

Trashumancia, comercio lanero y crédito. La Compañía de Ganaderos de las Provincias de Soria y Burgos (1781-1800)

Emilio Pérez Romero

1. INTRODUCCIÓN

En las páginas que siguen se analiza una singular experiencia empresarial: la asociación, durante los dos últimos decenios del siglo XVIII, de un nutrido grupo de ganaderos trashumantes con el propósito de comercializar por sí mismos la lana de sus rebaños y respaldarse mutuamente en el terreno financiero¹. Su estudio reviste interés por varias razones. Primero, por la propia actividad de la Compañía, que nos remite a aspectos del negocio lanero –los comerciales y financieros– relativamente poco conocidos. Segundo, por su tamaño, ya que llegó a agrupar a más de 200 ganaderos y 200.000 cabezas, y a poner en el mercado unas 20.000 arrobas de lana lavada anuales, cifra equivalente al 5 por 100 de las exportaciones españolas de lana –en media anual– por esas mismas fechas². La tercera razón es el contexto espacial y temporal en que la Compañía desplegó su actividad, dado que los pequeños y medianos ganaderos trashumantes de las sierras –y la mayoría de los que se integraron en la Compañía respondían a este patrón– atravesaron durante la segunda mitad de la centuria una crisis de compleja etiología, fruto de la confluencia y el encadenamiento de factores adversos de muy diversa índole. Las tribulaciones que padeció la Compañía –y quizá, también, su propia existencia– pueden verse como una manifes-

Fecha de recepción del original: Julio de 2000. Versión definitiva: Febrero de 2001

■ *Emilio Pérez Romero es Profesor Titular de Historia Económica de la Universidad Alfonso X El Sabio. Área de Estudios Económicos y de la Empresa. Facultad de Estudios Sociales. Universidad Alfonso X El Sabio. Avda. de la Universidad, 1. 28691 Villanueva de la Cañada (Madrid). E-mail: emiper@uax.es*

¹ PÉREZ ROMERO (1995), pp. 167-172.

² BILBAO (1998), p. 331; PHILLIPS y PHILLIPS (1997), pp. 297-304.

tación más de dicha crisis, entre cuyas causas, y junto a otras ya bien identificadas³, hay que incluir la situación de los mercados y del crédito laneros durante las últimas décadas del Setecientos.

Que sepamos, no se ha conservado el archivo de la Compañía. La información de que disponemos sobre ella procede básicamente de los protocolos notariales de Soria y del Archivo del Banco de San Carlos, con el que mantuvo tratos. Larruga también proporciona algunas noticias acerca de la misma⁴. Referencias sueltas y circunstanciales pueden encontrarse en otros fondos documentales. En conjunto, se trata de una documentación fragmentaria y discontinua, que no permite adentrarse con detalle en los entresijos del funcionamiento de la Compañía ni elaborar series de sus resultados económicos. No obstante, sí cabe reconstruir a grandes rasgos su trayectoria e identificar los principales problemas que hubo de afrontar.

2. EL COMERCIO LANERO Y LA FINANCIACIÓN DE LAS CABAÑAS TRASHUMANTES EN LAS SIERRAS SORIANAS DURANTE EL SIGLO XVIII

La participación de los ganaderos serranos en el negocio lanero concluía con el esquila de sus rebaños. A continuación, entregaban la lana en sucio a comerciantes especializados, en general agentes de compañías nacionales o extranjeras que se dedicaban –aunque casi nunca fuera esta su única actividad– a la exportación de lana española. Durante el siglo XVIII, en la provincia de Soria fueron especialmente activos los comerciantes navarros y franceses, sin que faltaran firmas locales.

La mayoría de los contratos de compraventa de lana suscritos por medianos y pequeños ganaderos sorianos durante la segunda mitad del siglo XVIII contienen cláusulas de carácter financiero, en virtud de las cuales el comprador se compromete a anticipar al ganadero determinadas cantidades, de una vez o en varios plazos, a cuenta de su producción de lana⁵. Las cabañas dependían de esos anticipos para cubrir sus necesidades de capital circulante y solventar los problemas que les planteaba el tener que hacer frente a los costes de explotación más onerosos antes de que pudieran cortar y vender su lana⁶. Pero en muchos casos no se trataba de una mera falta estacional de liquidez sino de un endeudamiento crónico que el mismo sistema de anticipos podía generar o agravar con facilidad. La cuantía de los adelantos que recibía cada cabaña dependía de la producción de lana prevista, atendiendo a su tamaño, y de los precios esperados. Bastaba, pues, que la realidad defraudara varios años seguidos las expectativas de producción o de precios –o de ambas cosas a la vez–, con una desviación significativa a la baja, para que el ganadero quedara

³ PÉREZ ROMERO (1996).

⁴ LARRUGA (1787-1800), t. XXI, pp. 243-281.

⁵ Esta relación entre crédito y comercio de lana también se daba en el mercado madrileño: CRUZ (2000), pp. 75-76.

⁶ Sobre las fases del "año pastoril", determinadas tanto por la estacionalidad del comercio lanero como por el ciclo del gasto de las explotaciones trashumantes, y las pautas crediticias que surgían de la confluencia de una y otro, véase GARCÍA SANZ (2000).

alcanzado. Lo cual debía de ocurrir con cierta frecuencia, ya que la ganadería trashumante estaba sujeta a la incertidumbre y los avatares comunes a todas las actividades agrarias (años de sequía y hierbas escasas, enfermedades del ganado, etcétera), que podían reducir drásticamente de un año para otro la producción de lana; a lo que habría que añadir los riesgos específicos que implicaba la trashumación, como accidentes, pérdidas de ganado o desahucios de dehesas⁷. El comportamiento de los mercados tampoco era predecible. Además, si así lo requería el importe del anticipo o de la deuda ya acumulada, el ganadero podía comprometer la producción no de uno sino de varios años –o cortes de lana–, con lo cual aumentaban las probabilidades de error en las previsiones de producción y precios.

En definitiva, muchas cabañas serranas no sólo dependían de la demanda exterior de lana fina sino también del crédito que, directa o indirectamente –a través de agentes, corresponsales o comisionistas–, recibían de los importadores. Mediante los anticipos, los comerciantes se aseguraban la lana de sus prestatarios, convirtiéndolos en proveedores cautivos, y restringían la competencia en los mercados laneros por el lado de la demanda. En contrapartida, los ganaderos trashumantes podían obtener préstamos –en forma de anticipos sobre su lana y con la garantía de sus rebaños– con mayor facilidad que otros agentes económicos. Quizá esa misma facilidad relativa en el acceso al crédito constituyera un estímulo al endeudamiento⁸. Naturalmente, el crédito no era gratuito. Los comerciantes-prestamistas cobraban el correspondiente interés por los anticipos que hacían. Y aunque en el siglo XVIII los contratos distinguen claramente –cuando incluyen ambas– la operación financiera de la comercial, por lo que no hay confusión entre el precio del dinero –el interés que cargaba el comprador sobre los anticipos hechos al ganadero– y el de la lana (cosa que sí ocurría en los siglos XVI y XVII, cuando éste incorporaba un interés implícito)⁹, no cabe descartar que la dependencia financiera arrastrara los precios a la baja. Esto último, no obstante, es difícil de precisar, dada la multiplicidad de factores que influían en su formación. En una relación no exhaustiva cabe señalar los siguientes:

- 1) La calidad de la lana, que, a su vez, dependía de las zonas de procedencia del ganado (lanas leonesas, segovianas, sorianas, avileñas, etcétera), y de las prácticas de selección de ejemplares que realizase cada cabaña para mejorar la casta en orden a la producción de lana fina. Por eso unas pilas gozaban de mayor “estimación” que otras.
- 2) La forma de “recibo”, es decir, las condiciones en que el ganadero entregaba la lana, más o menos limpia y libre de desechos, como hierbas, cazcarrias y barraduras del rancho, o lanas caídas; lo que tenía que ver con el modo en que se

⁷ Una de las principales funciones de los privilegios de la Mesta era eliminar o reducir los factores de riesgo e incertidumbre que comportaba el desplazamiento del ganado.

⁸ Muchos ganaderos utilizaban sus cabañas y su producción de lana para conseguir préstamos cuyo destino nada tenía que ver con la actividad pecuaria.

⁹ Ese interés podía rebajar o elevar el precio, dependiendo de la dirección del crédito, ya que en los siglos XVI y XVII algunos ganaderos importantes, lejos de pedir anticipos, vendían la lana al fiado. Al respecto, GARCÍA SANZ (2000) y DIAGO (1999). Para el siglo XVIII no he encontrado un solo ejemplo de venta al fiado.

había verificado el esquila y el ensacado. La inclusión o no de añinos (la lana de los corderos) y pelados (los vellones de reses muertas) también podía incidir en el precio por arroba. Dado que el lavado hacía que el peso de la lana se redujese en torno a la mitad, este era otro factor de gran importancia, aunque, sin apenas excepciones, los ganaderos vendían en sucio.

- 3) El tamaño y la ubicación de la pila, por la repercusión que ambos factores tenían sobre los costes de transacción, mayores para las pilas pequeñas y dispersas.
- 4) Las modalidades de pago, en cuanto al tipo de moneda (efectivo, y en este caso vellón, plata u oro; letras o vales reales), los plazos y la existencia o no de anticipos.

Atendiendo a esta pluralidad de factores, que segmentaban el mercado, los precios eran igualmente diversos.

Las ventas podían realizarse “a precio hecho”, es decir, cerrado a la firma del correspondiente contrato, o “en atención”, en cuyo caso se aplazaba la fijación del mismo hasta el momento en que se materializase la transacción, con la entrega de la lana. Esta segunda era la modalidad generalizada en el siglo XVIII entre los pequeños y medianos ganaderos que anticipaban sus ventas. Así, compradores y vendedores conjuraban los riesgos que comportaba una operación a futuro a precio fijo, máxime cuando se realizaba a varios años vista, como ocurría en los casos de contratos plurianuales¹⁰. Se denominaba “en atención” porque la determinación del precio no quedaba a merced de una negociación completamente abierta entre comprador y vendedor, sino que su cálculo se realizaba a partir del que alcanzara una determinada pila de referencia o del precio medio de varias. El cálculo era sencillo porque solía consistir en un mero descuento sobre el precio de referencia. La dificultad estriba en saber si ese descuento era una simple compensación por las diferencias de calidad, “recibo” y tamaño entre ambas pilas, dado que la de referencia solía ser más importante, o si también tenía un componente usurario, atribuible a la subordinación financiera. Sea como fuere, lo cierto es que para los contemporáneos las rebajas que los comerciantes aplicaban en el precio de la lana a los ganaderos modestos constituían un abuso injustificable y acreedor de reprensión moral¹¹. En general, los grandes ganaderos eran menos dependientes del capital comercial, gozaban de mayor poder de negociación y obtenían mejores precios por su lana.

