



New
Direction

Tomás de Mercado

SUMMA DE TRATOS Y CONTRATOS

Libros I y II

FUNDACIÓN
CIVISMO

Tomás de Mercado



Summa de tratos y contratos

Libros I y II

New Direction | Fundación Civismo

MMXX



New
Direction

Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.



newdirection.online



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament.

Registered Office: Rue du Trône, 4, 1000 Brussels, Belgium President: Tomasz Poręba MEP Executive Director: Witold de Chevilly

The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.

Sobre la colección	9
Sobre Tomás de Mercado	11
Prólogo por Juan Ángel Soto	13
Summa de tratos y contratos	19
El Rey	21
Privilegio, licencia y censuras	23
Epístola nuncupatoria	29
Prólogo	32
Prólogo de esta segunda edición	39
Nuevo privilegio y tasas	41
Libro I. Introductorio de toda la obra, donde se trata de la ley y razón natural, y de la virtud de la justicia que en ella se funda y de ella sale	45
<i>Capítulo I.</i> Qué cosa es ley natural de sus causas, fuerza y virtud; cómo la justicia conmutativa de los contratos estriba en ella	47
<i>Capítulo II.</i> De los principios de la razón natural, como, entre otros, es la justicia, y que cosa sea esta, como se ejercita y guarda en los contratos	61
<i>Capítulo III.</i> De la distinción de la justicia y contratos	69
Libro II. Del arte y trato de mercaderes	79
<i>Capítulo I.</i> De la intención del autor	81
<i>Capítulo II.</i> Del principio, origen y antigüedad de los mercaderes	87
<i>Capítulo III.</i> Del grado que tiene el arte del mercader en las cosas morales	97
<i>Capítulo IV.</i> Del fin e intención que debe tener el mercader en sus tratos	105
<i>Capítulo V.</i> De algunos documentos útiles y necesarios	113

<i>Capítulo VI.</i> De la autoridad que tiene la república en tasar los precios, y cuál de ellos es justo	123
<i>Capítulo VII.</i> De las razones y circunstancias que se han de considerar para poner o mudar un precio y otro	137
<i>Capítulo VIII.</i> Cuál es el justo precio donde no hay tasa, y de los monopodios y ventas ilícitas	151
<i>Capítulo IX.</i> De las compañías de los mercaderes y de las condiciones que se han de poner para que sean justas	163
<i>Capítulo X.</i> De lo que se ha de hacer cuando quiebra o se alza un compañero	173
<i>Capítulo XI.</i> Del vender y comprar al contado	183
<i>Capítulo XII.</i> Donde se trata cuál es el precio justo en las almonedas y cómo se han de repartir las rentas en los bienes raíces	197
<i>Capítulo XIII.</i> De comprar y vender fiado	209
<i>Capítulo XIV.</i> Donde con nuevas razones se prueba el mismo intento y se descubre el justo precio fiado	219
<i>Capítulo XV.</i> Donde se abordan y reprueban muchos modos ilícitos de vender fiado y cuán necesario es pagar en el día señalado	231
<i>Capítulo XVI.</i> Del comprar por adelantado y vender en España para pagar en Indias	241
<i>Capítulo XVII.</i> Donde se trata así de las pagas tempranas como de comprar deudas y escrituras, y de los que quiebran y se alzan	251
<i>Capítulo XVIII.</i> De los tratos de Indias y tratantes en ellos	261
<i>Capítulo XIX.</i> De comprar la plata en plancha y los tomines	273
<i>Capítulo XX.</i> De cuán perjudicial e ilícito es siempre el acaparar	281
<i>Capítulo XXI.</i> Del trato de los negros de Cabo Verde	289
<i>Capítulo XXII.</i> De las baratas	301
<i>Capítulo XXIII.</i> Del pasaje de Europa a las Indias Orientales y Occidentales	309

SOBRE LA COLECCIÓN

El propósito de esta colección de libros es el de contribuir humildemente a la difusión del pensamiento liberal-conservador y, en particular, a recoger el legado de quienes nos han precedido en un *continuum* intelectual que, aunque en constante evolución, mantiene un sustrato común que merece la pena conservar a través de su estudio y divulgación.

Como organización española, y con especial interés en la Hispanidad, el comienzo de esta serie recoge el que también fue el origen de esta visión en nuestro país y, por aquel entonces, en buena parte del mundo conocido: la Escuela de Salamanca. Punta de lanza del Renacimiento en diversas áreas del saber, que realizó una inestimable labor pedagógica, indubitadamente innovadora y no siempre debidamente reconocida.

Sus integrantes efectuaron valiosísimas aportaciones al orden social de la época, abonando el camino de la Modernidad en España, desde las perspectivas de la teología, el derecho, o la economía. Dentro de este último campo, que también centra principalmente la labor de Fundación Civismo y de New Direction, puede afirmarse que establecieron las primeras teorías modernas al respecto, a fin de encarar los desafíos que habían surgido en ese mundo tan nuevo y cambiante. No en vano, Joseph Schumpeter señaló que la Escuela de Salamanca es la que, en mayor medida, merece la consideración de fundadora de la ciencia económica tal como actualmente la entendemos.

Pero, desde esta mentalidad tan avanzada, no solo abordaron esta disciplina, sino que también fueron precursores en sentar las bases del derecho internacional, en acuñar conceptos tan contemporáneos

como el ‘derecho de gentes’, en propugnar una ‘protoseparación’ de poderes (aunque en su caso distinguieran la potestad civil o natural de la sobrenatural), en plantearse la legitimidad de asunciones hasta la fecha tan incontrovertibles como la conquista de América, o en dotar a la teología de un enfoque práctico, con el objetivo de que resultara útil para resolver los problemas cotidianos de las personas.

Por la magnitud y vigencia de esta tradición, que cimenta muchos de los paradigmas por los que todavía hoy nos regimos, la Fundación Civismo y la Fundación New Direction han querido recuperar algunas de las obras de estos juristas, teólogos y humanistas, bajo el firme convencimiento de que, en sus ideas, el ciudadano del siglo XXI aún puede reconocerse e, incluso, buscar respuestas.

SOBRE TOMÁS DE MERCADO

Existen pocos datos biográficos sobre Tomás de Mercado. La fecha y el lugar donde nació son desconocidos, si bien se cree que fue en Sevilla entre 1520 y 1530. En cuanto a su fallecimiento, hay un cierto consenso que lo fija en 1575, cuando viajaba de regreso a México.

Siendo muy joven, Mercado ya sentía una profunda vocación religiosa, que le llevó a tomar los hábitos en 1558 en el convento de Santo Domingo de la Ciudad de México, donde previamente estudió teología y se ordenó sacerdote. Tras tomar los hábitos, ingresó en la recién creada Universidad de México (1551), donde estudió leyes y otras disciplinas. Alumno destacado, se graduó pronto como maestro de Teología y ejerció como profesor de este centro, desde el que fue enviado en 1563 a la Universidad de Salamanca para completar su formación y poder acceder a las cátedras de la Universidad de México. Poco después de su llegada a la ciudad castellana, marchó a Sevilla para trabajar como profesor en el colegio de Santo Tomás, y reanudó sus estudios en Salamanca en 1566.

Allí, Mercado se especializó en el iusnaturalismo que tanto caracterizaba la escolástica española, y publicó su obra magna, *Tratos y contratos de mercaderes y tratantes*, cuyos Libros I y II tenemos el privilegio de reproducir. Este título, posteriormente, se reeditaría en 1571 en Sevilla bajo la denominación de *Suma de Tratos y Contratos*, y suscitó una favorable recepción por parte de la crítica.

Como tantos otros miembros destacados de la Escuela de Salamanca, Mercado es hijo de dos legados; uno que le precede, la Edad Media, y otro que le sigue, la Modernidad. Los tiempos convulsos de su época le llevan a buscar soluciones para un entorno económico que atravesaba

profundas transformaciones. El descubrimiento de América había traído consigo una ingente explotación de recursos, que llegaban sin cesar al Viejo Continente, en el que Sevilla se convirtió en enclave fundamental para la actividad económica y comercial. Convertida en foco de atracción para cambistas, banqueros y mercaderes de toda Europa, era testigo del nacimiento del sistema mercantilista, caracterizado por la fuerte intervención del Estado en la economía y por la tendencia hacia la acumulación del capital, así como por el control de la moneda y el proteccionismo. Asimismo, como otros pensadores de la Escuela de Salamanca, estudió con especial dedicación la teoría cuantitativa del dinero, debido a la pertinencia de esta materia ante la llegada masiva de metales preciosos desde América. De estas cuestiones trata Mercado en su obra magna, en la que también explora otras como la usura, la inflación, y el monopolio, muchas de ellas de plena actualidad.

