

LA OBLIGACION: UN INSTRUMENTO DE CREDITO DEL COMERCIO MARITIMO-TERRESTRE EN EL PRINCIPADO DE ASTURIAS

UBALDO GOMEZ ALVAREZ

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto primordial ofrecer una breve información sobre la importancia de la "obligación" como instrumento de crédito marítimo-terrestre y, por tanto, como fuerza dinamizadora de la actividad mercantil en la doble acepción marítima y terrestre en algunas villas costeras del Principado en el siglo XVIII. Precisar la importancia del crédito como realidad histórica. La canalización de las aplicaciones del capital. La evolución y las vicisitudes del crédito. Los deudores y acreedores. Los intereses y la posible usura de los mismos.

ABSTRACT

The fundamental theme of the present work is to offer a short informativ communication about the importance of the "Obligation" as an instrument of maritime-terrestrial credit and therefore as dynamic strength of comercial activity as much maritime as terrestrial in some coastal villages of Asturias in the eighteenth century. The object is also to make precise the importance of credit as an historical reality; it is also to channel applications of the capital; to explain about the debtors and the lenders, about the interest and usury of it.

Los datos utilizados para la elaboración del presente trabajo han sido extraídos, fundamentalmente, de la sección de protocolos del Archivo Histórico Provincial de Oviedo y del Archivo de Protocolos del Colegio Notarial. No creemos sea este el momento de pararnos a puntualizar las ventajas e inconvenientes ni tampoco las dificultades de vaciado de este tipo de documentación. Pues somos plenamente conscientes de que unas y otras son perfectamente conocidas por los que trabajamos en la misma. Basta decir que dentro de la variada gama tipológica, que nos ofrecen las actas notariales, con aportes importantes, tanto directa como indirectamente, para el conocimiento del comercio marítimo-terrestre y que van de las “escrituras a riesgo de quilla y costado” al “inventario” de bienes pasando por las escrituras de “poder” “fletamentos” “ventas” “fianzas”, “pedimentos”, “ajustes”, “arriendos”, “aparcerías”, “abastos”, etc., aquí nos vamos a referir única y exclusivamente a la “obligación” como instrumento de financiación comercial y como auténtico indicador histórico, no sólo de éste, sino de otros múltiples aspectos.

1. LA OBLIGACION: UN INSTRUMENTO DE CREDITO

La comercialización a crédito, aunque sea, tal vez, un fenómeno poco estudiado en el Principado, es un hecho real de su comercio en el siglo XVIII. Por otro lado somos plenamente conscientes de que su conocimiento resulta básico para la reconstrucción de la historia del colectivo social astur. No pretendemos ofrecer a los posibles lectores una auténtica descripción jurídica de dicho instrumento, sino tan sólo apuntar algunas características tipológicas que le definen y diferencian de los demás instrumentos de crédito. Así desde el punto de vista jurídico y de las relaciones interpersonales se puede decir que la obligación define la relación jurídica constituida entre dos o más personas por la que una (acreedor) puede exigir a otra (deudor) una determinada prestación. El término prestación, en el sentido aquí tomado, materializa el objeto o contenido fundamental de la obligación, constituido, a su vez, por la conducta del obligado a pagar, devolver o hacer algo al obligacionista. La triple acepción se manifiesta con claridad en la documentación utilizada, como fácilmente se desprende de los textos siguientes: “Pedro González Calleja y M^a Menéndez, su mujer, vecinos de Gijón y residentes en Avilés dijeron se *obligaban... a pagar* a D. Pedro de Zoloaga, vecino de la ciudad de Medina de Rioseco, 1300 reales del resto de mercancías...”. “Baltasar Fernández, vecino de Avilés, se obliga a devolver a Domingo de Prendes Hevia, su cuñado, vecino de Avilés, 565 reales de vellón: 218 que les prestó para un entierro, 100 para un testamento y el resto para otras urgencias...”. “Antonio Álvarez se obliga a realizar el retablo mayor de la iglesia de Luanco en precio de 15200 reales de vellón...” (1) dentro de esta misma línea el fin de la prestación es satisfacer el compromiso establecido con el obligacionista, por lo que la ley exige que sea posible, lícita y determinada. La doctrina y la jurisprudencia añaden el requisito de que sea valorable en dinero. Posible: con el fin de evitar el compromiso imposible, ya natural o jurídico, como lo explica el hecho de que en más de una ocasión ciertos sujetos pasivos de la obligación se obliguen, a su vez, a devolver la cantidad de dinero