¹⁰ Es posible que este sistema se generalizase en el siglo XVII para eliminar los riesgos que las frecuentes alteraciones monetarias hacían gravitar sobre los pagos concertados a plazo en términos nominales.

¹¹ CALATAYUD (1761), pp. 14-15.

3. LA COMPAÑÍA DE GANADEROS DE LAS PROVINCIAS DE SORIA Y BURGOS: EL PROYECTO INICIAL Y SUS REFORMAS

En mayo de 1781, el soriano Isidro Pérez, de acuerdo con otros ganaderos trashumantes, fundó una Compañía con el propósito de que los productores pudieran comercializar directamente sus pilas y participar, así, de “las grandes utilidades” que obtenían los comerciantes laneros¹².

La Compañía funcionaría, en principio, sólo cinco años “y cortes”, durante los cuales estaría abierta a todos los productores de lana fina que quisieran incorporarse. Cumplido el lustro, los accionistas decidirían si convenía prorrogarla o no, y, en el primer caso, confirmar o modificar sus ordenanzas. Individualmente, podrían abandonarla en ese momento. Para asociarse, los interesados debían hipotecar todo su ganado trashumante, incluidos los “partos y postpartos” que tuviesen hasta 1785, como garantía de “las obligaciones, créditos y empeños” que contrajese la Compañía. Isidro Pérez, en calidad de director general, percibiría el 2 por 100 del importe de las lanas que pasasen por sus manos (“como lo acostumbra cualquier otro comisionista”), corriendo de su cuenta los “gastos de escritorio y los sueldos” de sus ayudantes. Los cuatro mayores accionistas actuarían como contadores para el examen de las cuentas.

La Compañía recibiría cada año la lana de los asociados en sucio (el “recibo” de “lana, añinos y pelados” se haría conforme a lo acostumbrado en cada pueblo) para lavarla y venderla “en blanco” dentro o fuera del país. La lana se les pagaría a los asociados en tres plazos iguales: el primero “de contado”, esto es a la entrega (junio), el segundo en Navidad y el tercero en marzo del año siguiente, al precio que, provisionalmente, fijara el director. No obstante, los asociados podrían solicitar que se les anticipase el importe de los dos últimos plazos, pagando a la Compañía el mismo interés que esta tuviera que satisfacer por los préstamos que tomase “y no a más”. A la inversa, los ganaderos podrían dejar el importe de sus lanas en la caja de la Compañía, al 3 por 100 anual. La Compañía se encargaría, suscribiendo censos y obligaciones, de conseguir los fondos necesarios para financiar su actividad y atender las peticiones de anticipos de los accionistas. Una vez liquidadas las cuentas, lo que se haría “corte por corte”, los beneficios –o pérdidas– se repartirían entre los socios proporcionalmente al número de arrobas de lana (las “acciones”) que cada uno hubiera entregado en sucio.

La Compañía solo aceptaría lana fina, sin mezcla de “extremeña, estante, quedadiza, ni otra de inferior calidad”. Cualquier fraude a este respecto acarrearía la expulsión. Si la lana no fuese entregada en buenas condiciones, dos peritos, uno por cada parte, determinarían la rebaja correspondiente en el precio. En esta misma línea, se hacía especial hincapié en la perfecta identificación de cada partida de lana (con la marca del ganadero, compuesta por su título o apellido y vecindad, y la contramarca de la Compañía), “por ser muy importante que, desde el principio, sea conocida y

¹² Archivo Histórico Provincial de Soria (en adelante, AHPSO), 1217, Protocolos Notariales (en adelante, PN), 1867, ff. 45-50.

distinguida cada una, y que los fabricantes extranjeros vivan asegurados de que la Compañía no les dará una por otra, ni con mezclas perjudiciales". Esta preocupación por garantizar la calidad de la lana revela tanto la desconfianza que reinaba en los mercados, por la proliferación de todo tipo de fraudes¹³, como el deseo de afianzar la Compañía a través del prestigio de sus lanas, un factor que influía considerablemente en los precios.

La Compañía de Ganaderos, en definitiva, se proponía:

- a) Garantizar a todos los asociados mejores precios por su lana (similares a los de "la lana de caballeros de Soria de primera clase") de los que podrían conseguir vendiéndola individualmente. Los precios serían más altos cuando menos por tres razones: primero, porque la lana se vendería en partidas mucho más grandes, con el consiguiente ahorro en costes de transacción; segundo, porque no se vendería en bruto, sino ya apartada y lavada; y tercero, porque se procuraría eliminar a los intermediarios, tratando directamente con los fabricantes, dentro o fuera del reino, dirigiéndola en cada momento a los destinos que resultaran más ventajosos. Los ganaderos, al extender hacia delante su participación en la cadena de valor, se harían con los beneficios derivados de una primera transformación de la lana y de su transporte y comercialización. Eventualmente, también podrían obtenerse ganancias en los cambios de moneda anexos a las operaciones de exportación. No obstante, la gestión de las cabañas seguiría en manos de sus respectivos propietarios, de modo que la estructura de costes de cada una de ellas no experimentaría mejora alguna por su vinculación a la Compañía.
- b) Proporcionar servicios financieros a los asociados, quienes podrían obtener anticipos sobre la lana entregada para atender los gastos de funcionamiento de sus cabañas, o colocar su dinero, aun en pequeñas cantidades, al 3 por 100 anual.
- c) Afrontar solidariamente algunos de los riesgos del negocio lanero.

La Compañía apuntaba, así, a la resolución de problemas comunes para muchos ganaderos trashumantes, sobre todo entre los modestos. No obstante, su oferta crediticia era demasiado limitada, dado que los accionistas no podrían recibir anticipos a cuenta antes de la entrega de la lana, pese a que esta era una práctica muy extendida en los mercados laneros.

De prórroga en prórroga, la Compañía se mantuvo activa hasta 1800. Pero sus ordenanzas fueron reformadas en 1784 y en 1791¹⁴. El análisis de los cambios que se introdujeron en cada caso revela qué tipo de problemas se le plantearon.

En 1784 se modificaron varias normas para garantizar un trato más equitativo a todos los accionistas. Así, en lo sucesivo, los portes desde los lugares de esquila hasta los lavaderos correrían por cuenta de los ganaderos; si estos lo pedían, la

¹³ GAMINDE ([1827] 1978), p. 324. Aunque Gaminde se refiere (al período 1799-1823, lo que dice, seguramente, puede aplicarse a un período anterior.

¹⁴ Archivo Histórico del Banco de España (en adelante, AHBE), Secretaría, caja 1.018: copias de las Ordenanzas de 1784 y 1791.

Compañía les adelantaría el dinero preciso, pero se lo cargaría en sus cuentas particulares. Al ser las distancias diferentes en cada caso, se había evidenciado que si la Compañía asumía estos gastos de transporte, unos accionistas se beneficiaban a costa de otros. Con igual propósito, en adelante, las “acciones anuales” de cada asociado, de cara al reparto de beneficios o pérdidas, no se corresponderían con la lana que hubiera entregado en sucio sino con su peso “en blanco”, dadas las disparidades observadas en las formas de “recibo”. También se limitaba estrictamente la admisión de añinos a los de la cría de cada cabaña (“por cuanto los añinos aumentan la corresponsión y disminuyen la calidad de las lanas”), y se estipulaba que las lanas finas del Ducado de Medinaceli se tomarían a menor precio que las demás, por su menor estimación. En suma, la Compañía renunciaba de hecho a pagar a todos los asociados el mismo precio por su lana. Y reconocía implícitamente que, al margen de consideraciones morales, la diversidad de precios que regía en los mercados laneros respondía a razones económicas inexorables, como el volumen y la ubicación de las pilas o la calidad y forma de recibo de la lana. También, el “beneficio o daño” en la reducción de vales reales a efectivo se repartiría entre todos, excepto si se trataba de letras entregadas a los accionistas y pagaderas en vales, en cuyo caso, una vez aceptadas, el riesgo correspondería en exclusiva al interesado.

Otro amplio conjunto de modificaciones se refería a la responsabilidad de los accionistas y a las condiciones en que podían disponer de su ganado. Se especificaban minuciosamente los requisitos legales que se debían exigir en el momento del ingreso en la Compañía y, en especial, para la concesión de anticipos a las cabañas vinculadas, de menores o en que estuvieran interesadas las consortes. Se aclaraba que los accionistas podían vender ovejas viejas y carneros, algo imprescindible para la buena administración de una explotación trashumante, así como transmitir o enajenar su cabaña, siempre que estuvieran “solventes con la Compañía”. Cumpliendo esta última condición, se podría abandonar la Compañía en cualquier momento, si bien quienes lo hicieran no volverían a ser admitidos.

En cuanto a las normas financieras, la principal novedad era que los asociados podrían pedir que se les adelantasen no sólo los plazos de Navidad y marzo, una vez verificada la entrega de la lana –conforme prevenían las primeras ordenanzas–, sino también el importe de la del corte siguiente: dos tercios de su valor (calculado a partir de las arrobas entregadas el último año, aunque a un precio inferior al corriente) en septiembre y el otro en marzo siguiente, sin que se pudiera “por ningún motivo ampliar las dichas cantidades ni tiempo”. El dinero que los asociados dejaran en poder de la Compañía se retribuiría al mismo interés que esta cobrara por los anticipos, eliminando el tipo fijo del 3 por 100, que el mercado había dejado atrás (véase el cuadro 4).

En resumen, se aclaraban o precisaban algunas reglas de funcionamiento, se flexibilizaba la pertenencia a la compañía, se procuraba garantizar un trato y beneficios equitativos para todos los socios y, sobre todo, se ampliaba el crédito al que estos podían tener acceso. Esta última era la reforma de mayor calado y revela que las normas inicialmente establecidas no satisfacían –por restrictivas– las necesidades financieras de los ganaderos; lo cual pudo limitar las incorporaciones a la Compañía durante su primera etapa. Don Isidro Pérez continuaría como director primero, con su

cuñado don Francisco Manuel del Río como director segundo, asistidos por un tesorero, un tenedor de libros y un oficial.