Por último, destaca también su preocupación por el bien común más que por los intereses particulares. El sistema económico que él propone se orienta al bien de la comunidad, y otorga una preponderancia manifiesta a la moral, un rasgo muy característico de la Escuela de Salamanca.

PRÓLOGO

por Juan Ángel Soto

La obra de Tomás de Mercado *Suma de Tratos y Contratos* es una propuesta, desde el estudio y la experiencia, de prácticas comerciales y financieras acordes a la moral cristiana, a la par que una minuciosa descripción de la vida socioeconómica de su tiempo.

Entonces como ahora, el mundo sufría grandes transformaciones políticas y económicas. El descubrimiento de América trajo consigo la llegada masiva de metales preciosos a Europa, con los que apuntalar uno de los grandes proyectos de la Modernidad, el Estado-nación, así como sufragar los enormes gastos de la monarquía hispánica, el mayor imperio que la humanidad había conocido. La Sevilla de mitad del siglo XVI se trataba del crisol de ese nuevo mundo, centro neurálgico que concentraba gran parte de la actividad bancaria y comercial del continente, y al que todo parecía llegar antes que a cualquier otra parte. Por eso, resulta quizá lógico que el estudio de algunos de los desafíos que arrojaba este nuevo panorama también naciese de ese microclima tan fascinante. En particular, los aspectos económicos que de todo ello se derivaban.

La *Suma de Tratos y Contratos* comienza con un libro dedicado a la ley natural, uno de los principales motivos que llevan a Mercado a redactar la segunda edición. Tal y como señala en su prólogo, “añadí, no con menos causa y necesidad a toda ella [su obra] un opúsculo de la ley natural, que es el fundamento en el hombre de todas las [leyes] positivas”. Se aprecia aquí un rasgo que caracteriza a los pensadores de la Escuela de Salamanca, para quienes la ley positiva ha de crearse,

y cumplirse, en estricta observancia de la ley natural, que constituye fundamento y punto de partida de las leyes humanas. Este es un aspecto de gran importancia, dado que, en última instancia, la relación entre ley positiva y ley natural determinará la moralidad de las primeras a través del juicio recto de la razón. La introducción de la razón en el juicio de la moralidad de una acción trae de la mano, en el pensamiento de Mercado, otro elemento fundamental: la libertad. Si bien la ley natural o divina “es nuestra lumbre, y nuestra guía y regla, que puso Dios en el alma para que la siguiéramos”, el autor señala que el hombre es por naturaleza libre y, por ende, dotado de libre albedrío, lo que lo diferencia del resto de animales, de forma que, incluso cuando la razón sea capaz de discernir “lo que debe hacer o dejar, [el hombre] es libre conforme a su natural para que lo haga si quiere”.

Este tema introductorio sobre la ley natural, la razón y la libertad permea toda la obra de Mercado, que se plantea continuamente la moralidad de las leyes, de las prácticas comerciales, etc., y vertebrado todo su pensamiento económico, el cual podría dividirse en cuatro grandes bloques que todavía hoy nos resultan familiares. En primer lugar, el de la propiedad privada, que, si bien para Mercado no tiene un origen natural o divino, sino humano, se trata de la manera más justa de organizar los bienes materiales, por encima de la propiedad común, dado que resuelve mejor que cualquier otro mecanismo el problema de la escasez de recursos, da fe del amor que se tiene por las cosas, y constituye el mejor sistema para lograr el crecimiento económico, dado que estimula más el interés particular que el general. Así, la defensa radical de Mercado de la propiedad privada se cimienta en su mayor justicia, pero también en su mejor diseño instrumental para adquirir, conservar e incrementar los bienes. Para el teólogo, la propiedad privada no ha de cuestionarse ni por los hombres ni por la autoridad pública, que, en casos puntuales, tan solo debe velar por que no se produzcan injusticias.

El segundo bloque corresponde a la regulación de las actividades económicas y, concretamente, de la intervención pública en la economía, algo, por otra parte, lógico, debido a que el incipiente sistema económico de la época era el mercantilista, caracterizado por un afán de acumulación de metales preciosos por parte de los Estados, así como por una fuerte intervención en la economía a través del proteccionismo, los monopolios, etc.

Para Mercado, existe una confrontación de partida entre los intereses públicos y los privados, que se traduce en una intervención del Estado en el sector privado para procurar el bien común. Esta intervención, que puede resultar legítima bajo ciertas circunstancias, ha de ser muy limitada, de forma que solo en contadas ocasiones es lícita. Así, para el dominico, la intervención pública en la economía no se trata tanto de una cuestión de capacidad como de legitimidad. “No debe mirar el príncipe solo si puede hacer una cosa, sino si conviene hacerla. Y hallará muchas veces lo que el apóstol hallaba, que de muchas que pueden, pocas convienen”. Así se manifiesta la primacía del principio de libertad de mercado y de acuerdo entre las partes en el pensamiento de Mercado.

El tercer bloque lo integra su erudición analítica, que se pone de relieve en la descripción y valoración que hace de la usura y de la teoría cuantitativa del dinero, a la luz del efecto de la importación de oro y plata sobre los precios en España y en Europa. Sobre esta última teoría, si bien es cierto que no aporta novedades a lo expuesto por sus predecesores, como Domingo de Soto y Martín de Azpilcueta, refuerza la concepción de que los metales preciosos, como una mercancía más, aportan un menor valor adquisitivo cuanto más abundantes resulten.

Por último, en un cuarto bloque, preocupado por el bienestar general de la sociedad, Mercado dedica una extensa parte de su obra a reflexionar en torno al precio justo y el precio libre. Para él, el primero es el que determina la estimación popular, y que, por tanto, no debe ser fijado por un comerciante y ha de incluir los gastos en los que se incurre durante la elaboración de un determinado bien, así como la ganancia del vendedor. El autor estudia asimismo la legitimidad de la tasación legal o fijación de precios por parte del gobernante, que no ha de entrar a mediar en lo estipulado entre vendedores y compradores, salvo para “suplir con sus ordenaciones lo que en la naturaleza falta”. Además, esta tasación ha de quedar circunscrita a aquellos bienes imprescindibles para la subsistencia.

En ese contexto, también advierte contra los monopolios, haciendo referencia al afán que tienen los mercaderes en la fijación de los precios y al riesgo que se corre cuando solamente existe uno. Por este motivo, el monopolio constituye para Mercado otro gran obstáculo para alcanzar el precio justo, y sobre él reflexiona exhaustivamente, dado que, lejos

de ser “el precio normal de las cosas entre el pueblo”, queda impuesto, generalmente al alza, por quien domina el mercado. En ese sentido, alerta de que esto puede incluso limitar la oferta, hasta el punto de que el bien escasee y suba su precio, una práctica del todo inmoral a juicio del dominico.

En cuanto al precio libre, natural o común, según lo denomina Mercado, es también justo cuando lo estipula el mercado en una situación de competencia perfecta, con las fluctuaciones naturales del mismo. Así, bajo estas circunstancias, el precio justo equivaldría también al que “corre de contado públicamente y se usa esta semana y esta hora, como dicen en la plaza, no habiendo en ello fuerza ni engaño; aunque es más variable, según la experiencia enseña, que el viento”.