recibida por la venta de un bien del que no eran legamente propietarios. "... Se obliga a devolver 23 ducados por la venta de una vaca que llevaba en aparcería...". Lícita: quizás sea esta la razón del porqué en los miles de obligaciones analizadas no se mencionen, generalmente y directamente, los intereses, que la comercialización de dicho título lleva, sin duda alguna, al decir de ciertos autores implícitos con el fin de evitar no sólo el carácter de ilegalidad, sino también el de usurario, que de acuerdo con la normativa vigente del momento, pudiera tener. Determinada: lo que significa prever las circunstancias de tiempo fijo, espacio y valoración en dinero tomadas al establecer el vínculo jurídico que inter-relaciona a obligacionista y obligado, determina la deuda y responsabilidad adquirida por el obligado y las consecuencias que se siguen de no cumplir puntualmente el compromiso adquirido, como por ejemplo, la acción ejecutiva sobre sus bienes y personas, salarios, a razón de 400 mar. diarios a la persona que vaya a reclamar la deuda contraída, y las costas de la vía ejecutiva, etc... "Manuel de la Viña se obliga con su persona y bienes a dar y pagar a D. Diego González Pola, vecino de Luanco, concejo de Gozón, 800 reales de vellón para el día de S. Andrés de este año procedentes de ocho quintales de hierro a razón de 100 reales cada quintal pena de ejecución, costas y salarios..." (2).

2. EL CREDITO, LAS MOTIVACIONES Y LAS APLICACIONES DEL CAPITAL

Si en el apartado anterior hemos manifestado que la comercialización a crédito es un hecho real en el comercio del Principado y que su conocimiento resulta básico para la historia de cualquier colectivo social es porque, a nuestro juicio, este fenómeno es uno de los más precisos indicadores de la situación económico-social del mismo, siempre que se trate de precisar, claro está, la tipología del crédito: *pasivo o activo*. Dicho de otro modo: de consumo o de creación de infraestructura productiva. Pues a nadie se le oculta, como es lógico, la necesidad e importancia de dicha matización.

La obligación, a nuestro entender, representa uno de los papeles más importantes en la disyuntiva planteada. Pues la obligación, como instrumento de crédito a corto plazo, actúa como mecanismo de financiación de las más variadas necesidades del colectivo social astur. Necesidades, como veremos más adelante, fundamentalmente de consumo. De subsistencia. Dicho de otro modo: de adquisición de bienes, que se pueden tipificar de primera necesidad. Necesidad a la que los rectores del Principado tratarán de dar una respuesta decididamente interna. Actitud que va a conllevar un comercio marcado por un autarquismo creciente y por ende de escasas inquietudes comerciales tanto importadoras como exportadoras. Pero, cuando la respuesta desde dentro resulta imposible, se acude como último recurso a la importación de los bienes necesitados ya por vía marítima, ya por vía terrestre. La escasez de moneda, por otro lado, obliga el recurso al crédito como única salida de emergencia. La obligación juega, en esta precisa situación, un importante papel en la financiación de los bienes ya importados, ya exportados y tanto por una vía como por otra. Pero es necesario advertir y subrayar que su auténtica importancia como mecanismo de financiación

radica en la redistribución de los mismos en el mundo rural. Pues, mientras en el comercio marítimo son los “préstamos a riesgo de quilla y costado” junto con los de “fletamento” y otros variados instrumentos de financiación, los que constituyen los mecanismos de crédito más importantes, en el de redistribución por el área rural, una vez almacenados en los distintos puertos de llegada, por el contrario, es la obligación. Observación, a nuestro juicio, sumamente pertinente: en primer lugar porque, una vez establecido un parangón entre las cantidades globales dedicadas a la financiación a través de la obligación de los bienes importados o exportados por vía marítima y las dedicadas a la redistribución de los mismos por el área rural, el resultado ha sido del 12% para la primera y del 88% para la de redistribución. En segundo lugar porque, como es evidente, pone de manifiesto la escasez y penuria de moneda en que se mueve el campesino. Y en tercer lugar que, como matizaremos más adelante, el comercio exterior estaba en manos de mercaderes foráneos. La situación apuntada nos lleva directamente a tratar de las motivaciones del endeudamiento y la canalización de las aplicaciones del capital sobre la base estructural de realidades establecidas, su cuantificación y proporcionalidad.