En 1791, al renovarse la Compañía por otros seis años, se reformaron de nuevo las ordenanzas. En general, el texto se hizo más prolijo e insistente en puntos críticos. Se subrayaba que las cabañas de los asociados constituían el “fondo o capital” de la Compañía “para la seguridad y pago” de los préstamos o anticipos que los directores recibieran “dentro y fuera” del país. Se distinguían dos clases de socios: “aquellos cuyas lanas entr[aba]n en masa común” y “los que qui[si]eran llevarlas en cuenta separada”. En relación con estos últimos –a los que eran de aplicación normas específicas en muchos aspectos, incluido el financiero– la Compañía actuaría como un mero comisionista, si bien responderían igual que los de “masa común” de las obligaciones y pérdidas en que aquella pudiera incurrir. Por otro lado se facultaba a los directores para operar, en beneficio común, con lanas que no fueran de los accionistas. Y, lo que es más importante, por primera vez se limitaba la admisión de socios, de modo que los directores sólo podrían aceptar nuevas incorporaciones “a proporción de los caudales que pu[dier]an hallar”. Todas estas modificaciones parecen responder al mismo motivo: las crecientes dificultades para atender las demandas de crédito de sus asociados. Por eso se limitaban las admisiones, se insistía en las garantías que la Compañía podía ofrecer a sus prestamistas, y se distinguían niveles de integración en la misma¹⁵.

4. ISIDRO PÉREZ, UN “AMIGO DEL PAÍS”

¿Quién era el inspirador y director de la Compañía? Don Isidro Pérez Martín procedía de la comarca soriana de Pinares. Su familia había hecho fortuna con la ganadería trashumante y la carretería, y él continuó la tradición familiar (cuando fundó la Compañía, su cabaña contaba con 6.000 cabezas), al tiempo que acumulaba un importante patrimonio fundiario, comprando tierras en distintos pueblos de la provincia. También practicó el préstamo y el comercio de lana; fue accionista del Banco de San Carlos¹⁶ y de la Real Compañía de Filipinas.

Lo que sabemos de Isidro Pérez nos ofrece la imagen de un hombre inquieto, entusiasta, emprendedor, con una enorme capacidad de iniciativa, aunque con cierta proclividad al proyectismo, a veces falto de realismo. Abierto y vinculado a las corrientes intelectuales de su tiempo, es un claro ejemplo de ilustrado de provincias. Sabemos poco acerca de su formación y su círculo de relaciones. Pero es significativo que en 1791 intercediera, aunque tímidamente, ante Floridablanca a favor del comerciante Jean Baptiste Lalanne, a quien el Intendente de Soria consideraba un peligroso propagandista de la revolución francesa, para que se le permitiera entrar en el país a

¹⁵ También se modificaron en un sentido más restrictivo los plazos en que los accionistas podían recibir anticipos sobre la lana del corte siguiente. En lo sucesivo, serían un tercio en septiembre, otro en marzo y el último a la entrega.

¹⁶ En 1785, como comisionado del Banco, contrató paños “para el vestuario del Ejército y Milicias” con fabricantes de la provincia (AHPSO, 1817, PN, 2715, ff. 356-357; y 1218, PN, 1868, ff. 277-278).

realizar las compras de lana que desde hacía tres décadas venía concertando todos los años en el área soriana¹⁷.

En 1766, al aplicarse las reformas introducidas en la administración local tras los motines que se produjeron en la primavera de dicho año, Isidro Pérez fue elegido por los vecinos de la ciudad personero del común del Ayuntamiento de Soria¹⁸. Como Secretario perpetuo de la Sociedad Económica de Amigos del País de Soria, creada en 1777, concibió y puso en marcha numerosos planes de mejora urbana y de fomento industrial.

5. LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

Isidro Pérez aspiraba a dar a la Compañía la mayor amplitud posible. Hacia 1772 ya había proyectado una Compañía General de Ganaderos como monopolio para la exportación de lana, con el propósito de retener en el reino todos los beneficios de dicha actividad. Al parecer, sus propuestas –con claros ecos del arbitrista mercantilista– fueron acogidas con interés por don Miguel de Muzquiz, pero no prosperaron¹⁹. La Compañía que fundó nueve años después perseguía el mismo sueño de concentración de la oferta y control del mercado exterior de lana.

El mismo año de su fundación, la Compañía llegó a agrupar 42.735 cabezas de ganado trashumante²⁰. En 1788 eran ya más de 200.000, pertenecientes a 186 cabañas y 226 ganaderos (16 cabañas tenían más de un propietario). El gran salto adelante en cuanto a número de accionistas y volumen de lana comercializada parece que se produjo entre 1784 y 1788²¹, es decir, tras la reforma que amplió sustancialmente las posibilidades de crédito para los socios. Después el número de accionistas se estancó. ¿Por qué? Las ordenanzas de 1791, al limitar la admisión de nuevos socios a la disponibilidad de crédito para atender sus potenciales demandas financieras, sugieren una explicación: la oferta financiera de la Compañía había atraído socios, pero las dificultades para mantenerla acabaron por bloquear su crecimiento.

La mayoría de los accionistas eran pequeños y medianos ganaderos de las sierras del Sistema Ibérico²². El 78,5 por 100 de los asociados eran sorianos y el 21

¹⁷ AHN, Estado, leg. 2927/317. Don Francisco Moñino, hermano del conde de Floridablanca, había sido intendente de Soria e impulsor de la Sociedad Económica de Amigos del País de Soria: RUPÉREZ (1987), pp. 41-43.

¹⁸ Archivo Municipal de Soria (en adelante, AMSO), Libro de Actas y Acuerdos, núm. 29, ff. 420-426.

¹⁹ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez al conde de Floridablanca (Soria, 28 abril 1789).

²⁰ LARRUGA (1787-1800), t. XXI, p. 260.

²¹ "Los 232 accionistas que somos actualmente de dicha Compañía estamos en ella, sin intermisión, desde el año y corte de 1785 (con que comenzó la segunda escritura de asociación), a excepción de seis, que entraron nuevamente desde la de 1791" (AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez a Benito Briz, Madrid, 16 julio 1793).

²² Entiendo por pequeñas y medianas cabañas las de menos de 3.000 cabezas. Los criterios, en PÉREZ ROMERO (1999), pp. 40-41. La estructura de la propiedad del ganado sería en realidad aún más fragmentada de lo que refleja el cuadro 3, ya que tres de las cabañas de más de 3.000 cabezas tenían más de un propietario, y lo mismo ocurría con nueve de entre 1.001 y 3.000 cabezas y cuatro de entre 251 y 1.000.

por 100 burgaleses (con el 72 y el 23 por 100 de las cabezas, respectivamente). Entre los primeros destacaban los de las *tierras* de Soria, Yanguas, Ágreda, San Pedro Manrique y distintas villas con jurisdicción propia. En cuanto a los de la provincia de Burgos, unos cuantos residían en el partido de Logroño, pero la mayoría estaban vecindados en el de Aranda, y más concretamente en Neila (6 cabañas con 15.114 cabezas), Huerta de Arriba (13 cabañas con 10.291 cabezas) y Tolbaños de Abajo (7 cabañas con 10.709 cabezas). El madrileño Santiago Merino, propietario de unas 10.750 cabezas, constituía una excepción, por el tamaño de su cabaña y su vecindad.

Aunque la estructura de la propiedad del ganado se caracterizaba en las sierras por una notable concentración²³, la Compañía sólo tuvo éxito entre las explotaciones modestas (el tamaño medio de las asociadas era de 1.175 cabezas)²⁴. Si no logró atraer a las grandes cabañas fue porque tenía poco que ofrecerles: sus problemas de financiación eran menos agudos, contaban con más alternativas para resolverlos, y sus volúmenes de producción y su poder de negociación les permitía obtener buenos precios por su lana²⁵. Tampoco cabe descartar que el desinterés de los grandes ganaderos sorianos –todos nobles titulados– por la Compañía tuviera también algo que ver con la personalidad y las ideas de Isidro Pérez. A este respecto, sabemos que la Sociedad de Amigos del País, de la que Pérez era secretario perpetuo y su miembro más dinámico y combativo, suscitó reticencias, cuando no abierta hostilidad, en ciertos ambientes sociales ligados a las ideas y los valores tradicionales²⁶.

En suma, la Compañía no consiguió salir del ámbito serrano y aun aquí sólo atrajo a cabañas modestas, cuyos problemas financieros explican en buena medida su trayectoria y fracaso final.

CUADRO 1. EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA A FINES DEL SIGLO XVIII

Año	Accionistas	Lana entregada (@ en sucio)	Cabezas ¹
1781	?	9.486,00	42.735
1788	226	43.692,00	218.460
1789	226	43.665,25	218.326
1790	226	37.970,25	189.851
1791	232	38.334,00	191.670
1792	232	38.681,00	193.405
1794	?	32.938,12 ²	164.690
1797	?	37.418,00	187.090

Fuente: AHBE, Secretaría, caja 1.018. ¹ A partir de 1788, el número de cabezas es el resultado de multiplicar por 5 el de arrobas de lana en sucio. ² Resultado de multiplicar 13.175,25 arrobas de lana en blanco por 2,5.

²³ PÉREZ ROMERO (1998), pp. 200-205, y (1999), pp. 39-42; MORENO FERNÁNDEZ (1999), pp. 23-29.

²⁴ Había pocos accionistas con menos de 250 cabezas porque en las sierras los “piareros” no eran ganaderos independientes sino pastores.

²⁵ PÉREZ ROMERO (1999), pp. 42-48.

²⁶ LOPERRÁEZ (1788), t. II, pp. 116-117; PÉREZ (1791).

CUADRO 2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ACCIONISTAS EN 1788

Jurisdicción	Provincias Actuales	Cabañas	%	Cabezas	%
<i>Provincia de Soria</i>					
Tierra de Ágreda	SO	8	4,30	14.319	6,55
Tierra de Magaña	SO	2	1,08	941	0,43
Ducado de Medinaceli	SO/GU	3	1,61	4.725	2,16
Tierra de S. Pedro Manrique	SO	25	13,44	13.914	6,37
Tierra de Soria	SO	35	18,81	45.425	20,79
Tierra de Suellacabras	SO	7	3,76	5.095	2,33
Tierra de Yanguas	SO	23	12,37	22.644	10,37
Villas riojanas*	LR	13	6,99	22.634	10,36
Villas sorianas**	SO/GU	30	16,13	26.932	12,32
<i>Provincia de Burgos</i>					
Partido de Aranda	BU	32	17,20	45.881	21,00
Partido de Candemuño	BU	1	0,54	265	0,12
Partido de Logroño	LR	6	3,23	4.945	2,26
<i>Madrid</i>					
*	M	1	0,54	10.740	4,92
Totales		186	100,00	218.460	100,00

Fuente: AHBE, Secretaría, caja 1.018: "Razón de los accionistas de la Compañía de Ganaderos..." (Soria, 23 mayo 1789).

* Canales, Cervera, Gallinero, Mansilla, Muro, Rabanera, Soto, Viniegra y Zarzosa.

