), vocearlas, incluso recurrir al pregonero local.

El mercader, es, en principio, el único que tiene autorización para vender al detall: partidas pequeñas, paño “vareado” (=al corte). Frente a él, cualquiera tiene derecho a vender privadamente al por mayor: una pieza de paño entero, una partida grande de cualquier otra mercadería. Pero hay que ver si existen excepciones generales a esto, o si en cada ciudad y momento tiene sus propias normas: no olvidemos que no existen unas reglamentaciones profesionales comunes o uniformes para todo el reino, aunque existan unos criterios generalizados que se suelen repetir.

Su aspiración: ser los únicos intermediarios entre los mercaderes forasteros que les abastecen a ellos al por mayor, y la clientela local. No siempre tendrán éxito: en Lugo desde 1207 y en Santiago tras una sentencia de Alfonso X, tienen que permitir que los de fuera vendan también al detall<sup>24</sup>.

Frente a esta barrera, la estrategia de los forasteros –sobre todo gallegos de otras ciudades– que se desplazan regularmente a esa plaza es avecindarse, “avenirse” con el concejo o con la cofradía local y convertirse en mercaderes de la ciudad, con tienda abierta, aunque sea con algunas restricciones<sup>25</sup>.

<sup>22</sup> LÓPEZ CARREIRA, en *A cidade de Ourense...* p. 134 ss., nos presenta este procedimiento habitual en dicha ciudad.

<sup>23</sup> LÓPEZ CARREIRA, *Ibid*, p. 45; JIMÉNEZ GÓMEZ, S., *O “Memorial de Aniversarios” da Catedral de Lugo como fonte para o estudo da sociedade medieval*, “Jubilatio”, Santiago, 1987, I, pp. 161-227, *passim*.

<sup>24</sup> Para Lugo, v. documento publ. GONZÁLEZ, J., *Reinado y diplomas de Fernando III*, Córdoba, 1983, nº 386. Para Santiago, v. FERREIRA, *De lugar santo a plaza mercantil...* p. 375.

<sup>25</sup> 1438, Oct. 12. Rodrigo Alemán o Moço, vecino de Santiago hace una *avinça* con el concejo de Ourense. Condiciones:

- puede meter y encubar en la ciudad hasta 20 moyos de vino sin pagar; todo lo que suba de ahí, paga; puede vender sus mercancías (“panos, bufillas e outras quaes quer mercadorías que sejan ena dita

C) La palabra clave es “vender”. El mercader es esencialmente un hombre que vende, aunque lo que vende lo haya comprado antes. La compra, que puede ser masiva, hecha directamente a los productores o proveedores, no es más que el trámite indispensable para su venta, al consumidor o a otros mercaderes, con un margen de beneficio que, por lo poco que sabemos, puede ser enorme. La mercancía por antonomasia, la que define el comercio, son los paños y demás textiles de importación: es con lo que gana dinero y lo que constituye la masa de su stock, procedentes del extranjero –Atlántico y Mediterráneo–, y del interior del reino. Pero vende prácticamente de todo; esta falta de especialización es, por otra parte, característica de todos los mercaderes, grandes y pequeños, del Occidente medieval. Dentro del grupo, sin embargo, se destacan unas actividades especializadas, que priman sobre la denominación más genérica de “mercader”: los cambiadores (restringidos a centros portuarios, fronterizos o con mucho movimiento de extranjeros. Santiago, Coruña, Tuy, Ourense): los “especieiros” o boticarios que, aquí como en todas partes parecen ser una aristocracia dentro del sector, y que decididamente no se encuadran entre los artesanos.

El objetivo no es vivir del comercio, sino vivir, sin más. Ganar dinero y hacer fortuna con cualquier actividad rentable que se presente: prestan dinero tomando como garantía alhajas y bienes inmuebles, una de las formas de reunir patrimonio a costa de los insolventes, además de adquirirlos en las almonedas, a las que parecen ser asiduos asistentes. Los encontramos también en funciones de administradores de posesiones señoriales, y de gestores y cobradores, de forma regular y aprovechando viajes, de sus rentas alejadas, por las que perciben una comisión y gastos de desplazamiento.