En definitiva, desde una vocación didáctica dirigida a comerciantes y compradores (patente en el hecho de que redactara la obra en castellano y no en latín, a fin de que esta fuera más inteligible), Mercado analizó con gran clarividencia los cambios económicos de una época que guarda una gran relación con la nuestra. Entonces moría un sistema económico y nacía otro, el mercantilista, igual que hoy el sistema capitalista es cada vez más consciente de su obsolescencia en su estado actual y apuesta por su redefinición. Una mutación por otra parte natural, pues una de sus señas de identidad reside, precisamente, en su instinto de supervivencia. La expansión de “lo público” durante la Edad Moderna y la posterior consolidación del sistema absolutista encuentran un cierto paralelismo en el actual proceso de crecimiento del tamaño y el poder del Estado, así como en su intervención en numerosas esferas de nuestras vidas; en particular, en el campo de la economía, donde hallamos numerosos temas en común con aquellos sobre los que reflexiona Mercado. Así, en la España de hoy, son habituales las discusiones en torno a la propiedad privada, al hilo de la ‘okupación’ de viviendas no habitadas. O también el debate sobre los precios justos, en materia, por ejemplo, de arrendamientos, de la tolerancia hacia una mayor fijación de precios por parte de los entes públicos, etc. Por estos y tantos otros factores, la obra de Mercado goza de plena actualidad casi quinientos años después de que fuese escrita.

Tomás de Mercado



Summa de tratos y contratos

Libros I y II

New Direction | Fundación Civismo

MMXX

EL REY

Por cuanto por parte de vos, fray Tomás de Mercado, de la Orden de los Predicadores, maestro de Santa Teología, nos fue hecha una relación diciendo que habíais hecho un libro titulado *Tratos y contratos de mercaderes*; y porque era muy útil y necesario, y en el hacer habíais gastado mucho tiempo, nos suplicasteis que lo mandásemos ver y daros licencia para poderlo imprimir y vender con el privilegio de quince años, para que dentro de ellos ninguna otra persona lo pueda imprimir; lo cual, visto por nuestro Consejo, habiéndose hecho en el dicho libro la diligencia que dispone la pragmática, hecha ahora nuevamente por nosotros, fue acordado que debíamos mandar dar esta cédula para vos en la dicha razón, y tuvimoslo por bien. Y por la presente damos licencia y facultad para que vos, o quien vuestro poder tuviere, podáis imprimir dicho libro, y para que por tiempo de los diez primeros años siguientes, que corren y se cuentan desde el día de la fecha de esta cédula en adelante, vos, el dicho fray Tomás de Mercado, o la persona que vuestro poder tuviere, podáis vender dicho libro. Y mandamos que persona alguna sin nuestra licencia, durante el dicho tiempo de diez años, lo pueda imprimir ni vender, so pena de perder todos los libros que hubiere impreso, más veinte mil maravedís para nuestra cámara. Y mandamos que después de impreso no se pueda vender, ni venda, sin que primero se traiga a nuestro Consejo juntamente con el original que en él fue visto, que va rubricado y firmado al final por Juan de la Vega, el escribano de cámara de los que en nuestro Consejo residen, para que se vea si la dicha impresión está conforme al original y se tase el precio a que se hubiera de vender cada volumen, so pena de caer e incurrir en las penas contenidas en la dicha pragmática y las leyes de estos reinos. Y mandamos a los del

nuestro Consejo, presidente y oidores de nuestras audiencias, alcaldes, alguaciles de nuestra casa y corte, chancillerías y a todos los corregidores, asistentes, gobernadores, alcaldes mayores y ordinarios, y otros jueces y justicias cualesquiera de todas las ciudades, villas y lugares en los nuestros reinos y señoríos, y a cada uno y cualquiera de ellos, así a los que ahora son como a los que serán de aquí en adelante, que os guarden y cumplan esta nuestra cédula y merced que así os hacemos, y contra el tenor y forma de ella no vayan, ni pasen, ni consientan ir ni pasar de ninguna manera, so pena de la nuestra merced y de veinte mil maravedís para nuestra cámara. Dada en Madrid, a seis días del mes de mayo de mil quinientos sesenta y nueve.

Yo el Rey.

Por mandato de Su Majestad Antonio de Erasso.

PRIVILEGIO, LICENCIA Y CENSURAS

Privilegio para el Reino de Aragón

Nos, don Felipe, por la gracia de Dios rey de Castilla, de León, de Aragón, de las dos Sicilias, de Jerusalén, de Hungría, de Dalmacia, de Croacia, de Navarra, de Granada, de Toledo, de Valencia, de Galicia, de Sevilla, de Cerdeña, de Córdoba, de Córcega, de Murcia, de Jaén, de los Algarves, de Algeciras, de Gibraltar, de las islas Canarias, Indias, islas y Tierra Firme del mar Océano, archiduque de Austria, duque de Borgoña, Brabante y de Milán, conde de Barcelona, Flandes y de Tirol, señor de Vizcaya y de Molina, duque de Atenas y Neopatria, conde de Rosellón y de Cerdeña, marqués de Oristán y de Gociano; por cuanto vos, fray Tomás de Mercado, de la Orden de los Predicadores, maestro en Santa Teología, habéis compuesto, publicado y hecho imprimir, con licencia despachada para Castilla, un libro titulado *Tratos y contratos de mercaderes*, y deseáis hacer lo mismo y vender los libros impresos en nuestros reinos y señoríos de la corona de Aragón, a fin de que todos puedan gozar de él; el cual presentasteis en nuestro sacro, supremo y real consejo, suplicándonos humildemente tuviésemos a bien daros licencia para ello, con prohibición de que ninguna persona sin vuestra expresa comisión y orden lo pueda hacer por tiempo de diez años; lo cual, entendido por nos y que el dicho libro ha sido visto y reconocido por personas de ciencia y conciencia, constándonos por su relación que es útil y provechoso a la cosa pública, hemos tenido por bien condescender a vuestra suplicación. Por ende, con tenor de las presentes, de nuestra cierta ciencia y real autoridad, damos licencia y facultad a vos, el dicho fray Tomás de Mercado y a la persona que para ello diputareis o vuestro poder tuviere, para que podáis hacer imprimir en nuestros reinos

y señoríos de la corona de Aragón o en cualquier parte de ellos, al impresor o impresores que quisieréis, el dicho libro titulado *Tratos y contratos de mercaderes*, y vender aquel y los que fuera de los dichos reinos y señoríos hubiereis hecho imprimir, prohibiendo, según la presente, que ninguna persona lo pueda imprimir, ni hacer imprimir, ni vender, ni llevar impreso de otra parte para venderlo en nuestros reinos y señoríos, sino vos o quien vuestra orden y poder tuviere, como se ha dicho, por tiempo de diez años, a contar desde el día de la fecha presente en adelante, so pena de doscientos florines de oro de Aragón y pérdida de moldes y libros, que se dividirán en la forma acostumbrada. Con la excepción de que los que hicieréis imprimir en los dichos reinos y señoríos de la corona de Aragón no los podáis vender hasta que hayáis traído a este nuestro sacro consejo un libro de los impresos junto con el que al final de él irá firmado de mano de Diego Talayero, nuestro lugarteniente de protonotario que firma al final del escrito, para que se vea y compruebe si los que se imprimieren están conformes al que se nos ha presentado; mandando con el mismo tenor de las presentes de nuestra ciencia y real autoridad a cualesquiera lugartenientes y capitanes generales, regentes, la chancillería regente, el oficio y portavoces del general gobernador, alguaciles, porteros, vergueros y otros cualesquiera oficiales y ministros nuestros, mayores y menores, en los dichos nuestros reinos y señoríos, constituidos y por constituir, y a sus lugartenientes y regentes, los dichos oficios, so incurrimento de nuestra ira e indignación y pena de mil florines de oro de Aragón de los bienes del que lo contrario hiciere, que se exigirán y aplicarán a nuestros reales cofres, que la presente licencia y concesión, y todo lo en ella contenido, os tengan, guarden y observen, sin contradicción alguna, ni dar lugar ni permitir que sea hecho lo contrario en manera alguna, si, además de nuestra ira e indignación, en la pena sobredicha desean no incurrir. En testimonio de lo cual mandamos despachar las presentes con nuestro sello real común en el dorso. Datum en Sevilla a X de mayo, año MDLXX.

Yo el Rey.

Licencia que dio el muy reverendo padre fray Alonso de Ontiveros para que se imprimiese la presente obra

Por la presente, yo, fray Alonso de Ontiveros, prior provincial de la provincia de España, doy licencia al padre maestro fray Tomás de Mercado para que imprima y publique una obra que ha compuesto en lengua castellana, titulada *Tratos y contratos de mercaderes y negociantes*, por cuanto me consta que la han examinado doctísimos maestros y catedráticos de la Universidad de Salamanca y la han aprobado y dado toda su doctrina por católica, verdadera y provechosa, como parece por sus decretos, firmados con sus nombres. En testimonio de lo cual lo firmé en mi nombre, en Zamora, a 13 de agosto de 1568.