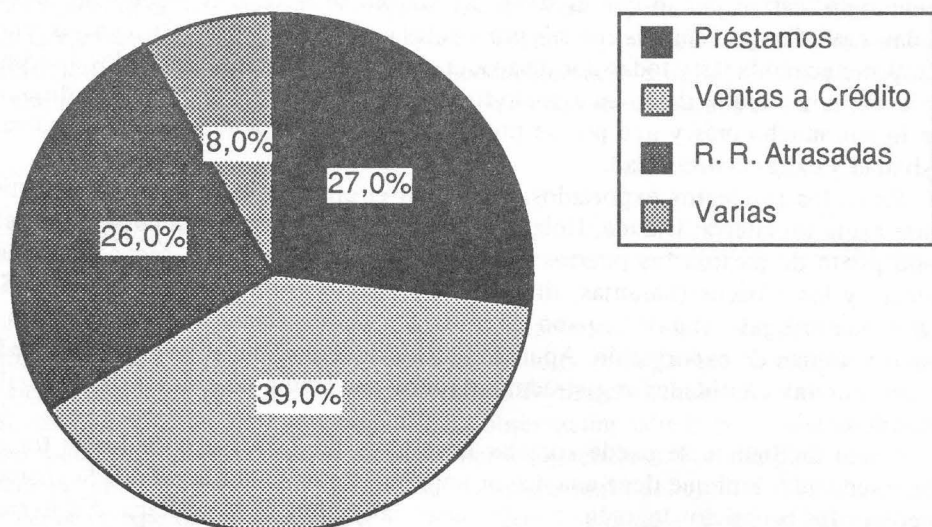
Las aplicaciones del capital se pueden estructurar, como más importantes entre otras muchas, en las variables siguientes: Préstamos por “hacer buena obra”, “remedio de urgencias” (3), ventas a crédito, reconocimiento de rentas atrasadas (censales, rústicas), judiciales, laborales, fiscales, etc... Ello no quiere decir, en modo alguno, que fueran las únicas ni que su estructuración resulte fácil debido a la complejidad con que se nos presentan en la documentación notarial.

Desde el punto de vista de la cuantificación, acumulada a lo largo del siglo XVIII, y de la proporcionalidad, el esquema estructural anterior ofrece el cuadro siguiente:

Préstamos	27%
Ventas a crédito	39%
Reconocimiento de rentas atrasadas	26%
Varias	8%

Creemos que el cuadro anterior, que articula entre sí las diversas series de la inversión y la tasa global de las mismas, nos permite apreciar no sólo las proporciones, sino también su significado y efectos inducidos. Es más, nos atreveríamos a decir que responde con una cierta claridad a la disyunción que nos planteábamos al principio de nuestro trabajo sobre el signo del crédito: ¿activo o pasivo? Tal vez y para apreciar mejor dicho matiz resulta esclarecedor el desglose de los contenidos acumulados en cada una de las variables del esquema estructural ofrecido anteriormente. Pues no deja de ser significativo que del 27% acumulado en la variable de los préstamos tan sólo se dedique, a lo que se puede llamar ampliación y mejora de bienes raíces, un 3% aproximado, mientras el resto se dedica fundamentalmente a aspectos, que se pueden considerar de consumo de primera necesidad como atender a la compra de alimentos, gastos de emigración, enfermedad, funerales, compra de bulas, dispensas, dotes y a otras urgencias, que siempre evidencian la falta y penuria de moneda y la motivación del curso al préstamo. Tampoco deja de ser significativo el hecho de que los principales productos importados se redujesen prácticamente a productos de pri-

LAS APLICACIONES DEL CAPITAL



mera necesidad; que artículos como los cereales, que el Principado procuraba producir para su autoconsumo, acusen una mayor actividad importadora en las llamadas crisis de subsistencia (entre las que destacan 1709-11, 1742, 1765, 1769-70, 1789, 1801-4); que otros como el vino y la sal, por ejemplo, y de los que el Principado depende casi por entero de la importación para hacer frente a sus necesidades, ofreciesen una curva continua semejante en tendencia y aumento porcentual a la seguida por la de la población, mientras los productos de exportación se movían en sentido inverso.