Respecto a una jerarquización interna de la profesión, hay indudablemente unas categorías y niveles todavía muy poco definidos:

1) “Internacional”, en el mismo plano que otros contemporáneos y compatriotas suyos, los grandes mercaderes de la Castilla del Norte: apenas se da el tipo. No hay, que sepamos, ningún gallego en las colonias castellanas de las grandes plazas internacionales (Nantes, Brujas, Londres, etc.). Tal vez un caso aislado: P. Alonso Ibáñez, vecino de Santiago, establecido en Burdeos y con un hermano en Londres, o el coruñés Vasco Gómez de Santiago, en Marsella, que es el Cónsul de Castellanos de esa ciudad y en cualquier caso está muy desvinculado del mundo mercantil gallego<sup>26</sup>.

---

çidade”) en su tienda –una sola tienda fija– o en su casa, al por mayor o al detall, “A portas abertas”, aunque durante unos períodos acotados.

- puede poner dos o tres tiendas en la feria de San Martín

- en los períodos no acotados solamente puede vender “a engrós”. Diez años después sigue en la ciudad como “tendeyro, veziño e morador ena çidade de Santiago ... beziño desta dita çidade d’Ourense...” AHPO, Notas de Álvaro Afonso, publ. FERRO COUSELO, *A vida e a fala dos devanceiros*, Vigo, 1967., II, nº 168 y 179.

<sup>26</sup> V. Noticias sobre estos dos personajes en FERREIRA, *Galicia...* pp. 525, 775-776.

2) El gran grupo de nivel medio-alto para Galicia, aunque relativamente modestos. Es un grupo todavía muy amorfo, en cuyo interior es donde convendría afinar mejor esa escisión de la que hablamos antes. Los de más alto nivel, son la mayoría de Santiago: rebasan su marco urbano, con intereses en otras plazas gallegas, en las que actúan a través de agentes/familiares y del mecanismo de la doble vecindad. Tienen tratos comerciales con el extranjero y con el resto del reino, sobre todo a través de las ferias de Medina del Campo y Medina de Rioseco... en artículos de importación, procedentes del comercio marítimo (pañños); las ferias anuales y mercados mensuales de Galicia son su ámbito de acción, en el que operan personalmente o a través de “criados”. Pueden ser exportadores fuertes de vino/pescado. Aunque sean de tierra adentro, están muy vinculados al mar a través de la propiedad/participaciones en barcos. Tienen propiedades rústicas y urbanas y desempeñan otras actividades lucrativas diversas, con participación variable en el gobierno local. No se les observa un nivel alto de vida, pero esto puede ser engañoso: por una parte nos falta mucha documentación sobre su vida cotidiana, y por otra tienden a ser discretos en sus manifestaciones externas de riqueza y vanidad.

3) Mercaderes/*tendeiros* urbanos, más modestos. No se ha podido detectar una posible relación de dependencia respecto a los grupos superiores (¿son agentes/empleados/“criados” suyos?) A veces el mercader tiene varias tiendas, que evidentemente no puede atender al mismo tiempo.

4) Tratantes rurales, afincados en aldeas. Comerciando en ganado, productos agrícolas, materiales de construcción. Y seguramente, al margen de las ferias y mercados, otras mercancías de origen urbano con las que pueden compensar los suministros de sus proveedores. El comercio de cereal, vino, etc. se mueve esencialmente entre el campo y la ciudad: pocos campesinos compran estos productos en cantidad. En Galicia hay un buen tejido urbano con poblaciones que crean la demanda suficiente. Estos tratantes son personas clave, seguramente más especializados que los urbanos: en ganado, en madera... Pueden ser estos tipos los que tratan directamente con señores laicos y eclesiásticos, les venden los excedentes y al mismo tiempo les hacen los recados (compras por encargo, recaudación de tributos, etc.).

5) Regatones: intermediarios, revendedores generalmente muy minoristas, perseguidos por los mercaderes urbanos, a los que hacen la competencia.

6) Buhoneros, pequeños mercaderes ambulantes, especializados en la “bufuylla”, modestos artículos superfluos, como mercería, especias, golosinas. ¿Autónomos? ¿Enviados por las aldeas como agentes de los mercaderes urbanos?