Fray Alonso de Ontiveros.

Censura del sapientísimo maestro, el padre fray Mantio, de la Orden de los Predicadores, catedrático de prima en teología en Salamanca

Visto este libro con diligencia por mandado del Provincial, me parece que la doctrina de él es sana y católica, sin que haya nada contra la fe ni la religión; y más allá de esto, es útil y provechoso para todos los tratantes y para los confesores y predicadores, y aun para los que enseñan y leen, aunque sean catedráticos, porque toca cosas en las que no tan fácilmente se cae.

Fray Mantius.

Decreto del doctísimo maestro, el padre fray Juan de Guevara, de la Orden de San Agustín, catedrático de vísperas en teología en la Universidad de Salamanca

Visto el libro, dividido en cuatro partes, que trata de contratos, cambios, usuras y restitución, compuesto por el padre maestro fray Tomás de Mercado, me parece que contiene doctrina sana, católica y muy importante para los que tratan y contratan, para que sepan lo que es lícito y lo que es pecado; y así parece que es muy necesario para los confesores, para que sepan qué casos pueden absolver en conciencia; y así parece que conviene mucho que se imprima y se comunique a todos. Esto me parece, sujetándome a mejor parecer.

Fray Juan de Guevara.

Decreto sobre esta obra del muy magnífico señor, el maestro Francisco Sancho, catedrático de filosofía moral en esta Universidad de Salamanca y canónigo magistral de la Santa Iglesia de ella

Habiendo pasado y leído un libro, que es para instrucción de mercaderes, que trata de ventas y compras, cambios y usuras, el cual contiene cuatro tratados -el primero de mercaderes, el segundo de cambios, el tercero de usuras y el cuarto de restitución-, en lengua castellana, cuyo autor es el padre maestro fray Tomás de Mercado, religioso de la Orden de Santo Domingo, parece que es bueno, sin doctrina falsa ni mala, antes sana y conforme a la doctrina católica y cristiana, y parece de mucho fruto y utilidad, así para los que usan y ejercitan el arte de mercaderes y los dichos contratos comunes casi en todo género de hombres, para que sepan los que son lícitos, y puedan con buena conciencia usarlos, y tengan también noticia de los que son malos e ilícitos para que no usen de ellos, y, si los hubieran usado, enseñarles el remedio que han de tener; y asimismo parece útil y provechoso para los consultados y confesores y otras personas que hubieren de encaminar y avisar a otros en semejantes materias.

Francisco Sancho. Maestro

Decreto en la misma obra del reverendísimo padre, el maestro fray Alonso Zorrillo, general de la Orden de San Benito

Digo yo, el maestro fray Alonso Zorrilla, general de la Orden de San Benito, que yo he visto y leído el libro susodicho, que aquí arriba dice el señor maestro Francisco Sancho haber visto, que escribió y compuso el dicho padre, maestro fray Tomás de Mercado, y me parece que es tal cual arriba lo dice el dicho señor maestro Francisco Sancho. Y porque este es mi parecer, lo firmé con mi nombre.

Fray Alonso Zorrilla.

Decreto del sapientísimo maestro, el padre fray Alonso de la Vera Cruz, de la Orden de San Agustín, catedrático de prima en la Universidad de México

Leído este libro compuesto por el padre maestro fray Tomás de Mercado, me parece que contiene doctrina católica y muy importante para los que tratan y contratan, para que sepan lo lícito e ilícito; y así

parece ser muy necesario para los confesores, para que sepan qué casos pueden absolver en conciencia; y así parece convenir mucho que se imprima y comunique a todos. Esto me parece debajo de mejor parecer.

Fray Alonso de la Vera Cruz.

Decreto del señor Fontidueña, doctor en Santa Teología y canónigo penitencial de la Santa Iglesia de Salamanca

Yo he visto y leído esta obra titulada *Tratos y contratos de mercaderes*, compuesta por el padre maestro fray Tomás de Mercado, y no he encontrado en ella cosa que no sea católica; antes bien, contiene doctrina muy provechosa, tanto para luz de todos los tratos y seguridad de las conciencias de los tratantes como para aviso y enseñanza de los confesores. Y así lo firmé con mi nombre. En 9 de mayo, 1568.

El doctor Fuentidueña.

Censura del muy reverendo padre, el maestro fray Luis de León, catedrático en teología en la Universidad de Salamanca

Yo he visto este libro del arte y trato de los mercaderes, con las demás obras que van junto con él; y paréceme que el autor es hombre de mucho ingenio y doctrina, y el libro, muy acertado y provechoso. En San Agustín de Salamanca.

Fray Luis de León.

Censura del muy magnífico señor, el maestro Diego Rodríguez

Yo, el maestro Diego Rodríguez, catedrático de Santo Tomás de esta Universidad de Salamanca, vi con diligencia y leí con atención una obra compuesta en lengua castellana por el muy reverendo padre maestro fray Tomás de Mercado, religioso de la Orden de Santo Domingo, la cual contiene materias importantes para la cristiandad y muy necesarias para remediar la quiebra de la justicia, que anda tan desterrada en nuestros infelices tiempos, en todo género de negocios, y finalmente explica sucintamente y con mucha claridad casos dificultosos para socorrer las conciencias, de modo que ya no pueda ninguno de cualquier condición alegar ignorancia en la práctica de contratar. Conforme a lo cual, en ella no hay cosa contra religión cristiana, ni definición de la Santa Iglesia; antes bien, toda la doctrina es sana, segura para la salvación, examinada

atentamente por los doctores, con mucho ingenio, apacible en el estilo para cualquier lector, que no debe carecer de ella; y dar muchas gracias al autor. En testimonio de lo cual puse aquí mi firma.

El maestro Diego Rodríguez.

Parecer del muy reverendo padre fray Bernardino de Alvarado, prior en San Agustín de Toledo

Por mandado de los señores del Consejo Real, yo, fray Bernardino de Alvarado, de la Orden de San Agustín, con diligencia leí este libro titulado *Tratos y contratos de mercaderes y tratantes*, compuesto por el muy reverendo padre maestro fray Tomás de Mercado, de la Orden de Santo Domingo, y hallé que no solo es católico y no contiene doctrina alguna contraria a nuestra santa fe católica, sino que es muy útil y provechoso, no solo para los tratantes, en cuya gracia se compuso, sino para todos los confesores y para todos aquellos que tienen por oficio decidir casos de conciencia. En testimonio de lo cual lo firmé con mi nombre.

Fray Bernardino de Alvarado.

Censura del muy reverendo padre fray Rodrigo de Yepes, de la Orden de San Jerónimo

Las adiciones que el padre maestro fray Tomás de Mercado ha hecho ahora a su obra *Tratos y contratos*, las cuales se encomendó que viesan los señores del Consejo Real de Su Majestad, son muy a propósito, y muy importantes, y de sana y católica doctrina para las materias que en su obra disputa, y merecen la misma aprobación y alabanza que la obra principal tuvo de los más doctos de la Universidad de Salamanca y otras partes. Especialmente, a este trabajo se le debe mucho favor y agradecimiento por dirigirse a quitar las injusticias, agravios y usuras que entre los hombres tanto se usan en destrucción de la república, que es lo que los reyes deben principalmente pretender de sus buenos vasallos, como fin de su estado y dignidad. Esto me parece así y lo firmé con mi nombre. En San Jerónimo el Real de Madrid, a 28 de octubre de 1570.

Fray Rodrigo de Yepes.

EPÍSTOLA NUNCUPATORIA

Al insigne y celebre Consulado de Mercaderes de Sevilla, el padre maestro fray Tomás de Mercado desea gracia, salud y prosperidad

Residiendo los años pasados en esta ciudad Angelo Brunengo, hombre versado desde su juventud en los negocios de esas gradas, me instó con buenas razones a poner en orden y estilo claro muchas decisiones de casos tocantes a mercaderes que, en diversos tiempos y lugares, había dado casi en todas las materias de sus tratos, ya vivieran en Nueva España o en esta Universidad. Y, puestas como él quería, y expuestas al juicio y examen de personas doctísimas y de gran experiencia por su mucha edad, le parecieron mejor que a mí. Todos y cada uno, sucesivamente, a medida que las iban examinando, me dijeron que era un error no hacer lo que yo juzgaba un desvarío: publicarlas. Eran de tanta autoridad estos padres maestros, y tan eminentes en letras, que tuve por consejo acertado seguir su parecer, aunque tan contrario del mío. Mas, ya determinado a publicarlas, no fue necesario persuadirme de que las dedicase a este consulado, porque luego me vi en la muy estrecha obligación de hacerlo, por ser natural en vuestras mercedes el derecho a pretenderlo, ya que son mercaderes; en la misma obra, voces que lo demandaban por su materia.