De los bienes importados del exterior por vía marítima, tomando como referencia los puertos de Avilés, Gijón y Villaviciosa, sin duda alguna los puertos de mayor tradición marinera del Principado (4), proceden: de Portugal (sal, tabaco y plomo en barras), de Francia (sal, potes y otros utensilios de cobre, amén de cereales en las crisis reseñadas), de Inglaterra (grasa de arder, tabaco, algodón, azúcar, bacalao seco, etc.), de Irlanda (cueros curtidos, estameñas, bacalao seco, salmón salado). De otras regiones españolas: de Andalucía (aceite, vino de Málaga), de Galicia (vino, aguardiente, sardinas, paños diversos), de Cantabria (hierro, potes de hierro, papel), del País Vasco (grasa de arder, bacalao curadillo, hierro, potes de hierro, cobre, etc.), de Castilla por vía terrestre, tomando como punto de referencia Oviedo (vino, trigo, aceite de arder, paños diversos, almendra, garbanzos, almidón etc.) Apuntemos tan sólo a modo de ejemplo que de las 11552 cántaras de vino consumidas en la ciudad de Oviedo, en 1770, el 61% fueron importadas de Castilla (5). Todos estos productos y otros no citados se reparten desde los puntos tomados como referencia por todas las áreas del Prin-

cipado utilizando la obligación como medio de financiación. Existen, por supuesto, además de las ya citadas otras muchas ventas a crédito entre las que destacan las ventas de ganado y sobre todo las de animales de labor.

Si lo apuntado sobre los préstamos y ventas a crédito es, a nuestro juicio, sumamente significativo por lo que al signo del crédito se refiere, el reconocimiento de deudas atrasadas, ya censales con sus principales e intereses, ya rústicas con sus rentas en especie acumuladas y todas por incapacidad de pago, viéndose obligados a reconocer la deuda y a redimirla en un espacio fijo de tiempo so pena de ejecución, diríamos que lo son mucho más y que por de pronto no dejan lugar a duda sobre su marcada pasividad y extrema necesidad.

Entre los productos exportados, siguiendo el circuito marítimos del Atlántico Norte hacia Inglaterra; Irlanda, Holanda, Francia, País Vasco y Cantabria y tomando como punto de partida los puertos citados, sobresalen los frutos secos (avellanas, nueces) y los cítricos (naranjas, limones). En cuanto al circuito del Atlántico Sur (Galicia, Portugal, Andalucía) son la madera y las avellanas las que alcanzan el mayor volumen de exportación. Apuntan una cierta importancia, más por lo novedoso que por las cantidades registradas, algunos productos de calderería de Avilés hacia Galicia.

Como fácilmente se puede apreciar la serie de productos exportados es francamente reducida. Y el que tiene una mayor importancia, tanto por la cantidad exportada como por los beneficios logrados con su comercialización, es la avellana. Así lo reconoce la Junta General del Principado, en su sesión del 10,11,1742, al admitir que entre los productos exportados por el Principado, la avellana era "uno de los productos que trae mayor utilidad al Principado y único género que sin daño del País se extrae con mucho provecho suyo" (6).

Nosotros precisaríamos, a juzgar por los resultados obtenidos en el análisis de las obligaciones, que el provecho era para unos pocos más que para el colectivo en general. Así parece verlo también el Procurador General, D. José Manuel del Busto, al denunciar, en la sesión citada de la Junta General, que "en muchos concejos donde es general la cosecha de este fruto se convierte su utilidad en beneficio de pocos particulares, que por diferentes modos y medios distribuyen en la primavera granos y dineros a los vecinos más pobres y obligándose éstos a pagar en avellana a precio ínfimo de suerte que, aunque al tiempo de la cosecha tome este fruto mayor valor, sólo le queda al cosechero el precio vil que ha estipulado anticipadamente y que apenas le paga el trabajo de coger, limpiar y beneficiar la avellana y queda todo el interés al partidario" (7).

El propio D. José Manuel del Busto propone medidas para corregir estos abusos. Pero no parece que lleguen a aplicarse pues, en la sesión de la Junta General del 14 del VIII de 1778, se vuelven a plantear los mismos desmanes (8).

Al lado de la avellana se puede decir que el otro producto básico exportado fue la madera. Pero sus posibilidades exportadoras tendieron a disminuir a lo largo del siglo XVIII, "sobre todo si tenemos en cuenta las talas que realiza la corona". "A veces uno tiene la sensación de que se exporta madera como último recurso para poder ofrecer carga a los barcos, que acaban de llegar con sal, vino o aceite" (9).

Tal vez fuese esta también la apreciación de D. Antonio López Dóriga, en 1784, al denunciar y lamentar el lastimoso estado en que se hallaba el comercio del Princi-

pado, que no tenía con qué llenar un solo barco, lo que motivaba que los navíos se fuesen a otros puertos (10).