** Carrascosa, Hinojosa, Montenegro, Noviercas, Povar y Valtajeros.

CUADRO 3. CABAÑAS ASOCIADAS A LA COMPAÑÍA EN 1788

Tamaño de la cabaña	Número de cabañas	%	Número de cabezas	%	Tamaño medio (cabezas)
>3.000	12	6,45	55.007	25,18	4.584
1.001-3.000	67	36,02	115.047	52,66	1.717
251-1.000	79	42,47	44.278	20,27	560
>250	28	15,06	4.128	1,89	147
Totales	186	100,00	218.460	100,00	

Fuente: AHBE, Secretaría, caja 1.018: "Razón de los accionistas de la Compañía de Ganaderos..." (Soria, 23 mayo 1789).

6. EL FUNCIONAMIENTO DE LA COMPAÑÍA Y EL PROBLEMA DEL CRÉDITO

Tras el esquila, los socios entregaban sus pilas en sucio a la Compañía. Esta se encargaba del apartado, lavado²⁷ y ensacado de la lana, y de conducirla a los puertos donde, una vez pagados en las aduanas los correspondientes derechos de extracción, la aseguraba y embarcaba, por cuenta propia, hacia Francia, Holanda o Inglaterra. La venta en destino corría a cargo de firmas locales que trabajaban a comisión. La Compañía eliminó algunos eslabones en la cadena de intermediarios del comercio lanero, pero no llegó nunca a vender directamente a los fabricantes. Sólo tenía empleados en Soria y corresponsales en los puertos del Cantábrico. En Madrid, centro de pagos relacionados con el negocio lanero²⁸, su principal agente financiero fue don Esteban de la Torre, quien actuó como cajero, avalista y gestor de préstamos para la Compañía, a la que también descontaba letras²⁹. Funciones parecidas desempeñó la casa "Viuda de Lumbreras, Hijo y Compañía".

La Compañía no percibía la totalidad del importe de las lanas hasta que se materializaban las ventas en las distintas plazas europeas a las que eran enviadas, es decir, bastantes meses después del corte. Entre tanto, tenía que costear todas las operaciones necesarias para colocar la lana en el exterior, pagar impuestos, hacer anticipos a los asociados y afrontar gastos imprevistos, como los ocasionados por litigios con sus propios accionistas o con terceros³⁰. Todo ello requería hasta 6.000.000 de reales al año, a comienzos de la década de 1790³¹. Dado que las ordenanzas no preveían la existencia de un fondo propio, que podría haberse constituido mediante aportaciones de los accionistas o la retención de una parte de los beneficios, la Compañía se veía abocada a una búsqueda permanente de financiación, para sí misma y para sus socios. Quizá, ingenuamente, Isidro Pérez llegó a pensar que las necesidades de unos accionistas podrían atenderse con los excedentes depositados en la Compañía por otros. Si fue así, pronto debió desengañarse y comprobar que la autonomía financiera era imposible, dado que los grandes ganaderos se mantuvieron al margen y que la inmensa mayoría de los pequeños y medianos que entraron precisaban crédito. De hecho, en 1788 no había un solo accionista que no hubiera recibido adelantos sobre su lana³².

²⁷ En 1792 la Compañía administraba el lavadero de Chavaler (Soria) (AMSo, Propios, leg. 4); en 1796 arrendó un lavadero en Soria capital por cuatro años (AHPSO, 1223, PN, 1876, ff. 147-148).

²⁸ Los accionistas solían pedir todo o parte de sus anticipos en letras sobre Madrid, para, entre otras cosas, pagar las hierbas invernales.

²⁹ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez a los Directores de Giro del Banco (Madrid, 10 octubre 1794).

³⁰ Ejemplos en AHPSO, 1218, PN, 1868, ff. 29-30; 1220, PN, 1872, f. 283; 1221, PN, 1874, ff. 15-17; y 1259, PN, 1930, ff. 301-302.

³¹ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez a Benito Briz (16 julio 1793).

³² *Ibidem*: la Compañía al marqués de Velamazán (Soria y Madrid, 23-26 mayo 1789).

Los comisionistas solían anticipar hasta tres cuartas partes del valor de la lana, a partir del momento en que esta salía de los lavaderos³³, cobrando los correspondientes intereses al liquidar las cuentas. Pero estos anticipos no bastaban, de modo que la Compañía pronto hubo de suscribir censos u obligaciones, cayendo en un endeudamiento crónico. En el cuadro 4 se recoge una relación no exhaustiva de estas operaciones. Se trata de préstamos de particulares, casi todos negociados en la misma provincia de Soria y muchos de los cuales eran indefinidos. Durante la segunda mitad del decenio de 1790 algunos de los más importantes se recibieron en vales reales, cuya depreciación acarreó problemas suplementarios a la Compañía.

CUADRO 4. PRÉSTAMOS RECIBIDOS POR LA COMPAÑÍA

Fecha de inicio	Prestamista	Vecindad	Importe (rs. vn.)	Plazo (años)	Interés anual %
27/02/1784	Francisco Antonio de León	Madrid	60.000	Indefinido	5
01/06/1784	Juan Antonio Lázaro y Ramírez	Soto de Cameros	100.000	Indefinido	4,5
01/09/1784	Pablo Vicente de Arribas	Molinos de Duero	150.000	Indefinido	4,5
01/09/1785	Antonio González Saénz	Rabanera de Cameros	55.000	Indefinido	4
10/09/1786	Francisco Antonio de León	Madrid	60.000	Indefinido	5
29/01/1788	Miguel de la Dehesa y Pimentel	Soria	4.400	Indefinido	4,5
15/10/1788	Cleto Marcelino Lázaro	Torrecilla en Cameros	54.196	Indefinido	4,5
03/10/1789	Pedro Alonso de Salinas	Estepa de San Juan	22.225	Indefinido	4,5
11/02/1790	Mateo González	San Pedro Manrique	18.000	Indefinido	4,5
02/10/1790	Vicente Saenz de Escudero	Vizmanos	110.000	6	5
19/11/1790	Félix Pérez y Alfaro*	Yanguas	120.000	6	4,5
18/05/1792	Juan José Cuéllar	Almarza	20.000	5	4
31/05/1794	Narciso Vicente Lázaro	Soto de Cameros	36.000	Indefinido	4,5
17/10/1794	Juan José Valdecantos*	Enciso	92.000	2	4,5
17/10/1794	Francisco Valdecantos*	Yanguas	45.000	2	4,5
15/07/1796	María Martínez Hurtado	San Román de Cameros	14.000	Indefinido	5
31/08/1796	Juan García Herreros	San Román de Cameros	20.000	Indefinido	5
03/10/1796	Félix Pérez y Alfaro	Yanguas	110.000	3	5
17/10/1796	Francisco Valdecantos	Yanguas	45.000	Indefinido	5
02/12/1796	Félix Pérez y Alfaro	Yanguas	110.000	3	5
01/04/1797	Vicente López Sordo*	Madrid	300.000	3	5
27/08/1798	Feliciana Cuesta	Soria	20.000	3	5
¿?	Francisco Antonio Anderica	Terroba	10.000	¿?	4,5

Fuente: AHPSo, Protocolos Notariales. *Total o parcialmente, en vales reales.

³³ Hacían asignaciones sobre banqueros madrileños, remitían letras o daban órdenes para que los directores de la Compañía las librasen sobre aquéllos: *ibidem*, Isidro Pérez a los Directores de Giro del Banco (Madrid, 10 octubre 1794). En esta misma carta, Isidro Pérez evaluaba "el importe de los intereses de anticipación" que, por esas fechas, pagaba la Compañía en más de 200.000 rs. anuales.

7. LA COMPAÑÍA DE GANADEROS Y EL BANCO DE SAN CARLOS

Las crónicas dificultades financieras de la Compañía se complicaron y agravaron a partir de finales de la década de 1780. Las cuentas de muchas de las cabañas asociadas debieron de sufrir un creciente deterioro por razones que venían de atrás, como los cambios en las condiciones de acceso a las dehesas y el encarecimiento de sus principales *inputs* –hierbas y granos–, de modo que la Compañía hubo de hacer frente a una mayor demanda crediticia, asumiendo grandes riesgos. Por otro lado, a partir de 1793, las guerras contra Francia e Inglaterra provocaron recurrentes perturbaciones en los mercados laneros, que se manifestaban en interrupciones del tráfico, fuertes fluctuaciones de los precios y crisis financieras.

En la primavera de 1789 la Compañía se encontraba en una difícil situación: aunque aún no había podido dar salida a buena parte de la producción de 1787 y 1788, “por el mal estado del comercio de lanas”, ya había pagado –conforme prevenían las ordenanzas– su importe a los accionistas, la mayoría de los cuales, además, había solicitado anticipos a cuenta de las que entregarían el próximo verano. Los directores calcularon que necesitaban, con urgencia, un préstamo de 6.000.000 de reales, para seguir atendiendo las demandas de los socios y hacer frente a los gastos del corte venidero. Como la cifra era de tal envergadura que difícilmente podrían cubrirla prestamistas particulares, decidieron recurrir al Banco de San Carlos³⁴.

Tras barajar otras posibilidades, la Compañía acabó solicitando la apertura de una cuenta de crédito por un importe anual equivalente al valor de la lana que los accionistas entregasen en cada corte, a razón de 284 reales por arroba en blanco (200 para pagar la lana a los productores y 84 “por saquerío, cuerda, lavaje, portes, derechos y comisiones”). Al final de cada ejercicio, la Compañía liquidaría los intereses devengados por las cantidades de que hubiese dispuesto, “y por los días que mediasen entre su desembolso y reintegro”³⁵. De haber aceptado el Banco esta propuesta, además de superar las dificultades del momento, la Compañía habría contado en adelante con una fuente estable y suficiente de financiación.

La Compañía ofrecía como garantía la hipoteca de las lanas y del ganado de sus accionistas, que valoraba entre 19 y 20 millones de reales³⁶. Según sus libros de cuentas (véase cuadro 5), si en ese momento se liquidase la Compañía, una vez realizado el *stock* de lana de los cortes de 1787 y 1788, resultaría un “sobrante” de 765.936 reales, de los que sólo habría que descontar los intereses de algunos préstamos pendientes³⁷. Pero este balance era engañoso ya que, por un lado, dependía de la realización de existencias a los precios previstos y, por otro, entre los activos

³⁴ *Ibidem*: Isidro Pérez al conde de Floridablanca (Soria, 28 abril 1789).

³⁵ *Ibidem*: la Compañía al marqués de Velamazán (Soria y Madrid, 23-26 mayo 1789). El marqués de Velamazán, por su condición de soriano y gran ganadero, asesoró en este asunto a la Junta de Dirección del Banco, de la que formaba parte: TEDDE (1998), p. 176.

³⁶ Esta cifra era la suma del valor de las cabezas de ganado y de su producción de lana anual (en 1788, 43.692 arrobas en sucio y 218.460 cabezas, a 75 rs. unas y otras): AHBE, Secretaría, caja 1.018: la Compañía al marqués de Velamazán (Soria y Madrid, 23-26 mayo 1789).