Y me alegró que acaso, como dicen, tuviese este consulado lo que hasta ahora pocos o ninguno han tenido. Una carencia que juzgué siempre por gran falta, a saber: una resolución clara y verdadera de los contratos que en él más se siguen. Porque siempre consideré un gran descuido que cualquier congregación de tratantes -como esta, la Burgos, Medina, o Lisboa- no tuvieran determinado por alguna universidad de teólogos qué es lo lícito e ilícito en los negocios que más se cursan entre

ellos, para que, en lo común y principal del trato, no errasen, ya que en algún negocio raro y peregrino no tuviesen esta luz ni esta resolución. Y sin embargo, con ser cosa tan necesaria, como la misma razón natural dicta, no veo qué consulado haya sido solícito en esto. Pues, a mi juicio, no creo que haya mayor congoja para un hombre que ocuparse toda la vida en lo que no entiende, porque naturalmente el hombre desea saber, y desea saber con más eficacia aquello que más trata y más trae entre manos. Y no saber en un negocio qué es lo justo y qué su contrario equivale a no entender nada de él, porque esto es lo primero que de cualquier negocio el cristiano debe saber, a fin de no perder el bien eterno cuando trata de lo temporal. Por lo cual, deseando la utilidad y honra verdadera de estas gradas, procuré que, dado que yo había compuesto la obra solo, muchos varones más antiguos en días y letras que yo casi fuesen autores de ella —a saber, todos los catedráticos y teólogos de la Universidad de Salamanca y otros muchos maestros de gran erudición, que arriba van nombrados—, examinándola ya compuesta y aprobando su doctrina. Cada uno de ellos la pasó por sí y la censuró. De manera que, con ella, pueden estar seguros y complacerse de tener resueltos y determinados sus contratos por esta famosa universidad, donde, en el presente y siempre, se conservó y floreció toda doctrina verdadera, así natural y moral como divina. Y fruto de ello, tienen una resolución compendiosa, en estilo llano, de los contratos que en estos reinos y en las Indias más se celebran, que son compras, ventas y cambios. Doy por bien empleado el tiempo que me ocupó componerla, especialmente porque, aunque suela tener siempre baja estima y no pequeño recelo y temor de mis obras, de esta creo que es verdaderamente tal cual estos maestros doctísimos dicen que realmente es. Y no tengo para creerlo argumento más eficaz que el que ellos lo hayan afirmado y aun firmado así, porque su edad es mucha; su autoridad, grande; su experiencia, larga; sus letras, bien fundadas; su sinceridad, prudente; su libertad, virtuosa; su verdad, clara, muy conocida y aprobada; y la necesidad de darme algún contento, ninguna. Por lo cual, puedo y debo creerlos con seguridad, y alegremente, ofrecer a los tratantes, y a todos los que de ella puedan aprovecharse, esta doctrina como verdadera y útil, y estas reglas para que midan y nivelen por ellas sus negocios como ciertos y rectos. Y este provecho espiritual que, espero, muchos sacarán de ellas, lo tengo por bastante premio a

lo mucho que trabajé en cumplirlas, henchirlas y tejerlas, porque, al principio, salieron en los puros huesos y aun desmembradas. Y me da ánimo para esperar esto el buen celo que en muchos de este trato he conocido y conozco. Plazca a Su Divina Majestad cumplir en provecho de sus conciencias mi justo deseo.

PRÓLOGO

Como dice el Evangelio, es obligación muy estrecha de quien comunicó la divina clemencia dar alguna gracia de balde para la utilidad de su pueblo, servirle con ella en lo que de ella el pueblo tiene más necesidad. Y para quien le tocaron en suerte las dotes del saber y el entendimiento —riquezas verdaderas si bien se emplean— es condición muy singular servir a su república, enseñándole los medios que se han de tomar en los negocios que en ella más se cursan, como doctrina que a muchos será provechosa, porque es propio de la sabiduría, haciendo su asiento en uno o, al menos, en pocos, comunicarse como bien divino y dejarse gozar por muchos; y su comunicación consiste en guiar y encaminar los negocios de todos por las palabras de estos pocos que escoge entre todos los mortales, como a un templo donde habitar y de donde responder, según el glorioso Agustín afirma. En lo cual, la sabiduría criada imita a la eterna, de la que se deriva.

Tuvo siempre Dios por costumbre mostrarse a los hombres muy raramente, pero más a esos a los que parecía ungir y constituirlos príncipes o profetas en la multitud del vulgo, para que gobernasen y enseñasen. Así se reveló a Abraham, a Jacob, a Moisés, Josué y Gedeón, los cuales, teniendo revelación y siendo instruidos del Cielo, defendieron al pueblo israelí de la furia de sus enemigos, y le mostraron con leyes santísimas a vivir en una buena organización soberana. Lo mismo hizo entre gentiles, pese a ser infieles, porque nunca desamparó su infinita piedad al humano gentío, de tal manera que no dejó de mostrarles por diversas vías algunos medios para conseguir la salud verdadera. Reveló a aquellos antiguos filósofos su justicia y verdad, como enseña el Apóstol

cuando escribe a los romanos, para que, por su boca y predicación, llegase la noticia a todo el mundo.

De este modo, nuestra sabiduría humana, que se halla sólida en pocos, tiene en las entrañas un deseo efficacísimo de aprovechar a todos, según constatamos por experiencia, así en nuestros tiempos como en los pasados, si consideramos a todos los varones sabios que en diversas edades y partes del mundo florecieron. Los cuales, después de llegar a la cumbre y fastigio del saber, y de beber, como dice Persio, en la fuente del Parnaso, sintieron en sí un instinto casi natural de ser útiles y cómodos a su gente, alumbrándoles sus ignorancias y mostrándoles, casi con el dedo, el camino de la felicidad, que ellos ya habían encontrado. Porque de la felicidad es de la que todos, generalmente, tienen menester y lo que, con sumo esfuerzo, los hombres apetecen y buscan en todas sus obras. Y, según la disposición en que hallan a sus ciudadanos, aplican la doctrina.

La intención principal es siempre una; los medios son diversos. El fin es de la misma sabiduría, a saber, vivir una vida justa. Los medios se escogen conforme a la capacidad del pueblo, porque hasta para mostrar a los hombres su propio bien (al que, de suyo, están naturalmente inclinados), es necesario usar ingenio y arte, según les es natural el guiarse y ser guiados por la razón. A unos los hallamos ocupados en exhortar a hacer lo bueno que no se hacía; a otros, en disuadir de los graves males que se perpetraban; a otros, en animar y espolear a los que bien comenzaban, para que en todo se guardase justicia y se diese a la vida mortal un fin felicísimo, que es una buena muerte, en la cual consiste su bienaventuranza. Licurgo desterró con ingeniosa disimulación todo regalo y blandura de Lacedemonia, e introdujo una austeridad más popular, cualidad muy necesaria para la virtud; engendró un gran amor a la pobreza. Sócrates procuro mostrar cuán hermosa era la equidad y modestia. Platón tomó por empresa hacer a todos los atenienses iguales. Numa Pompilio, aficionar a los romanos, mediante grandes ceremonias, a la religión y el culto divino. Jenofonte, viendo cuánta necesidad había en el orbe de un prudentísimo príncipe, estudió pintarle, tomando como ejemplo a Ciro, monarca de los persas.