La falta de excedentes, al mismo tiempo que la falta de espíritu empresarial de los que gozaban de cierta solvencia económica, explica la ausencia de capitales propios, la inexistencia de una burguesía emprendedora, el monopolio de nuestro comercio en manos foráneas, la tendencia a mantenerse en un régimen de autarquía creciente e incluso toda una serie de proyectos frustrados, elaborados a lo largo del siglo XVIII y encaminados a revitalizar el lamentable estado en que se encontraba el comercio.

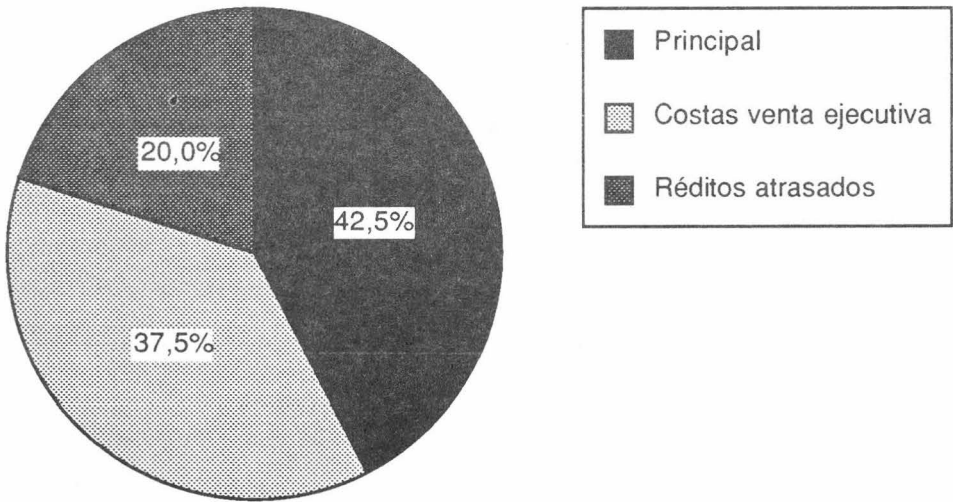
3. LOS PROTAGONISTAS HUMANOS

Consideramos necesario advertir que la documentación utilizada no siempre nos permite clasificar socio-económicamente los distintos protagonistas humanos que aparecen en la misma. Y ello porque con relativa frecuencia omite los datos necesarios para establecer su auténtica identidad. Esta observación es más pertinente al subconjunto social formado por los deudores que por los acreedores. Por ello para situar a los primeros fue necesario tomar como base las aplicaciones del crédito. Las compras al pormenor de aperos de labranza (guadañas, carros), animales de labor, productos de alimentación, de vestido, etc. El reconocimiento de deudas atrasadas, sobre todo si éstas son rústicas. El marco geográfico en que se mueven, las hipotecas, etc. Todos ellos son signos indicadores de que la deuda se está acumulando en el mundo del campesinado y sin que ello quiera decir que no se ampliase a otros grupos sociales, como el de minoristas, revendedores, e incluso al de los mayoristas como acontece en más de una ocasión. En cambio la clasificación de los segundos, es decir de los acreedores, suele resultar, sino completa, sí más fácil debido a que aparecen en la documentación con más frecuencia sus auténticas señas de identidad. Ello nos permite apuntar que el control del comercio marítimo estaba fundamentalmente en manos de hombres y barcos gallegos sin que ello quiera decir que faltase una representación inglesa, holandesa, etc. Lo que denota, una vez más, la debilidad de nuestra región en capitales, barcos y hombres como fuerzas dinamizadoras de una actividad marítimo-mercantil (11). “No consigue siquiera, observa Barreiro Mallón, realizar el 10% de su comercio con sus propios barcos” (12). Algo parecido ocurría con el comercio terrestre vía Castilla, cuyo monopolio estaba también en manos de hombres foráneos, sobre todo castellanos y entre los que destacan, a partir de 1769, los Botas. En cambio la redistribución interna de los bienes parece estar en manos de una nutrida burocracia administrativa (regidores, jueces, notarios, escribanos, contadores, cónsules, administradores, recaudadores de impuestos, arrendatarios de impuestos, etc. (13), seguidos de un grupo minoritario de mercaderes. Todo ello nos lleva a perfilar un tipo de sociedad en la que la riqueza y el poder político-administrativo se halla polarizado en lo que se podría llamar “el partido de los notables”. Grupo social cuyas actitudes y comportamiento ante la realidad socio-económica del Principado explican, entre otras cosas, la inexistencia de una auténtica burguesía dinamizadora, al contrario de lo que ocurre en otras regiones periféricas como la de Cataluña, por ejemplo (14).