³⁷ *Ibidem*: certificación de los libros de cuentas de la Compañía (Soria, 23 mayo 1789); la Compañía al marqués de Velamazán (Soria y Madrid, 23-26 mayo 1789).

CUADRO 5. SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN LA PRIMAVERA DE 1789

Activo	Reales vn.
Lana lavada (5.934,75 @)	1.550.485,00
Saquerío y cuerda	81.743,21
Anticipos a 89 accionistas, a cuenta de las lanas del corte de 1789	1.054.019,59
Efectivo en Caja	78.430,00
Total activo	2.764.677,80
Pasivo	
Deudas y obligaciones con diversos prestamistas*	760.568,29
Idem con la sociedad "Viuda de Lalanne e Hijos" (Bayona)*	1.007.743,74
Idem con don Juan Bautista Rossi, Gosse y Compañía (Madrid)	45.927,62
Idem con don Esteban de la Torre (Madrid)	167.675,68
Idem con don José Antonio del Mazo (Santander)	16.826,32
Total pasivo	1.998.741,65
A favor de la Compañía	765.936,15

*A falta de incluir parte de los intereses.

Existencias de lana sin vender de los cortes de 1787 y 1788

Localización de la lana sin vender			Lana lavada		Valoración	
Corte	Ciudad	En poder de	Sacas	Arrobas	Rs./@	Total
1788	Soria	La propia Compañía	232	2.317,50	228	528.390
1788	Vinuesa (Soria)	La propia Compañía	89	885,00	228	201.780
1788	Londres	Aransolo y Larrazabal	89	827,88	320	264.920
1788	Amsterdam	Cavellier y Van Ceulen	9	79,63	320	25.480
1788	Amsterdam	Cavellier y Van Ceulen	25 ^b	243,50	250	60.875
1788	Ruán	Lecouteux y Compañía	51	411,75	320	131.760
1788	Ruán	Viuda de Lalanne e Hijos de Bayona ^a	38	309,00	320	98.880
1787	Soria	La propia Compañía	29 ^c	176,00	110	19.360
1787	Londres	Pedro Telluson, Hijo y Compañía	71	684,50	320	219.040
Total			633	5.934,75		1.550.485

Fuente: AHBE, Secretaria, caja 1.018: certificación del libro de Caja de la Compañía (Soria, 23 mayo 1789).

^a Pendiente de entrega a Lecouteux y Cía.

^b Añinos.

^c Tercerillo.

se computaba 1.054.019 reales anticipados a los socios sobre la lana del corte de 1789, lana que, además, la Compañía debería pagar en su totalidad entre el momento de su entrega y marzo de 1790, se hubiera vendido o no. Es evidente que ya los accionistas encadenaban unos anticipos con otros, de modo que el equilibrio de las cuentas quedaba siempre pendiente del próximo corte. La situación, en función de como evolucionaran los mercados, podía ser en extremo delicada; si no lo era ya. La Compañía, además, cumplía su última renovación en 1790, de modo que su continuidad dependía de lo que se decidiese en la siguiente junta general.

La Junta de Dirección del Banco, tras estudiar estos y otros datos, concluyó que la Compañía no ofrecía suficiente seguridad³⁸. Valoraba negativamente que los accionistas fuesen "los ganaderos menos pudientes de las dos provincias", el "estado actual de decadencia que experimenta[ba] el despacho de sus lanas" y que el aval ofrecido fuese ganado, por estar "sujeto a tantas contingencias y desgracias", a lo que se añadía la imposibilidad de averiguar si sus propietarios tenían contraídas sobre él otras "obligaciones y responsabilidades particulares". En estas condiciones, de hacerse el préstamo, el Banco se vería obligado a intervenir la gestión de la Compañía y a exigir un interés tan superior al corriente que "acaso se tendría por ilegal y exorbitante". Además, el reglamento del Banco sólo permitía la apertura de cuentas a casas madrileñas y la concesión de préstamos a fabricantes del Reino, mediante descuento de pagarés a seis meses avalados por "una firma de entero abono de Madrid"³⁹.

La negativa del Banco colocó a la Compañía al borde de la quiebra, justo cuando tenía que hacerse cargo de las lanas del corte de 1789. Atendiendo a tan extremas circunstancias, el Banco accedió a realizar un empréstito de 1.500.000 reales en pagarés a 90 días, con el correspondiente aval⁴⁰. Pero a finales de octubre, de las más de 1.500 sacas enviadas a Francia, Inglaterra y Holanda, sólo se habían vendido 671 en Francia, por unos dos millones de reales, de los que, además, no se podía disponer salvo "sufriendo un sacrificio muy grande a causa de lo excesivo del cambio sobre París". Con este argumento y el de que la mayoría de sus accionistas atravesaba dificultades por "la carestía de hierbas y granos", la Compañía solicitó la renovación de los pagarés por otros tres meses. El Banco accedió a regañadientes, no sin advertir que no se volverían a renovar "con ningún motivo ni pretexto"⁴¹. Al año

³⁸ El Banco se interesó por las *posesiones* con que contaba el ganado de los accionistas (en lo que, sin duda, veía una garantía de solvencia) y por las deudas personales que pudieran tener estos. La Compañía no proporcionó datos detallados al respecto. Se limitó a "asegurar que la mayor parte goz[ab]an posesiones de dominio particular", que por entonces eran las más estables. AHBE, Secretaría, caja 1.018: Francisco Manuel del Río al marqués de Velamazán (Madrid, 12 mayo 1789); informe de la Junta de Dirección del Banco al conde de Floridablanca (Madrid, 9 junio 1789).

³⁹ Para sortear esta dificultad, la Compañía había solicitado una "recomendación" real, conforme al capítulo 29 de la real cédula de creación del Banco (ibídem: la Compañía al Rey, Aranjuez, 4 mayo 1789).

⁴⁰ Ibídem: la Compañía al Banco (Madrid, 20 jun. 1789); acuerdo de la Junta de Dirección del Banco (23 junio 1789).

⁴¹ Ibídem: la Compañía al Banco (Soria, 26 enero, 20 febrero y 23 marzo 1790); acuerdo de la Junta de Dirección del Banco (26 febrero 1790).

siguiente se reprodujeron los mismos problemas y la Compañía intentó repetir la operación, a lo que no accedió el Banco⁴², por lo que, como se ve en el cuadro 4, hubo de recurrir a importantes préstamos de particulares.

De nuevo, en el verano de 1793, la Compañía, sin otra alternativa que dejar almacenadas la mayor parte de sus lanas ya lavadas, acudió al Banco en petición de 3.000.000 de reales⁴³ “para poder subvenir a los indispensables gastos de la manutención de sus ganados”⁴⁴. La fórmula propuesta eran pagarés al 5 por 100 renovables por semestres, con la sola firma de la Compañía, que se comprometía a liquidar el empréstito en 18 meses⁴⁵. Como el Banco rechazó la solicitud, “por no ser punto perteneciente a los objetos” del mismo, la Compañía buscó de nuevo la recomendación real. El resultado fue una real orden de 10 de agosto de 1793, en virtud de la cual el Banco estudió la posibilidad de hacer préstamos, con carácter general, “sobre la hipoteca de lanas lavadas y almacenadas en España”⁴⁶. El informe elaborado al respecto es sumamente interesante por las consideraciones que en él se hacen acerca de la situación de la Compañía y sobre el comercio de lana y el crédito, en general⁴⁷.

Los redactores, tras referirse a un frustrado proyecto de 1746 para la creación de un monopolio lanero, constataban que mientras los comerciantes dedicados al trato de lanas –“un corto número de especuladores”, muchos de ellos extranjeros– amasaban cuantiosas fortunas, se estaba asistiendo a una “decadencia asombrosa de los ganaderos”, las verdaderas “clases productivas”.

En el informe se analizaban dos posibilidades: el crédito a la producción y el crédito al comercio. El que solicitaba la Compañía podía caer en ambas categorías. En cuanto al primero, lo hacían técnicamente difícil la atomización de la propiedad de buena parte de la cabaña trashumante, y que los préstamos sólo podrían realizarse con la garantía de lanas ya lavadas y depositadas, “cuyas operaciones ni practica ni entiende el ganadero”. En estas condiciones, salvo que los ganaderos se agrupasen en compañías “bien constituidas”, los costes de transacción serían tan altos que harían prohibitivos los préstamos. Es significativo que ni tan siquiera se tomara en consideración la posibilidad de aceptar el ganado como garantía. Las dificultades para el crédito al comercio de lanas eran todavía mayores. De entrada, se planteaban problemas de información para poder fijar el montante del préstamo y estimar el riesgo que se asumía: información sobre la calidad de la lana, ya que esta distaba de ser un producto homogéneo (el informe señalaba la existencia de “casi veinte especies de lanas distintas”), y sobre las obligaciones que el comerciante hubiera contraí-

⁴² *Ibidem*: la Compañía al Banco (Soria, 9 octubre 1790); el Banco a la Compañía (Madrid, 14 octubre 1790).

⁴³ Aproximadamente, tres cuartas partes del valor de las lanas que se ofrecían como garantía hipotecaria.

⁴⁴ AHBE, Secretaría, caja 1.018: la Compañía al Rey (Soria, 28 julio 1793).

⁴⁵ *Ibidem*: la Compañía a la Junta de Dirección del Banco (Soria, 17 agosto 1793).

⁴⁶ Existía el precedente de los que se hacían sobre “los frutos de grana y añil” en la caja de descuentos de Cádiz.

⁴⁷ El informe está fechado en Madrid, el 26 febrero 1794, y firmado por el marqués de las Hormazas, José Martínez de Hervás y Gregorio Joyés (AHBE, Secretaría, caja 1.018).

do previamente sobre la misma, bien con los ganaderos, bien con sus clientes en el extranjero. También se aducían problemas de gestión, relacionados con la escasez de instalaciones para almacenar lanas y la pluralidad de puntos de salida hacia el extranjero. Otra dificultad no menor estribaba en que siendo la lana la garantía del préstamo, este sólo podía hacerse con seguridad mientras aquella estuviera en manos del prestatario. Pero los comerciantes cuando necesitaban el dinero era antes de recibir la lana, ya que los ganaderos les pedían anticipos a cuenta, y sólo podrían cancelar los préstamos habiendo remitido previamente la lana al extranjero. Con lo cual, faltando esta garantía, sería preciso sustituirla por otra.