De nuestros sagrados doctores, ¿quién podrá decir que sigue este destino con mayor empeño y tino, enseñando siempre a los hombres lo que más les conviene según el tiempo? Solo podrá explicarlo quien

perfectamente conozca cuánto más que los primeros participan estos otros de la sabiduría verdadera —cuya propia condición explicamos. Hasta nuestro Dios, que es el saber por esencia, se precia por Isaías de esta propiedad suya: “Yo soy —dice— tu señor Dios, que te enseñó cosas útiles y provechosas”. Pero, hablando de los hombres y comenzando por los apóstoles, que son, después del Salvador, nuestros principales maestros, san Pedro nos encomienda la obediencia y humildad; san Pablo, la vida y fervor de la fe; san Juan, la caridad; Santiago, las obras. Y, tras ellos, los varones apostólicos que en el oficio les sucedieron, procuran todos la comodidad y salud de las almas, predicando y escribiendo lo que conforme a su tiempo resultaba necesario. Queriendo pues imitar a estos, que en afecto y obras fueron verdaderos padres, y mirando el estado presente de estos reinos y de todas las Indias, y que creo durará algunos siglos, me pareció que, de muchas cosas que provechosamente se pueden tratar y es necesario que se traten, sería ocupación útil mostrar con claridad cómo ejercitarían los mercaderes lícitamente su arte, con los demás negocios anexos y consecuentes de cambios y usuras, porque veo muy gran gentío ocupado en estos ejercicios y necesidad general, en amplísimos reinos, de semejantes ocupaciones. Ha de edificarse con esta doctrina la conciencia de los tratantes y aprovecharse la hacienda de todos, porque, mostrando la equidad y justicia que han de guardar los primeros en sus contratos, no será el pueblo agraviado, si la guardan en sus ventas y compras —cosa de gran utilidad, dado que, en el día de hoy, estos negocios se ejercitan entre los españoles más que en ninguna otra nación.

Y, tomando este rumbo, mi preocupación principal fue tener siempre ante los ojos el talento y condición de la gente a quien me dirigía, diciendo en cada punto y contrato solamente lo que bastase, no todo lo que para adorno y hermosura de la obra se pudiera decir, aunque bien se me figuró que, siguiendo tanta resolución, había de salir la doctrina algo desnuda y fea, porque la sustancia sola de la verdad (dado que por ser verdad es en sí hermosísima) no parece tal a nuestra vista legañosa si no se pone algún color de elocuencia y elegancia, y se viste de argumentos y razones con algunas galas de antigüedades. Mas consideré que, vestida de todas sus ropas, que son la eficacia de las razones en que estriba y la autoridad de los doctores que la afirman, abultaría tanto con su corpulencia que no cabría la materia de toda esta obra en dos grandes tomos. Lo cual

provocaría que, por el título de perfecta y galana que cobrara, perdiera el de provechosa y se frustrara nuestro intento, que es enseñar a muchas personas que, sin lumbre de leyes divinas ni humanas, se meten atrevidamente en muy espesas tinieblas de contratos. Y es que, no habría mercader que soportase lección tan larga, máxime cuando muchas de las causas que se pudieran dar son difíciles de entender para quien carece de filosofía moral, donde tienen sus principios y fundamentos, los cuales es necesario que se presupongan para entender científicamente las conclusiones que van aquí deducidas.

Este estilo vemos que adoptó Aristóteles al escribir la *Lógica*, la primera de las ciencias liberales, en la que se habla a principiantes, enseñando más por reglas y divisiones que por eficaces demostraciones. Aun la misma naturaleza de la razón y el discurso los enseñó más por preceptos y ejemplos que por razón, al juzgar sabiamente que, hablando con novatos en letras, ninguna cualidad mejor podía tener su doctrina que la facilidad y la llaneza, porque ninguna cosa es más necesaria en cualquier obra que dejarse entender por aquellos a quien se escribe. Para esto, es muy justo abreviarla, extenderla, ataviarla o descomponerla conforme a su ingenio. Por lo cual, juzgué acertado hacer la obra con alguna falta, temiendo, y creo que con bastante causa, que a costa de salir perfecta y vistosa, le faltara, pese a toda su beldad —como dicen—, la ventura, que es mejor, y que no alcanzara el bien que se pretende, ni fuera su lección sabrosa para el negociante.

Una sola gala parece que pudiera tener toda nuestra brevedad, que no le daría poca gracia, a saber, el primor y elegancia en las palabras, de que en parte también carece la obra. Los demás vestidos y arreos de los que la desnudamos son tan fastuosos y de aparato que a las claras se entiende que ha sido un buen acuerdo quitárselos a quien hablaba con gente muy ocupada y distraída en los negocios. Mas este color vivo de hablar elegante no solo no impedía, sino que, antes bien, le añadía, como suele, una extremada hermosura, porque no hay hermosura más deleitable a los ojos y a las orejas que una sentencia doctrinal breve y cortesana en el lenguaje que se dice, cosa de que se preciaban mucho los que en Atenas profesaban hablar ático.

Pero áticamente respondo que no hice lo que sabía, que era extenderme, porque dañaba, ni que me aprovechara de esto porque no

sabía. Lo segundo, digo que, aunque se puede conjugar la elegancia en las palabras con la brevedad de la doctrina, no se lleva tan bien con la claridad, ni es fácil escribir primorosa y claramente toda una obra, si ha de ser compendiosa y breve. Muestra esta verdad con evidencia, lo primero, que estas sentencias áticas y estoicas, que, a través de la composición de escogidos y exquisitos vocablos, tanto agradan, son oscuras de entender aun a los buenos ingenios, que han de suplir con su viveza y erudición mucho más de lo que oyen, y para los rudos y tardos es necesaria una glosa y exposición si se quiere que las perciban enteramente. No se puede negar que, si afectáramos hablar en esta obra con elegancia, sería menester, por lo menos, quitar muchas conjunciones, de las que ahora va llena, mudar los modos en los verbos por la pronunciación blanda y suave del período, confiar mucho de la claridad y de la luz a la doctrina de las comas, cisuras y puntuaciones, que, como dijo el otro, es un género de comentario. En lo cual, no toda nuestra nación está ejercitada. Por ello, y aunque se diga y se pueda decir en semejante estilo la verdad, más veces se apunta —como dicen— se da a entender que se explique de plano.

Todo lo cual mueve a los doctores escolásticos, así griegos como latinos, a escribir sus materias sutiles y especulativas con palabras vulgares y comunes, aunque sean, como sabemos, elocuentísimos oradores. Se preocupan así más de explicar la verdad de forma precisa que elegantemente. El Filósofo, entre griegos, y Boecio, entre latinos, fueron primorosos eruditos en su lengua, mas en doctrina escolástica usaron a veces vocablos ásperos y algo rústicos, porque explicaban mejor alguna propiedad natural. En lo cual les imitaron nuestros teólogos -Alberto Magno, Ricardo, santo Tomás, san Buenaventura-, de quienes no se duda que conocían perfectamente el latín.

Lo tercero y último que digo, que esta conjunción y mixtura de brevedad y elegancia agrada mucho en una sola sentencia o respuesta presta y aguda, mas en una obra larga como esta enfadaría, por lo mucho que se perjudicaría la claridad, condición de mayor entidad. Esto entienden bien los que algo entienden de buena doctrina. Solo ladran sin cesar un género de gente intolerable que jamás puso pie fuera de la gramática, cuyo principal intento en materia de letras es parecer leídos, no serlo, tan enamorados de las buenas palabras que, por encajar en una razón dos buenos términos o hacer la sentencia rodada, cortarían por

medio una verdad sustancial o la explicarán confusamente. El mismo texto evangélico les enfada, pese a ser católicos, por faltarle la facundia ciceroniana. De esta clase eran san Agustín, antes de su conversión, y san Jerónimo, estando en el yermo. Según ellos confiesan de sí mismos, no leían con gusto sino a Platón, a Virgilio, Ovidio y Homero, hasta el punto de que fue necesario que los ángeles hostigasen y aun castigasen a Jerónimo, para que, como penitencia del delito pasado, prometiera entregarse al estudio de la Santa Escritura, de la que tanto provecho sacó después. A estos, suelo yo compararlos con unos mancebos solteros de tan desenfrenado apetito y corrupto juicio que solamente se enamoran de la beldad y lozanía de una mujer; los demás dotes y virtudes, aunque sean muy amables, no las estiman sin un buen rostro y donaire. Mas el varón cuerdo mucho más caso hace, conforme a la Escritura, de la castidad, prudencia y sujeción que de cualquier proporción hermosa de miembros corporales. Nace esta diferencia de que los mozos, gente viciosa, miran con ojos de aficionado; el virtuoso, con ojos de marido. De igual manera estos doctos, por estimar las muchas cualidades y gracias que tienen la sabiduría y la verdad, de sumo deleite y porte, echan siempre mano de la que le es más accidental, y a veces, artificial y postiza, a saber, el primor y elegancia en las palabras con que se explica y enseña. La tienen como amiga por pocos días, compuesta y lozana. Mas los verdaderos filósofos se casan con ella, imitando a Salomón, y la toman por eterna e indisoluble compañera. Así, miran principalmente su buena naturaleza y condición; las galas, atavíos y arreos, ellos se los dan y se los quitan cuando quieren y como es menester. Deberían enmudecer estos verbosos ante lo que dice Cicerón, cuya disciplina profesan y cuya elocuencia jamás acaban de exagerar. Él, cuando habla de lo necesario en un filósofo dice: “Nunca pedí en mi vida al filósofo que fuese facundo. Si acaso lo es, me alegro; pero si le falta, no les estimo por esto en menos”.