4. EL PROBLEMA DE LOS INTERESES

Es éste, sin lugar a dudas, uno de los puntos más conflictivos de nuestro trabajo. Ello porque se ha venido y viene diciendo que las obligaciones son una de las formas de usura más destacadas y graves de la época (15). Lo cierto es que el mero hecho de no consignar, por regla general, los intereses en la escritura de obligación y no dejar la amortización del capital a la posibilidad del deudor, sino que se precisa en plazos fijos y cortos, cuya media no sobrepasa los 90 días, ha dado lugar a que se levantaran voces en contra de esta forma de crédito y a pensar en intereses elevados, ilegales y por tanto usurarios. Pero, si reflexionamos detenidamente sobre las características tipológicas, que definen la obligación como instrumento de crédito a corto plazo, y sobre las aplicaciones del mismo, creemos que puede resultar difícil probar su carácter usurario por el simple hecho de que los intereses no estén consignados en el contrato. En este sentido nuestro argumento se ve reducido a la presunción de que sus intereses son elevados, ilegales y por tanto usurarios por su condición de ocultos. Esta argumentación puede volverse fácilmente contra nosotros por la simple razón de que tampoco se puede exigir, gratuitamente, algo que no esté estipulado en el contrato. Por otro lado es necesario advertir, en primer lugar, que, en los casos en que la obligación actúa como medio de financiación de fletamento de barcos, los intereses se estipulan en el contrato sobre la doble base de riesgo y distancia. Los tipos medios de intereses, en las rutas señaladas anteriormente, se pueden concretar en el 27,77% para Inglaterra, el 16,5% para Francia, el 11,5% para el País Vasco y el 14,3 para Galicia. En segundo lugar que tan sólo dicha presunción podría tener ciertos visos de realidad en el préstamo "por hacer buena obra" o remedio de urgencias. Y ello en el caso de que el deudor firmase haber recibido una cantidad mayor de la realmente entregada por el acreedor. Suposición nada fácil de probar porque ello significaría la complicidad del notario y escribano dado que el dinero era obligado entregarlo en el acto de la firma. Tan sólo funcionaría de admitir el prestatario, presionado por extremas necesidades, que había recibido privadamente y con anterioridad cantidades inexistentes. Pero, dado el alto grado de relación familiar detectado entre los que recurren a este tipo de préstamo y sus acreedores (hermanos a hermanos, suegros a yernos, tíos a sobrinos, padres a hijos, etc...), resulta difícil de admitir tal tipo de comportamiento. En tercer lugar no tendría sentido la puntualización, en el contrato, de que, de no cumplirse escrupulosamente el compromiso adquirido, entrarían en juego los intereses legales, la vía ejecutiva, costas, salarios, etc... Si el préstamo "por hacer buena obra o remedio de urgencias" admite todas las puntualizaciones hasta aquí reseñadas, en el resto de las variables es evidente que tal suposición no encaja. En el reconocimiento de rentas atrasadas, ya sean éstas censales o rústicas, tampoco sería posible tal maniobra por existir contratos públicos anteriores (de censo, foro, arrendamiento, etc.) en los que era obligado estipular, en las primeras, el principal y sus réditos y el bien arrendado, su renta en dinero o especie en las segundas. En ambos resultaría imposible aumentar la cantidad de rentas atrasadas, tanto por un concepto como por otro, por la existencia de las pertinentes cartas de pago. Por otro lado en el contrato no figura otro compromiso que el de reconocer y pagar las rentas atrasadas indefectiblemente valoradas en dinero. Para las rentas en especie se da el número de fanegas pendiente, el precio por unidad