En definitiva, de atender las demandas financieras de los comerciantes, el Banco se vería abocado a "entrar... en una continua intervención del comercio de lanas, imposible en su organización [del Banco], contraria a la sencillez de sus operaciones y costosísima a los comerciantes". La conclusión era que como regla general debían evitarse los préstamos sobre lanas tanto a ganaderos como a comerciantes. No obstante, puesto que siempre cabría considerar casos particulares, se proponían reglas conforme a las cuales, excepcionalmente, podrían concederse anticipos sobre lanas lavadas, depositadas en España y libres de toda hipoteca. Estas reglas fueron aprobadas en julio de 1794 y refrendadas por el Rey en septiembre, aunque limitando a 12.000.000 de reales la cantidad que el Banco podría destinar a dichas operaciones. Una decisión que cuadraba con la escasa y decreciente atención que el Banco prestaba al sector privado de la economía⁴⁸.

En cuanto a la Compañía de Ganaderos, los redactores del informe eran taxativos: había fracasado en sus propósitos, en cuanto estaba "sujeta a buscar anticipaciones y seguir en compañía la misma y penosa suerte de los individuos que se asociaron"⁴⁹.

En octubre de 1794, buena parte de las lanas de los dos últimos cortes seguían almacenadas⁵⁰. Isidro Pérez, empeñado aún en que el Banco estableciese una relación especial con la Compañía⁵¹, cuya solvencia y solidez defendía, todo lo que consiguió fue que se asignase a esta una cuota para el descuento de letras y pagarés⁵². Cuota que, pese a ser inferior a la solicitada, el Banco fue reduciendo progresivamente hasta 1796⁵³, ya que acabó viendo en ella un "empréstito continuado".

La situación de la Compañía era cada vez más difícil. La junta general de accionistas celebrada en mayo de 1795 abordó el problema de los "cuantiosos descubiertos" de muchos socios, que se atribuían a la "carestía general de todos los

⁴⁸ TEDDE (1988), pp. 154-158, 263 y 270-278

⁴⁹ Este y todos los demás subrayados son míos (EPR).

⁵⁰ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez al Director de Giro del Banco (Madrid, 10 octubre 1794). Según una certificación de la Compañía (Soria, 11 octubre 1794), la lana del corte de 1794 estaba en manos de distintas firmas de Londres y Bristol.

⁵¹ Por entonces, la Compañía adeudaba al Banco 1.000.000 de rs. tomados en abril de ese año para financiar la creación de una fábrica (véase más adelante) y 1.300.000 rs. en letras descontadas a través de las casas de don Esteban de la Torre y la Viuda de Lumbreras.

⁵² AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez al Director de Giro del Banco (Madrid, 10 octubre 1794) y Acuerdo (Madrid, 15 octubre 1794).

⁵³ *Ibidem*: informe a la Junta de Gobierno (Madrid, 25 abril 1795).

mantenimientos” y a las perturbaciones que la guerra provocaba en los mercados; a lo que se había venido a añadir una “mortandad grande de ganados” en 1794. Además, aún permanecía retenido en Francia el importe de las lanas de 1789 y 1790. Se acordó una nueva prórroga por cuatro cortes más, hasta 1800, “para todos aquellos accionistas que se hallen alcanzados, a fin de que en este tiempo puedan con más comodidad cubrir sus descubiertos”. En tanto, podrían seguir recibiendo “socorros” para “subvenir a los gastos y costas de los ganados y manutención de sus familias”. Los accionistas que estuvieran al corriente con la Compañía podrían abandonarla tras el corte de 1796⁵⁴.

Este acuerdo sancionaba el fracaso de la empresa. No obstante, según los datos del corte de 1797, no debieron ser muchos los ganaderos que la abandonaron, quizá porque la mayoría estaban “alcanzados”. Aunque la venta de las lanas de 1795 y 1796 a “razonables precios” alivió un tanto la presión, Isidro Pérez sólo veía buenas perspectivas de futuro “si se consiguiera la paz general y la baja de los mantenimientos”⁵⁵. Algunos socios se vieron obligados a saldar sus deudas con distintos bienes patrimoniales o cediendo temporalmente la gestión de sus cabañas a la Compañía. En otros casos esta tuvo que plantear reclamaciones judiciales⁵⁶.

En mayo de 1796, don Ramón de Posada y Soto concluyó un informe demoleedor sobre la Compañía⁵⁷. Y en noviembre de 1797, los directores del Banco recomendaron suspender las relaciones mercantiles con la misma, por no estar constituida según las reglas del comercio, carecer de fondos propios, la “muy dudosa sino enteramente ilusoria” capacidad de los accionistas de hacer frente a sus responsabilidades, su “mal estado” (“al cabo de corto número de años le absorberían enteramente las comisiones y los intereses”), la deficiente gestión (“lo indica bastantemente la circunstancia de no haberse dado todavía a los accionistas ni aun siquiera una cuenta formal”), y porque “su subsistencia ... depende ... del genio y carácter moral de don Isidro Pérez, sujeto muy anciano y que no se espera tenga un sucesor que se le asemeje, de manera que no hay un suceso tan temible como el de que la época de su fallecimiento será la de la ruina de la compañía”⁵⁸. Así fue.

8. UN PROYECTO INDUSTRIALIZADOR: EL RAMO DE MANUFACTURAS DE LA COMPAÑÍA

La Compañía, desbordando sus fines originales y por iniciativa de su fundador, se embarcó en un ambicioso proyecto industrializador. La junta de accionistas celebrada en mayo de 1788 acordó establecer una fábrica de hilazas destinadas a la exportación, como paso previo a la creación de otra de paños finos. Para poner en marcha la empresa, la Compañía dejó almacenadas, en Soria y Vinuesa, 3.000 arro-

⁵⁴ *Ibídem*: copia de los acuerdos.

⁵⁵ *Ibídem*: Isidro Pérez a Benito Briz (Soria, 14 noviembre 1797).

⁵⁶ AHPSO, 1223, PN, 1877, ff. 134.136, 141-144, 153-155 y 239-241.

⁵⁷ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Informe (Madrid, 19 mayo 1796). R. de Posada era miembro de la Junta de Dirección del Banco: TEDDE (1988), p. 291

⁵⁸ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Informe de 29 noviembre 1797.

bas de lana. Se trataba de hacer de la necesidad virtud porque, como sabemos, la lana de 1788 permaneció largo tiempo retenida por falta de compradores. Dadas las dificultades por las que –como se ha visto– atravesaba en ese momento la Compañía, el proyecto, aunque enlazaba con las iniciativas de fomento industrial desarrolladas por la Sociedad Económica de Amigos del País de Soria⁵⁹, tenía mucho de huida hacia delante.

Según sus promotores, para que el proyecto fructificase se necesitaban trabajadoras adiestradas en la hilatura, que podían salir de las escuelas itinerantes auspiciadas por la Sociedad Económica de Soria, y apoyo público⁶⁰. Entre otras cosas, se pedía asesoramiento técnico de las reales fábricas, una subvención inicial de 44 reales por cada arroba de hilaza que se lograra exportar, hasta un máximo de 6.000 arrobas (este punto se ampliaba en una propuesta de revisión de la política arancelaria, tendente a estimular la exportación de la lana transformada en hilazas frente a la de la lana “en rama”), y una recomendación regia al Banco de San Carlos para que facilitase la financiación del proyecto mediante la apertura de una “cuenta de cargo y data” entre el Banco y la Compañía, por un importe indefinido (“equivalente a la tercera parte del capital de ganados y lana que tuviera en cada año”) y a un interés anual del 5 por 100. También se pedía que la Compañía pudiera recibir efectivo de las tesorerías de rentas provinciales, tabacos, sal y correos de Soria, entregando “letras de cambio pagaderas a la vista contra el cajero del Banco Nacional”.

El intendente de Soria informó favorablemente estas peticiones. Sin embargo, para los directores generales de rentas “el proyecto e[ra] más de buenos deseos que de medios oportunos y asequibles en su ejecución”⁶¹. La Junta de Comercio opinaba lo mismo. Las hilazas sorianas, aún en ausencia de las prohibiciones que de hecho pesarían sobre su importación en muchos países, difícilmente podrían ser competitivas en los mercados internacionales. Para ello sería preciso “vencer la ventaja y la economía con que *por el uso de las máquinas* preparaban los extranjeros las primeras materias y las sacaban con mayor perfección y comodidad de precios”. El conde de Montarco, un gran ganadero segoviano, que examinó como fiscal el expediente, emitió un dictamen desalentador con argumentos similares.

No obstante, el 11 de junio de 1792, cumplidos ya cuatro años desde que Isidro Pérez expusiera su iniciativa a los accionistas, se expidió una real cédula concediendo a la Compañía –con ciertos recortes– casi todas las ayudas que había solicitado, incluida la recomendación al Banco Nacional para que le facilitara “las anticipaciones y auxilios que haya menester”⁶².

⁵⁹ GONZÁLEZ ENCISO (1984).

⁶⁰ Lo que sigue se basa en LARRUGA (1787-1800), t. XXI, pp. 243-281.

⁶¹ Además, se oponían frontalmente a la petición de que se aumentaran los derechos de exportación de la lana en bruto, por considerar que tal medida causaría “la ruina del comercio de este precioso fruto”.

⁶² También se le aplicarían “todas las gracias, exenciones y privilegios concedidos por punto general” en las reales cédulas de 18 noviembre 1779, 8 mayo 1781 y 11 mayo 1783, así como en las órdenes de la Junta de Comercio y Moneda de 27 abril 1781 y 16 mayo 1791.

En tanto, el proyecto final se había ampliado al establecimiento, en El Burgo de Osma, de una fábrica de tejidos con 55 telares, lavaderos, batanes, tinte y todas las demás instalaciones necesarias. A estos efectos, del fondo de “expolios y vacantes” se cedió a la Compañía una casa en El Burgo. La Junta de accionistas celebrada el 22 de mayo de 1793 además de confirmar, con “planas facultades”, a Isidro Pérez como director del Ramo de Hilazas y Fábrica de Tejidos de lana de la Compañía, le autorizó a buscar financiación externa y a formar un “fondo particular para dichos ramos”, cargando un real de vellón en cada arroba de lana en sucio de las que los accionistas entregasen a la, ahora, *Real Compañía*.

Con la real cédula de 1792 en la mano, Isidro Pérez se dirigió repetidamente al Banco de San Carlos solicitando una “línea de crédito” de 3.000.000 de reales⁶³, para poner en marcha la que en su opinión sería “una de las fábricas mayores y más útiles de España” y “de las famosas de la Europa”. Pese a su insistencia y a la recomendación del ministro Gardoqui⁶⁴, el Banco no le contestó hasta el 19 de marzo de 1794, ofreciéndole tan sólo el descuento de pagarés a seis meses, garantizados por dos firmas, “en lo que permitieren los fondos de este establecimiento”⁶⁵. Isidro Pérez, aunque defraudado, aceptó⁶⁶. Si bien se construyó parte de las instalaciones no parece que la fábrica llegara a funcionar jamás⁶⁷.

9. LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

La revisión de cuentas que se hizo tras la muerte de Isidro Pérez, en 1800, sacó a la luz un déficit de 1.391.866 reales y 21 maravedís, que podía ser mucho mayor ya que para saldar las deudas de la Compañía era preciso recuperar los adelantos hechos a muchos accionistas, lo que no en todos los casos parecía posible (se computó casi 1.000.000 de reales contra ganaderos que, habiendo sido accionistas, ya no pertenecían a la Compañía) y, desde luego, en pocos de forma inmediata y sin que mediasen costosos pleitos. De entrada, la Compañía hubo de acudir al Consejo de Castilla en solicitud de una moratoria de tres años para pagar a los acreedores.

El codirector Francisco Manuel del Río se mostraba incapaz de explicar satisfactoriamente las razones del déficit, limitándose a negar la existencia de malversación. Por lo demás, todo se reducía a

“Sospechas de omisiones o equivocaciones en no haber cargado todos los intereses que ha pagado la Compañía en una gran cantidad de letras confidenciales, que de muchos años a esta parte nos hemos visto pre-

⁶³ AHBE, Secretaría, caja 1.018: Isidro Pérez a la Dirección del Banco (Soria, 4 y 25 mayo 1789) y a Benito Briz (Madrid, 16 julio 1793).

⁶⁴ TEDDE (1988), p. 271.

⁶⁵ AHBE, Secretaría, caja 1.018: borrador de la carta a Isidro Pérez.

⁶⁶ *Ibidem*: Isidro Pérez a Benito Briz (Soria, 29 marzo 1794).

⁶⁷ En 1798, la justicia de El Burgo de Osma ordenó la interrupción de las obras, cuando estaba a punto de ponerse en marcha el lavadero (AHPSO, 1223, PN, 1877, ff. 97-98).

*cisados a usar a fin de tener los caudales necesarios para dar las anticipaciones que previenen las ordenanzas a los accionistas que las han pedido y para todos los gastos del beneficio de las lanas hasta su embarque, para poder librar sobre ellas a los comisionistas extranjeros. También puede consistir en las muchas y cuantiosas reducciones que se han hecho de vales a dinero metálico*⁶⁸.

En opinión de los comisionados que habían examinado los libros, la situación era el resultado de una administración calamitosa. Desde la fundación de la Compañía no se había hecho ningún estado de cuentas y toda la gestión parecía haberse reducido a “cobrar a unos para pagar a otros”. Se acordó proceder judicialmente contra los directores, y pedir que se hiciera inventario, tasación y depósito de los bienes de la testamentaria de Isidro Pérez, con vistas a posibles reclamaciones contra los mismos⁶⁹.

Aunque todo apunta a que las razones del progresivo desequilibrio de las cuentas de la Compañía deben buscarse en sus operaciones financieras, sólo podemos hacer conjeturas al respecto. La reforma de las ordenanzas de 1784 hizo posible que, en un momento dado, muchos socios –incluso, todos– pudieran tener anticipado el importe de la producción de dos años. Lo cual, además de costes, generaba riesgos, ya que los socios podían caer en la insolvencia o sentirse tentados por prácticas oportunistas y fraudulentas, como la de vender a un tercero la lana sobre la que previamente habían recibido anticipos por parte de la Compañía; y nos consta que ambos casos se dieron. Quizá para no comprometer un crédito cada vez más necesario, y de paso evitar los costes de pleitear, los directores dejasen de proceder judicialmente contra los socios morosos con la prontitud que hubiera sido necesaria, difiriendo el cobro de sus deudas, o incluso permitiéndoles ampliarlas, con la esperanza de que pudieran recuperarse y ponerse al corriente. Puede que en este proceder mediasen razones de índole moral. Contraviniendo las ordenanzas, se consintió incluso que algunos abandonaran la Compañía en posición deudora. Quizá los socios con problemas llegaron a ser tantos que la única alternativa a la esperanza de tiempos mejores hubiera sido admitir la quiebra. Sea como fuere, las deudas –muchas incobrables– se fueron acumulando como activo contable sin que en ningún momento se hicieran provisiones para cubrirlas. Seguramente, el mismo deseo de salvaguardar el crédito ante sus potenciales prestamistas, hizo que los directores recurriesen a “letras confidenciales” en condiciones desventajosas. Por otro lado, proceder judicialmente contra cada uno de los socios deudores, en lugares diversos y con el peligro de que los pleitos se dilataran durante años, habría generado grandes gastos, con expectativas inciertas. Todo ello, no hay que olvidarlo, en un entorno muy difícil para los pequeños y medianos productores y de gran inestabilidad de los mercados laneros.

⁶⁸ AHPSO, 1224, PN, 1878, f. 280 vº.

⁶⁹ AHPSO, Audiencia, 1804, y 1224, PN, 1878, ff. 219-229.

CUADRO 6. SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN 1800

Partidas	Reales	Mrs.
Contra los accionistas	1.810.286	13
Contra antiguos accionista	959.369	4
Contra otros	266.872	7
En efectivo	467.255	2
Pérdidas en las cuentas de resultas	53.285	26
<i>Total a favor de la Compañía</i>	<i>3.557.068</i>	<i>25</i>
A favor de los accionistas	3.346.395	20
A favor de antiguos accionistas	409.639	4
A favor de otros	41.149	28
Débitos con prestamistas	711.650	3
Débitos con los empleados ("por resto de sueldos") y casas extranjeras	442.100	17
<i>Total contra la Compañía</i>	<i>4.948.935</i>	<i>4</i>
Resulta contra la Compañía	1.391.866	21

Fuente: AHPSO, 1224, PN, 1878, ff. 275 y siguientes.

El proceso de liquidación iniciado en 1800 se prolongó durante años. Los accionistas alcanzados tendieron a desentenderse tratando de hurtar el ajuste de sus cuentas. En tanto, los acreedores presionaban sobre la Compañía, que a su vez responsabilizaba a sus antiguos directores. De hecho la única esperanza de proveedores, prestamistas y accionistas acreedores de recuperar al menos una parte de su dinero era conseguir que la testamentaría de Isidro Pérez respondiera de las deudas. La Chancillería de Valladolid acabó declarando que los procedimientos ejecutivos instados por los acreedores se dirigiesen contra los efectos e hipotecas de la Compañía y no contra los bienes de Isidro Pérez⁷⁰. No obstante, el contencioso se mantuvo abierto. En julio de 1806, los herederos de Isidro Pérez y los accionistas de la Compañía acordaron dirimir sus diferencias mediante una sentencia arbitral⁷¹, pese a lo cual a finales de la década de 1830 aún no se había completado el proceso de liquidación⁷².

10. EPÍLOGO: LA NUEVA REAL COMPAÑÍA

En el otoño de 1800, los comisionados encargados de liquidar la compañía fundada por Isidro Pérez afrontaron la creación de una nueva, "con total separación

⁷⁰ AHPSO, 1225, PN, 1880, ff. 210-211.

⁷¹ AHPSO, 1279, PN, 1956, ff. 99-116 y 134-135.

⁷² *Boletín Oficial de la Provincia de Soria*, 22 noviembre 1837 y 28 junio 1839.

e independencia” de la primera, pero con los mismos fines y similar esquema de funcionamiento. A ello les indujeron los “incesantes clamores, suplicaciones y representaciones” de muchos de los accionistas que se lamentaban de la “falta de medios y deplorable estado ... para la conservación de sus casas y familias, y cabañas”⁷³.

Las ordenanzas de la Nueva Compañía –como se denominó– contenían novedades con las que, sin duda, se trataba de recoger la experiencia anterior: se ampliaba la responsabilidad de los accionistas (además del ganado deberían hipotecar bienes raíces), que no podrían abandonar la Compañía sin licencia de la Junta General; se reducía la capacidad de decisión de los directores y se reforzaban los mecanismos de control sobre su gestión. Para las funciones financieras, que seguían siendo esenciales, se mantuvo, con pocos cambios (por ejemplo, los préstamos sólo se recibirían en metálico) el esquema aplicado por la antigua Compañía.

A la Nueva Compañía se incorporó don Esteban de la Torre, que había sido agente de la antigua en Madrid, con el compromiso de entregar todos los años 10.000 arrobas de lana para su venta en el extranjero, lo que se calculaba que equivaldría a la lana que producirían juntos todos los demás accionistas (la producción de unas 50.000 cabezas). No sabemos si cumplió tal compromiso, pero en 1804 abandonó la Compañía, en contra del deseo del resto de los socios.

En 1806, al cumplirse el plazo por el que se había constituido, la Nueva Compañía tenía ya serias dificultades para pagar a los acreedores, hasta el punto de pretender una moratoria de ocho años para el pago de sus deudas. El déficit se calculaba entre 300.000 y 400.000 reales. En diciembre de 1807, la Compañía se renovó por otros cinco años, pero se modificaron los estatutos para eximir a los ganaderos que se incorporasen en lo sucesivo de las deudas ya contraídas. Tan sólo nueve ganaderos formaban entonces la Compañía. Se comprometieron a juntar entre todos 7.020 arrobas de lana anuales, pero tuvieron que reducir esa cantidad al año siguiente. Aunque no tenemos constancia de ello, lo más probable es que la Nueva Compañía no lograra sobrevivir a los trastornos que la Guerra de Independencia ocasionó a la trashumancia.

11. CONSIDERACIONES FINALES Y CONCLUSIONES

1. En la segunda mitad del siglo XVIII eran muchas las cabañas serranas que dependían del crédito para financiar su funcionamiento. Lo obtenían, con relativa facilidad, de los comerciantes interesados en adquirir su lana. Así, una parte de la producción lanera era financiada desde los países importadores. En consecuencia, el mantenimiento de las cabañas dependía no sólo de la demanda exterior de lana sino también del crédito indisociablemente ligado a la misma, lo que las hacía doblemente vulnerables. El mecanismo de financiación, consistente en anticipos a cuenta de la producción, dado el carácter impredecible de esta y de la evolución de los mercados,

⁷³ AHPSO, Audiencia, 1804. La mayor parte de la información sobre la Nueva Compañía procede de AHPSO, 1125, PN, 1880.

podía acentuar, mediante un endeudamiento crónico, la subordinación de los ganaderos al capital comercial. Esta dependencia repercutía en el funcionamiento de los mercados y, probablemente, también en los precios, en perjuicio de los productores. Cabe plantear, con carácter general, que una de las claves del predominio de las compañías extranjeras en el negocio de la exportación de lana radicaba en su capacidad para ofrecer los servicios financieros que precisaban y demandaban los ganaderos.