## 5.1 Mercaderes y consumo

El enfoque tradicional de la investigación sobre el comercio está experimentando un viraje hacia el estudio de la circulación de bienes centrado en el sector consumidor.

Se impone observar desde esta óptica la acción del mercader sobre la sociedad en la que actúa y su cultura material.

Sabemos cómo opera la oferta: el mercader no vende en el arca, expone y vocea públicamente sus mercancías en su tienda, en el mercado, en la feria. Las transporta a puntos donde sabe o piensa que van a encontrar comprador.

Sin embargo, a veces actúa por encargo, trayendo lo que le piden sus clientes. ¿Significa esto que tiene capacidad para influir en la demanda? ¿Actúa sobre el presunto consumidor apelando a sus necesidades, su vanidad, su afán de prestigio, informándole de los que “se lleva” en otras partes, o en lo que se ha comprado la vecina o el señor deán?

## 5.2 El comercio interior de productos agrícolas: ¿Una economía sumergida?

La comercialización de productos agrícolas propios no es exclusiva de los señores, ni de los propietarios campesinos. También lo hacen los artesanos propietarios de viñas<sup>27</sup> y los mareantes de Pontevedra, que comercian no sólo con el vino que presuntamente traen para ellos, sino con toda clase de mercancías importadas del extranjero en su “mercadillo paralelo” de la Moureira.

En la Galicia señorial y rural hay que contar, en paralelo con el movimiento mercantil, con una intensa circulación extracomercial de productos agrícolas y materias primas transportados por las recuas al servicio de señores y monasterios: cosechas directas, rentas, diezmos, donativos, que van a distribuirse por sus bodegas y hórreos para ser consumidos. No hace falta ser un gran propietario; muchas personas de “clase media” (escuderos, artesanos, incluso mareantes) tienen lejos de sus casas rentas y cosechas que necesitan recoger y transportar a su vivienda habitual.

Pero este movimiento está sirviendo de tapadera a un verdadero comercio entre el campo y las villas, que se desarrolla bajo cuerda y libre de impuestos.

A) Mercaderes urbanos disfrazados de particulares, para evitarse ciertos gravámenes (alcabalas, portazgos). Bien documentado en el comercio de vino: mercaderes de Santiago, Pontevedra y otras partes adquieren en propiedad o en foro viñas en las comarcas vitícolas, bodegas y cubas en Ribadavia, Ourense, Leiro... para trasladar ese vino a las poblaciones de donde son vecinos figurando como de su propiedad y destinado a consumo familiar y venderlo luego clandestinamente en sus bodegas.

B) No mercaderes que comercian. El caso opuesto. Se da sobre todo en el ámbito rural. Es el caso de señores con posesiones productoras alejadas de sus residencias habituales. Doble alternativa:

a/ recurrir a servicios de arriería debidos por vasallos suyos. Todos lo hacen, laicos y eclesiásticos, pero especialmente estos últimos, que cuentan con generosas exenciones

<sup>27</sup> En Ourense, desde el S. XIII, v. DURO PEÑA, *Documentos da Catedral de Ourense...* esp. N° 177.

de portazgo y derechos de tránsito para estos cargamentos de bienes para consumo propio. Pero los arrieros no se sacan de cualquier parte: son especialistas que se concentran en determinadas comarcas e incluso parroquias, y a veces el transporte gratuito puede ser problemático. Se puede recurrir entonces a la solución

b/ vender in situ, o utilizar a los arrieros, donde los tengan, para llevar esos productos a vender a “otras partes”, comprando lo que necesiten más cerca. La pregunta es: ¿Son ventas a la luz del día, con pago de las correspondientes alcabalas? ¿Usan mercaderes rurales como intermediarios? En el siglo XIII, un Lourenzo Eanes opera para el monasterio de Caaveiro. Entre otras compraventas varias, sobre todo para la despensa y bodega conventuales, se encarga de recaudar por las aldeas tributarias la *ceveira* y venderla, en el mismo viaje<sup>28</sup>.