TASACION Y REPARTO DE LOS BIENES EJECUTADOS



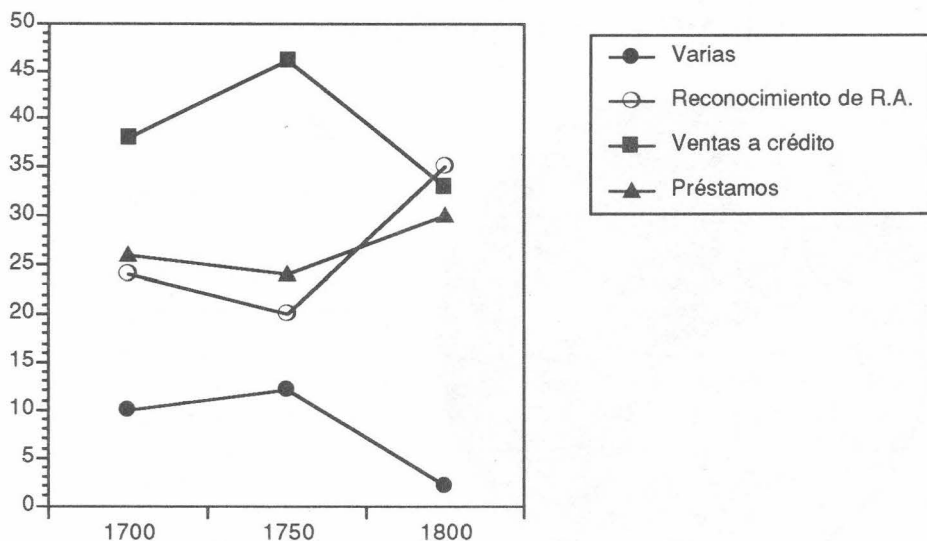
y, de no darlo, se especifica que se tendrá en cuenta el precio más alto de mercado. Las ventas a crédito tampoco admiten fácilmente la supuesta malevolencia. Pues prácticamente en todas ellas se especifica cantidad y precio por unidad y, de no ser así, se valoran los productos al precio más alto de mercado con el cumplimiento del plazo estipulado en el contrato.

Entonces ¿dónde está el riesgo, la gravedad, la indignidad, el carácter engañoso y subrepticio que le atribuyen autores del presente y pasado a esta forma de crédito basándose en los ocultos y por ello supuestamente elevados, ilegales y usurarios intereses? La usura, la indignidad, etc., no está para nosotros en los presumibles elevados intereses, pues tal presunción adolece de solidez, como acabamos de puntualizar, sino en el rigor, brevedad del plazo, grado de insolvencia del deudor y en consecuencia su desenlace. Pues todos somos conscientes de que todo crédito concedido fundamentalmente para consumo y a un plazo, cuya media no sobrepasa los 90 días, y si éste se basa generalmente en el azar de una buena cosecha para su amortización, no es nada de extrañar que no se pueda cumplir con el compromiso adquirido. Y, de ser así, encierra consecuencias nefastas para el deudor pues se ve aducido obligatoriamente a la vía ejecutiva, si consignada en el contrato, o en su lugar a la "venta de empeño".

Por razones obvias no es posible, en este momento, exponer con cierto detalle todos los efectos inducidos de esta doble vía de desenlace a la que necesariamente conlleva el incumplimiento de contrato. Un ejemplo concreto de cada una de ellas creemos nos ayudará a descubrir o por lo menos intuir sus nefastas consecuencias para el prestatario.

La ejecución, una vez incoado el expediente, termina siempre con la venta judicial de los bienes embargados, a través del mecanismo de la subasta al mejor postor y

EVOLUCION DE LAS APLICACIONES DEL CAPITAL



a la que es norma general que no acuda otro nadie que el prestamista, o en dejación de los bienes ante la imposibilidad de hacer frente a las costas del pleito por parte del deudor "... dijo no tener dinero para redimir y pagar el principal y los réditos e hizo dejación de sus bienes que fueron tasados y vendidos al Monasterio en 352 reales repartidos como sigue:

- 220 reales del principal y réditos
- 26 de la décima y derechos de ejecución.
- 106 de salarios del ministro diligenciero y escribano" (16).

Lo que significa que el 37,5% del valor de la venta lo ha llevado la vía ejecutiva, a pesar de haber hecho dejación de los bienes, que de continuar los gastos hubiesen aumentado considerablemente. Pues todo dependía de los días que el juez y escribano dedicasen al caso a razón de 8 reales diarios de salario amén de otros gastos como el papel sellado, el salario del alguacil, etc...

La segunda vía, la de la venta de empeño, no resultaba mucho más llevadera para el deudor a tenor del texto siguiente: "Venta por vía de empeño por 20 ducados contra Luis de Toribio quien se obligó a pagar media fanega de escanda mientras no redimiere dicha cantidad y para su seguridad vendio tapin de prado de dar en cada un año dos carros de yerba poco más o menos...". Lo que significaba, teniendo en cuenta el precio de la escanda, un aumento del 80% por encima del interés autorizado (17).