Mas, dejados estos aparte como a incurables en su dolencia, digo, en cuanto a la composición y división de toda la obra, que, como mi intento principal es instruir cumplidamente a un mercader en todo lo que su ingenio puede entender por reglas, no se pudo prescindir de ninguna de estas cuatro partes que tiene, porque, en sus contratos, viven tan mezclados mercaderes y cambiadores que no basta ya al mercader de muchos caudales comprar y vender, sino que también ha de cambiar,

para hallar en todas partes los dineros de los que tiene suma necesidad. Y en todo ello se mezclan tantas usuras de todas suertes, manifiestas y disimuladas, que convino dar una perfecta enumeración de todos estos contratos, esto es, de ventas, compras, cambios y usuras, al mercader y tratante, para que supiese el camino derecho de su arte y evitase y declinase los pasos peligrosos de ella. Y, al igual que la medicina no se contenta con conservar la salud, sino que muestra también cómo recobrar la ya perdida, resulta necesario mostrar cómo se restituirá en su fuerza y vigor la conciencia del tratante que enfermase en la ejecución de estos negocios con dos mil excesos que suelen cometerse.

La enfermedad corporal consiste en la desproporción de los humores; la espiritual, en la transgresión y quebrantamiento de la justicia y en un agraviar al prójimo con quien se trata, cuya medicina única es la restitución. Por ello, fue menester que escribiésemos el último tratado de ella, para que no solo tuviese un buen regimiento de salud en estos opúsculos, sino también una receta de los jarabes y purgas que se han de tomar para salir de la enfermedad cuando en ella se cayese. Y dado que lo más razonable es entender la naturaleza de un contrato y su equidad antes que el mal y los defectos que suele a veces tener, el orden más conveniente fue que el primer tratado versase sobre mercaderes y el segundo, de cambios, donde se enseña a tratar de un modo seguro, que luego siguiese el de usuras, en el que se descubren los vicios que se cometen, y que el último fuese el de restitución, que supone la destrucción de los vicios y la corrección y el enmendarse de los cometidos.

PRÓLOGO DE ESTA SEGUNDA EDICIÓN

Sale esta obra con tantos añadidos que parece nueva; por ello, en nuevo prólogo debemos dar nueva razón de nuestro trabajo. Mas nadie debe reprender ni la brevedad primera ni la extensión de esta segunda, porque las obras humanas adquieren su aumento y perfección con el transcurso del tiempo, como efectos, en fin, del hombre, que — según dice el proverbio— ninguno nació grande, ni jamás en arte alguno de repente salió consumado. Poco a poco, va en ellos aprovechando, hasta arraigar con el uso o el ingenio el buen hábito. También, como esta suma se compuso para gente muy ocupada en negocios, fue grande el cuidado que tuve de no explayarme, para no empachar con la lectura. Así, acobardado yo, quedó ella corta en algunas partes. Después, la recibieron todos, tanto doctos como indoctos, con tan buena voluntad que me pareció que, sin temor, podría extender un poco más muchas de las resoluciones primeras, mayormente habiéndomelo aconsejado así al principio gravísimos doctores. Y a decir verdad, los casos morales, por ser actos de la voluntad, son un mar sin suelo. Cada día se ofrecen nuevos y, de los ya antiguos, nos vienen noticias nuevas. Y sería un mal acuerdo callar lo que de nuevo se ofrece, si es tan provechoso como lo que primero se publicó.

Así que salen bien explicadas casi todas las materias, con nuevas razones y argumentos persuasivos de la verdad y nuevas resoluciones de negocios importantes al comercio y contrato común.

Añadí a toda la obra, no con menos causa y necesidad, un opúsculo de la ley natural, que es el fundamento en el hombre de todas las leyes positivas. La *eterna ab eterno* va primero, mas no nos obliga si no se

nos promulga y notifica; y se la promulga por la ley natural y divina, y las humanas positivas, de todas las cuales, la natural en nosotros es la primera. Así vemos que, cuando Dios en el monte Sinaí dio la ley a Moisés, donde le enseñó lo justo con Dios y el prójimo, los primeros preceptos fueron la ley natural; y estos se los dio con mayor autoridad y más ceremonias, a saber, diciéndoselos de palabra y dándoselos escritos en dos tablas de piedra. Todos los otros judiciales y ceremoniales relativos a su culto y templo, los puso *vivae vocis* oráculo, que dicen. Y, en las tablas, si los tres primeros pertenecían a su honra, son también en parte naturales, porque el que haya un solo Dios todopoderoso, y que es injusto jurar en vano en su santo nombre, y muy justo que el hombre descanse y se desocupe algún tiempo para conocerle y reverenciarle, la lumbré natural nos lo muestra y por ella lo alcanzamos.

Y, puesto que el hombre ha de medir y reglar sus actos por las leyes, que son su regla y referencia, conviene que no ignore la primera y principal de las que le obligan: mayormente, que lo más justo y recto de los contratos humanos es de ley natural; que, si la positiva dispone acerca de ellos muchas cosas, las más de ellas se refieren a solemnidades y requisitos circunstanciales. Lo sustancial, en su mayor parte, emana de la ley natural, por lo que, si se la ignora, es imposible entender la equidad de los contratos. Por lo cual, me pareció muy necesario, habida cuenta de la gran ignorancia que existe acerca de ella por parte de muchos, tratarla y explicarla. Espero en Nuestro Señor que, como sale más perfecta esta edición, no será recibida con menor voluntad.

NUEVO PRIVILEGIO Y TASAS

Don Felipe, por la gracia de Dios rey de Castilla, de León, de Aragón, de las dos Sicilias, de Jerusalén, de Navarra, de Granada, de Toledo, de Valencia, de Galicia, de Mallorca, de Sevilla, de Cerdeña, de Córdoba, de Córcega, de Murcia, de Jaén, de los Algarves, de Algeciras, de Gibraltar, conde de Flandes y de Tirol, etc.; por cuanto por parte de vos, fray Tomás de Mercado, de la orden de Santo Domingo, nos fue hecha relación diciendo que el año pasado, con licencia nuestra, habíais impreso un libro titulado de contratos, al cual faltaban ciertos capítulos muy necesarios, y ahora los teníais acabados, que era de los que hacíais presentación; y que por ende nos suplicabais los mandásemos ver y examinar y, vistos, daros licencia para imprimir el dicho libro con estos capítulos de los que se hace mención, o como la nuestra merced fuese; lo cual, visto por los de nuestro Consejo, habiéndose hecho en los dichos capítulos y adiciones la diligencia que dispone la pragmática hecha ahora nuevamente por nosotros, fue acordado que debíamos mandar esta carta para vos por la dicha razón, y lo tuvimos por bien. Por la cual, os damos licencia y facultad para que, por esta vez, vos, o la persona que vuestro poder tuviere, podáis imprimir e imprimáis el libro del que se hace mención, junto con los dichos capítulos y adiciones, sin que por ello caigáis ni incurráis en pena alguna. Y mandamos que, después de impreso, no se pueda vender ni venda sin que primero se traiga a nuestro Consejo, junto con el original que en él fue visto, que va rubricado y firmado al final por Juan de la Vega, nuestro escribano de cámara de los que en nuestro Consejo residen, para que se vea si dicha impresión está conforme con el original y se tase el precio por el que se hubiera de

vender cada volumen, so pena de caer o incurrir en las penas contenidas en la pragmática y leyes de nuestros reinos. Y no hagáis ende al. Dada en Madrid, a tres días del mes de noviembre de mil quinientos setenta.