## 6. LA DIMENSIÓN PRIVADA: ESTRUCTURAS FAMILIARES

Es difícil rastrear a la mayoría de los linajes mercantiles, aunque veamos repetirse ciertos nombres en determinados marcos urbanos y a lo largo de bastantes generaciones... Hay una aparente falta de continuidad genealógica, que sin embargo no podemos asumir sin aquilatar una serie de puntos

En primer lugar, el carácter de la documentación que manejamos para Galicia:

- testamentos en los que unos hombres y sus viudas, sin herederos directos, dejan bienes a instituciones ¿Dónde fueron a parar los testamentos de los padres de familia numerosa, con unas mandas proporcionalmente reducidas? - Seguramente todo lo que nos queda de ellos está en el grupo que viene a continuación, aquellos testamentos de los que se conserva sólo un extracto referido a las mandas que conciernen a la institución que los copió y conservó en sus cartularios. El hecho es que casi no se conservan los de familias con continuidad, cuyos bienes muebles y raíces se transmiten por la línea directa y no van a parar a la Iglesia ni a terceros.
- apariciones individuales en operaciones mercantiles donde, al haber sobre todo muy poca continuidad en los nombres de familia, es imposible, a menos que se explicita, saber quién es hijo de quién.

De todas formas, parece observarse una natalidad más baja que en los otros grupos.

¿“Cálculo burgués”? – Es un tópico, pero los tópicos tienen la molesta costumbre de ser casi siempre justificados. ¿Se escoge a la esposa según criterios entre los que la capacidad reproductora no es prioritaria? – Son una realidad las alianzas a corto plazo con herederas/viudas– que pueden ser mujeres con poca salud, demasiado jóvenes o demasiado mayores, pero interesantes desde el punto de vista socioeconómico y profesional.

<sup>28</sup> MARTÍNEZ SALAZAR, *Documentos gallegos*, nº IV, p. 8.

Se busca la conexión interesante, la ventaja del momento, pensando menos en la posteridad. ¿Matrimonios en crisis? – Dentro de lo raras que son las menciones documentales, abundan más los casos de separación, bigamia y otros elementos de fractura.

Podemos acercarnos algo a sus estrategias matrimoniales, en las que se puede observar una marcada endogamia dentro del grupo profesional, y una cierta hipergamia de las viudas que se casan en segundas nupcias con caballeros y escuderos, hombres cuya situación económica sería interesante investigar.

La mayoría deben de morir bastante jóvenes. Si examinamos los testamentos, vemos que con cierta frecuencia les sobreviven los padres, y los hijos que dejan son menores, a veces muy pequeños, o incluso póstumos. Muchas de las viudas están en edad de volverse a casar, a veces en plazo brevísimo.

Posiblemente ni los padres ni los hijos viven mucho. La vida de un mercader como el gallego, que se desplaza mucho y lejos por mar y por tierra, no es exactamente el prototipo de la “vida sana”. O de la “buena vida”. Frente a la vida bastante protegida y regular del clero, y a la de los nobles, más arriesgada, pero combinando el ocio con actividades saludables como la caza y la equitación, ¿cuál es la vida del mercader? – Fatigas, peligros, violencia en la tierra y en el mar. Viajes duros, mojaduras, mal dormir y peor comer; estancias en países lejanos sin defensas ni vacunas; expuesto a pestes y otras enfermedades contagiosas; a comidas desordenadas y alimentos en malas condiciones. A ser apresado, convicto de una infracción fiscal, encarcelado y puesto a remar en las galeras<sup>29</sup>. Esta es la realidad, frente al cliché del burgués gordo, ahíto y timorato que ya en su época algunos tienen interés en difundir...

“Ca de los ofiçios comunes –zahiere Gutierre Diaz de Games– comen el pan folgando visten ropas delicadas, manjares bien adovados, camas blandas, safumadas, hechándose seguros, levantándose sin miedo, fuelgan en buenas posadas con sus mujeres e sus hijos, e servidos a su voluntad, engordan grandes cerviçes, fazen grandes barrigas, quierense bien por hazerse bien e tenerse viçiosos. ¿Qué galardón o que honra merescen? No, ninguna”<sup>30</sup>.