En la medida en que el empeoramiento en las condiciones de acceso a los pastos y el encarecimiento de estos, en un contexto de cambios en la estructura de precios relativos inducidos sobre todo por el crecimiento demográfico, tendió a deteriorar los resultados de las pequeñas y medianas explotaciones trashumantes, la dependencia financiera aumentó, y con ella la vulnerabilidad a las crisis de producción y a los *shocks* de demanda, justo en un periodo en que estos menudearon. Esta perspectiva refuerza la hipótesis de que para los ganaderos serranos con explotaciones modestas la segunda mitad del siglo XVIII constituyó un periodo globalmente crítico.

2. En este contexto, la Compañía de Ganaderos de las provincias de Soria y Burgos, constituida primariamente con el objetivo de poner en manos de los productores el control y los beneficios de la comercialización y distribución de la lana, sólo podía tener éxito en sus propósitos de integración vertical si era capaz de resolver los problemas que planteaba la financiación de las cabañas.

Una posible solución –quizá la esperada por Isidro Pérez, cuyo desiderátum era un monopolio de exportación– habría pasado por una amplia cooperación horizontal de los productores en el plano financiero, lo que a su vez requería la integración en la Compañía de cabañas importantes y solventes. Pero este tipo de cabañas no se sintieron atraídas por el proyecto. En general, las grandes explotaciones podían lograr por sus propios medios casi todo lo que la Compañía era capaz de ofrecerles – financiación y buenos precios por su lana– sin necesidad de sacrificar su independencia ni de asumir los riesgos asociados al comercio. Hay además ejemplos de que los grandes ganaderos interesados por los negocios podían obtener enormes beneficios operando por su cuenta⁷⁴. Por otro lado, durante las últimas décadas del siglo XVIII se recrudecieron los enfrentamientos entre las grandes cabañas y las modestas, sobre todo por el control de los pastos de invierno. Y esta rivalidad en el ámbito de la producción dificultaba la cooperación comercial y financiera. En la medida en que los mercados –de pastos y de lana– trataban de forma desigual a las cabañas en función de su tamaño, la colaboración y la adopción de estrategias comunes eran poco factibles. A lo que habría que añadir las barreras que pudieran derivarse de la distancia social que separaba a los grandes ganaderos de la nobleza titulada del resto de los productores de lana.

Desechada, por inviable, la autonomía financiera, la segunda opción pasaba por contar con una fuente estable de financiación dentro del país. La gran apuesta en

⁷⁴ Un buen ejemplo es el de los condes de Campo Alange: HERNÁNDEZ BENITEZ (1999).

este sentido, dadas las limitaciones del mercado local de capitales, fue el Banco de San Carlos. Y aunque la Compañía constituyó uno de los contados casos en que el Banco accedió a realizar operaciones de crédito fuera de Madrid, las hizo con grandes reticencias y sin la continuidad necesaria⁷⁵.

En definitiva, la Compañía no logró disociar definitivamente la financiación a la producción de la comercialización de la lana y hubo de recurrir a anticipos de los intermediarios, en condiciones y con consecuencias parecidas a las que antes arros-traban individualmente sus socios.

3. Aunque la incapacidad para resolver satisfactoriamente el problema financiero es, sin duda, una de las principales razones del fracaso final de la Compañía, desde luego no fue la única. Otras, tanto de orden interno como externo –estas últimas de carácter más coyuntural–, contribuyeron decisivamente. Entre las primeras, cabe destacar una subestimación inicial –y nunca del todo corregida– de los costes de información y transacción y de los riesgos que asumían los comerciantes laneros (quienes, por otro lado, tenían un mejor conocimiento de los mercados internacionales y gozaban de mayores economías de escala y diversificación); así como el arcaísmo y las evidentes deficiencias técnicas en la concepción, dirección y administración de la Compañía, sobre todo en el plano contable y en la gestión de riesgos. Es llamativa la ausencia de capital social, y que las cuentas debieran partir cada año de cero y acabar a cero. Por otro lado, no deja de ser significativa la constante búsqueda por parte de la Compañía de respaldo y ayuda estatales, tanto para su actividad comercial como para sus proyectos industriales, en forma de recomendaciones regias para conseguir el apoyo del Banco de San Carlos, o de subvenciones a la exportación. Lo cual revela las limitaciones del “espíritu de empresa” de sus promotores.

Entre los factores exógenos, el más importante fue el deterioro de la situación internacional a partir del inicio de la revolución francesa. La Compañía sufrió primero la retención e inmovilización de fondos en Francia y luego los efectos de las graves y reiteradas perturbaciones que las guerras –primero contra la Convención, luego contra Inglaterra– provocaron en los mercados internacionales, manifiestas en los bruscos altibajos de las exportaciones de lana⁷⁶. Los bloqueos y las interrupciones del comercio daban lugar a la retención de las lanas en los puertos y a crisis generalizadas de liquidez, que se iniciaban en los comerciantes y comisionistas y se propagaban por todos los circuitos del negocio lanero hasta afectar a los mismos productores. Asimismo, los desórdenes monetarios externos e internos, como los movimientos de los tipos de cambio y la depreciación de los vales reales, debieron de ocasionar a la Compañía importantes quebrantos. También cabe conjeturar una cierta hostilidad ambiental de naturaleza ideológica y social.

⁷⁵ Hasta el punto de que las decisiones del Banco favorables a la Compañía parecen ser el resultado de influencias y presiones ajenas y contrarias a su filosofía crediticia en relación con el sector privado.

⁷⁶ Pueden verse estas bruscas oscilaciones en la década final del siglo, por ejemplo, a través de las exportaciones realizadas desde el puerto de Bilbao: BASURTO (1983), pp. 187-191.

4. En cualquier caso, el fracaso de la Compañía fue sólo relativo, ya que logró mantenerse en funcionamiento durante casi 20 años, manejando la producción de más de 200.000 cabezas de ganado, pertenecientes a dos centenares de pequeños y medianos ganaderos, cuya suerte, en ausencia de la Compañía habría sido peor. Probablemente, la Compañía prolongó la existencia de cabañas inviables en el contexto finisecular a costa de permitir que estas le transfirieran al menos una parte de sus malos resultados, hasta causarle la quiebra. El hecho de que inmediatamente después de su disolución algunos de los antiguos accionistas se apresuraran a constituir una nueva compañía, con los mismos objetivos y parecidas normas de funcionamiento que la fundada por Isidro Pérez, indica a las claras que la asociación tenía para ellos ventajas sobre la gestión individual, y que ya difícilmente las cabañas serranas de mediana entidad podían sobrevivir con sus solos medios.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación sobre “El comercio de la lana en Soria (siglos XVI-XIX)” patrocinado por la Fundación Duques de Soria. Agradezco las valiosas críticas y sugerencias que recibí de los evaluadores anónimos y de los editores de la revista, así como los comentarios y observaciones de Enrique Llopis Agelán.

REFERENCIAS

- BASURTO, R. (1983): *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- BILBAO, L. M. (1998): “Exportaciones de lana española y demanda británica en el siglo XVIII”, en F. RUIZ MARTÍN y A. GARCÍA SANZ (eds.), *Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna*, Barcelona, Crítica, pp. 303-331.
- CALATAYUD, P. (1761): *Tratados y doctrinas prácticas sobre ventas, y compras de lanas merinas, y otros géneros; y sobre el juego de naypes, y dados con un suplemento de veinte y seis contratos*, Toledo.
- CRUZ, J. (2000): *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal española*, Madrid, Alianza Editorial.
- DIAGO, M. (1999): “El comercio lanero en Soria en los siglos XVI y XVII” (inédito).
- GAMINDE, B.F. ([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 SANZ, A. (2000): “Las interferencias de las finanzas imperiales en las exportaciones de lana merina castellana a mediados del siglo XVIII: el papel de los banqueros portugueses”, III Seminario Complutense de Historia Económica, Madrid.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (1984): “Industria textil y Sociedad Económica en Soria”, *Anales de Historia Contemporánea*, 3, pp. 25-57.
- HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M. (1999): “Señores trashumantes entre Madrid y Segovia: los Negrete”, en M.A. MELÓN JIMÉNEZ, A. RODRÍGUEZ GRAJERA y A. PÉREZ DÍAZ (coords.), *Extremadura y la trashumancia (siglos XVI-XX)*, Mérida, Editora Regional de Extremadura, pp. 55-66.

- LARRUGA, E. (1787-1800): *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España, con inclusión de los reales decretos, órdenes, cédulas, aranceles y ordenanzas expedidas para su gobierno y fomento*, Madrid, tomos XXI-XXII.
- LOPERRAEZ CORVALAN, J. (1788): *Descripción Histórica del Obispado de Osma*, Imprenta Real, Madrid (reed. facsímil: Turner, Madrid, 1978).
- MORENO FERNÁNDEZ, J.R. (1999): "La trashumancia en la montaña riojana durante el siglo XVIII: la propiedad y el reparto de beneficios de las cabañas", en M.A. MELÓN JIMÉNEZ, A. RODRÍGUEZ GRAJERA y A. PÉREZ DÍAZ (coords.), *Extremadura y la trashumancia (siglos XVI-XX)*, Mérida, Editora Regional de Extremadura, pp. 17-33.
- PÉREZ, I. (1791): *Informe que a la R. Sociedad Económica de Amigos del País de Soria hizo ... para refutar las equivocaciones, imposturas y calumnias que contiene el núm. 46 y su nota del capítulo 4º, tomo II de la "Descripción Histórica del Obispado de Osma", de Don J. Loperráez y Corvalán*, Soria.
- PÉREZ ROMERO, E. (1995): *Patrimonios comunales, ganadería trashumante y sociedad en la Tierra de Soria. Siglos XVIII y XIX*, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- PÉREZ ROMERO, E. (1996): "Trashumancia y pastos de agostadero en las sierras sorianas durante el siglo XVIII", *Revista de Historia Económica*, XIV, 1, pp. 91-124.
- PÉREZ ROMERO, E. (1998): "La trashumancia y sus repercusiones económicas y sociales en zonas de agostadero: el caso de la Tierra de Soria en el siglo XVIII", en F. RUIZ MARTÍN y A. GARCÍA SANZ (eds.), *Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna*, Barcelona, Crítica, pp. 198-230..
- PÉREZ ROMERO, E. (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 (coords.), *Extremadura y la trashumancia (siglos XVI-XX)*, Mérida, Editora Regional de Extremadura, pp. 35-53.
- PHILLIPS, C.R. Y PHILLIPS, W.D. Jr. (1997): *Spain's Golden Fleece. Wool production and the Wol Trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century*, Baltimore, Johns Hopkins Univesity Press.
- RUPÉREZ ALMAJANO, M^a. N. (1987): *La Sociedad Económica de Amigos del País de Soria (1777-1809)*, Soria, Diputación Provincial.
- TEDDE DE LORCA, P. (1988): *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid, Alianza Editorial.