5. BREVE REFERENCIA A LA COYUNTURA

A este respecto queremos apuntar que nos hemos basado no sólo en el montante global del capital dado a crédito, sino también en las aplicaciones. Este planteamiento nos ha llevado a observar cómo a momentos de crisis más aguda responde una mayor intensidad, aunque ligera, del préstamo “por hacer buena obra o remedio de urgencias” y del reconocimiento de rentas atrasadas, ya censales ya rústicas, como respuesta a una necesidad vital, mientras que en momentos, presumiblemente, menos críticos es la venta a crédito la que acusa esa mayor, aunque ligera, intensidad.

	Final S.XVII	M.S.XVIII	Final S. XVIII
Préstamos	26%	24%	30%
Ventas a crédito	38%	46%	33%
Reconocimiento de R.A.	24%	20%	35%
Varias	10%	12%	2%

Al margen de los posibles beneficios del acreedor, lo que no cabe duda es de que esta forma de crédito, dada su evolución y vicisitudes, fue ruinoso para el obligado en la medida en que el motivo dominante del endeudamiento fue una respuesta a una necesidad vital.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) A.H.P.O. Leg. 121 sf.
- (2) A.H.P.O. Leg. 292 sf.
Para el contenido jurídico de dicho contrato véase: A. QUINTANO, "Incumplimiento de obligaciones civiles sancionado criminalmente". Rev. de derecho privado. Madrid, 1944; A. BORRELL, "*Cumplimiento, incumplimiento y extinción de las obligaciones contractuales civiles*". Bosch, Barcelona, 1954; A. HERNANDEZ GIL, "*Derecho de obligaciones*". Madrid, 1960; H.BETTI, "Teoría general de las obligaciones". Rev. de derecho privado, Madrid, 1968.
- (3) Es necesario poner de manifiesto que, si bien el resto de las aplicaciones en las que se ha acumulado el capital obligacional no encierran mayores dificultades, sí las encierran las cantidades tipificadas como préstamo. Pues salvo en contadas ocasiones en las que se manifiesta concretamente la motivación en el resto se esconden en frases un tanto vagas como "hacer buena obra", "hacer beneficio", "remedio de urgencias" y en alusiones constantes a la penuria y necesidad agobiante de moneda para hacer frente a deudas adquiridas, a obligaciones de ayuda terrena o ultra terrena, al anhelo de conservación de sus propiedades, etc...
- (4) URIA RIU, J., "Oviedo y Avilés en el comercio Atlántico de la Edad Media", BIDEA, 1967; RUIZ DE LA PEÑA, J. I. "Actividad comercial en las poblaciones de la costa asturiana", BIDEA, 1967.
- (5) GOMEZ ALVAREZ, U. "*Rentas, Administración y presión fiscal en el Concejo de Oviedo*". (en preparación).
- (6) ADPO. "Actas de las Juntas y Diputaciones del Principado", 1742, Lib. 98, fol.69
- (7) *Ibidem*.
- (8) *Ibidem*.
- (9) BARREIRO MALLON, B. "El comercio asturiano con los puertos del Atlántico peninsular". Actas II Coloquio Histórico de Andalucía. Córdoba, 1983.
- (10) APDO. "Actas de las Juntas y Diputaciones del Principado", 1673-1799.
- (11) PERIBAÑEZ CAVEDA, D. "Análisis de la actividad marítimo mercantil en el puerto de Gijón durante el período, 1680-1720". Memoria de licenciatura inédita. Univ. de Oviedo.
- (12) BARREIRO MALLON, B. *Op. cit.*
- (13) Arrendatarios de los reales derechos de diezma, alcabala, unos por ciento, millones, etc... Es necesario tener en cuenta que en el Principado, que siempre estuvo encabezado, las cantidades encabezadas no se recaudaron por el sistema de derrama, como sería lógico pensar, sino por arrendamiento al mejor postor. Véase al respecto mi trabajo

“Teoría de la medición indirecta de las variables económicas: el caso de la alcabala”. Actas de las II Jornadas de Metodología y Didáctica de la historia. Univ. de Extremadura. 1983.

- (14) MARTINEZ SHAW, C. “*Cataluña en la carrera de las Indias*”. Edi. Crítica, Barcelona, 1981.
- (15) EIRAS ROEL, A. “La economía española en la época de los Austrias: un intento de actualización histórica”. *Rev. Hispania*, p. 449.
- (16) AHPO. Leg. 7 y siguientes, s.f.
- (17) AHPO. Leg. 35 y 36 s.f.