Resulta difícil imaginar así a estos vecinos de las villas gallegas dedicados al comercio y que no acaban de sedentarizarse más que cuando el cuerpo no aguanta. Aunque no conozcan la palabra, conocen el stress, los “afanes y fatigas” (son probablemente el grupo más estresado de la sociedad medieval, ya que no tienen una posición de seguridad garantizada, ni la válvula de escape de la agresión institucionalizada). Saben lo que es la desconfianza, la preocupación, el temor por sus bienes y por la propia vida. No son unos valientes profesionales, no ganan loor ni prestigio, pero tienen el coraje de Sancho Panza: el afán de lucro les hace superar el miedo al mar, a los largos viajes, a las privaciones y los rigores de la vida.

<sup>29</sup> Cf. Los tripulantes de un barco de Noya, detenidos y puestos al remo por “saltarse” el control de la *lleuda* de Salou en 1436 (Arch.Hco. Ciudad de Barcelona, *Lletres Closes*, VI-5, ff.2-2v., 14.

<sup>30</sup> *El Victorial*. Ed. CARRIAZO, Madrid, 1940, p. 27.

Hablando de privaciones, ¿Cómo viven su vida privada? ¿Predomina la avaricia y el miedo a exhibir prosperidad sobre la necesidad de vestir y comer adecuadamente? La sociedad medieval aprecia el aseo y la higiene más de lo que se piensa, y mucho más que la sociedad moderna; pero el tener la casa limpia, mudas de ropa suficientes, agua caliente para lavarse es en gran medida una cuestión de medios económicos y de disponibilidad de servidumbre. ¿Qué sucede, sobre todo, entre los estratos ínfimos del grupo, los que rozan la pobreza?

No se cuida el linaje; eso está claro. A lo mejor sí hay una continuidad biológica, pero no la transmisión de un nombre familiar a lo largo de muchas generaciones.

– ¿fuerza de los “alcumes” personales?–

– ¿Costumbre de cambiar o transmitir caprichosamente los patronímicos? - En muchísimos casos los de los hijos no se corresponden con los de los padres. Costumbre generalizada, pero también posibles causas específicas:

– peso de la familia materna, de otros colaterales, de “amos” y padrinos

– posible poco interés por poner en evidencia una relación familiar. Práctico para evasión de posibles cargas y responsabilidades.

– poco interés por conservar el recuerdo de los orígenes, en un grupo cuyo objetivo es el ascenso social.

Pero el grupo humano visto desde el interior se nos ha ido escapando hasta ahora. Son numerosísimos, oscuros y ninguno de gran talla. Les falta, para definirse, todo lo que tiene la nobleza y que hace de ésta un sector rentable de estudiar: personalidad estamental, mecanismos de perpetuación conocidos y consistentes –nombres, genealogías, continuidad biológica– que faciliten el seguirles la pista, patrimonio estable, protagonismo de primera fila, ejercicio abierto y público del poder

– Sus instituciones de encuadre y reglamentación son muy débiles o inexistentes, en todo caso mal conocidas; la documentación propiamente mercantil es efímera; la privada debió de ser rica, pero nos ha llegado poca y nuestras esperanzas estriban en la posible aparición de nuevos fondos, que nunca van a ser muchos; los notarios gallegos llevan protocolos de carácter marcadamente temático, de los que se nos han conservado sobre todo los de escrituras relacionadas con la propiedad inmobiliaria.

El grupo, por todas sus dimensiones, presenta perfiles muy imprecisos: en el plano superior se mezcla e identifica con caballeros, hidalgos, “patriciado urbano”. Respecto al inferior: ¿a dónde va a parar ese “proletariado mercantil” de los buhoneros, pequeños tenderos... pescadores y mareantes que comercian? Y, en su dimensión horizontal, ¿Son los mercaderes sólo mercaderes?

Hay aspectos que nos quedarán siempre en la sombra: pero hay por delante una labor posible que requiere tiempo, paciencia e imaginación. Cada pequeña parcela iluminada contribuirá a que nos podamos internar poco a poco en las vecinas.