El doctor Diego Gasca.

El licenciado Atienza.

El licenciado don Antonio de Padilla.

El licenciado Fuenmayor.

El doctor Fredín.

Yo, Juan de la Vega, escribano de cámara de Su Majestad, la hice escribir por su mandado, con acuerdo de los de su Consejo.

Tasa

Yo, Gonzalo Pumarejo, secretario del Consejo de Su Majestad, doy fe de que los señores del Consejo de Su Majestad, habiendo visto el libro titulado Tratos y contratos, que compuso el padre fray Tomás de Mercado, de la Orden de Santo Domingo, le tasaron a cinco blancas cada pliego de dicho libro en papel y mandaron que no se pudiese vender ni vendiese sin que primero se pusiese esta tasa en la segunda plana de dicho libro. Y para que de ello conste, por orden de los dichos señores y a petición del dicho padre fray Tomás, di la presente, que es hecha en la villa de Madrid, a diez días del mes de marzo de mil quinientos setenta y cuatro.

Gonzalo Pumarejo.

Libro I

Introductorio de toda la obra, donde se trata de la ley y razón natural, y de la virtud de la justicia que en ella se funda y de ella sale

Capítulo I

**Qué cosa es ley natural de sus causas, fuerza y virtud; cómo la
justicia conmutativa de los contratos estriba en ella**

Habiendo de tratar en esta obra, en general y en particular, de todos los contratos humanos (excepto el matrimonio), y no solo de la praxis y el estilo, sino principalmente de la justicia y equidad con que se deben celebrar, parece muy conveniente descubrirles a los tratantes el principio fontal de donde manan tantas condiciones, tantas reglas y distinciones como los contratos piden y nosotros pondremos. No dudo de que, leyendo estas nuestras resoluciones, desee alguno — y por ventura muchos— entender de dónde les nacen a los tratantes tantas obligaciones como las que aquí explicamos, y quién los obliga a tratar con estas condiciones, siendo hombres libres. Para ello, me pareció muy oportuno explicar aquí las causas de todas estas reglas, los fundamentos principales de esta justicia que enseñaremos, por la que todos entiendan que, ni en toda la obra, ni en ninguna parte de ella, obligamos a nadie por nuestra sola autoridad o voluntad, sino por otra mayor, que es eficaz y poderosa para obligar a todos los hombres. Es la de Dios, la de la naturaleza, la de la Iglesia o la república, y, primeramente, la de la razón y ley natural, que es de donde más cerca se deriva toda esta doctrina, dado que se trata de la medida y regla más propia de las obras humanas, y de la que menos hablan hasta ahora y entienden los tratantes. Así, casi ninguno de ellos tiene o juzga un contrato por lícito o ilícito por ser conforme o repugnante a la ley natural, ni aun cuando oyen estas palabras las entienden más que si fueran griegas. Por ello, será provechoso darles noticia de este firme fundamento en el que descansan todos sus negocios, y avivarles esta luz que, como siempre arde en ellos mismos, así perpetuamente la habrán de seguir, ya que es la estrella que, en la noche oscura y tenebrosa de esta vida, nos guía.

Aristóteles, en el I de la *Metafísica*, nos enseña una verdad muy experimentada: que los animales se mueven por instinto natural, mientras que los hombres viven por razón y arte. Aunque también podríamos decir que todos se gobiernan por la razón, a diferencia de los brutos, que se rigen por la de Dios, que les puso este instinto natural, el cual, sin libertad alguna por su parte, los despierta, mueve e impele; el hombre se rige por la suya racional propia, la cual también es don divino. Puso Dios en los brutos un instinto natural y, en los hombres, la lumbre de la razón que, como dice David, es un retrato, aunque imperfecto, de

la luz divina. Dios es luz espiritual, infinita e inaccesible, por lo cual, la lumbre espiritual del alma se puede llamar imagen suya. ¿Quién nos mostró, preguntan muchos — dice David — los bienes, lo que es bueno y lo que malo, naciendo tan ignorantes y ciegos? Y responde él, como dando gracias a su Creador: “Señalada y dibujada está en nosotros la lumbre de tu rostro, la cual, como baja y se deriva de ti, que eres sumo bien, así tiene por oficio particular mostrarnos claro cuál es nuestro bien y cómo se distingue del mal”. Así dice santo Tomás: “La ley natural es una participación de la ley eterna y una impresión de la lumbre divina en el alma racional”. Mas, en fin, mirando por sí las criaturas, es verdadera la sentencia del Filósofo: que los brutos animales se gobiernan por instinto natural y los hombres, por arte y razón. De manera que esta es nuestra lumbre y nuestra guía y regla, que puso Dios en el alma para que la siguiésemos y, por consiguiente, tiene autoridad divina para obligarnos a poner en ejecución su dictamen e imperio.

El instinto natural muestra a los brutos lo que han de hacer y los cautiva para que, sin contradicción, lo hagan. Mas, como el hombre tiene libre albedrío, convino que la razón le enseñase lo que debía hacer o dejar de hacer, mas dejándolo libre, conforme a su naturaleza, para que lo haga si quisiere. A esto llamamos obligar y obligación, a saber, cuando uno debe hacer algo siendo libre para hacerlo; de lo contrario, no sería ya obligación, sino coacción o cautiverio.

Pero, dirá alguno, ¿cómo obliga la razón al hombre si no puede castigar a quien le desobedece? Digo, lo primero, que para obligar no es necesario tener fuerza para castigar al desobediente, pues vemos que, muchas veces, se obliga un hombre a otro, sin que ninguno de ellos tenga jurisdicción para castigarse a sí mismo o al otro; basta que haya un juez que compela a las partes a cumplir aquello a lo que se obligaron. También, no hay duda de que las leyes justas obligan y no castigan ellas a los delincuentes, sino la justicia. Así podemos decir que, si no castiga la razón al que le es rebelde y contumaz, Dios, supremo juez, castiga severísimamente a los transgresores de sus preceptos; aunque a la verdad no le faltan, como a un verdadero príncipe, ni premio para los que se sujetan a ella, ni castigo para los rebeldes, porque gran premio a cualquier penalidad es el gran contento que el hombre recibe de hacer lo que debe y la paz que consigo mismo goza.

Dice Salomón que el bueno recibe gran alegría de obrar virtud. Si la paz corporal es meta suficiente de los peligros, gastos y trabajos de una larga guerra, porque, como dice Platón, no pelean los reyes sino por la paz de sus vasallos, ¡cuánto mejor premio de la virtud será la paz y sosiego espiritual del ánimo! A Job esta paz le era tanto bien, que lo consolaba en medio de todos sus sufrimientos. Decía: “Nunca jamás me reprendió mi corazón”. Y san Pablo, no solo como consuelo de sus grandes afanes, sino por gloria sólida y verdadera, tenía este testimonio: que la buena conciencia da al que obedece la razón; y al contrario, gran castigo es de la mala obra la reprensión áspera y grave de la conciencia que luego se le consigue. San Isidro dice que ninguna pena hay mayor que la que da la mala conciencia, porque ninguno puede vivir alegre siguiendo lo malo. Y Séneca dice que el más severo castigo de cualquier pecado es haberlo cometido, ya que el mal trae consigo anexa gran pena. Es tan grande que, en medio de su alegría viciosa, entristece al ruin y le agua con dolor su contento.

Los antiguos filósofos, sabiendo con gran certeza que, casi de justicia, se le debía a la virtud premio, y al vicio, castigo, y viendo a los más de los virtuosos pobres, trabajados y abatidos, y a muchos viciosos con descanso y honra, preguntaban cómo en los unos la virtud carecía de galardón, y en los otros, la mala vida, de pena. Y era tan aparente la duda que inquietaba no poco a Isaías y al rey David —los más excelentes de todos los profetas—y les hizo pensar y trabajar por responder a la cuestión y satisfacerla. Mas los primeros (los antiguos filósofos), como no tenían la lumbre de la fe que muestra el premio del cielo y el fuego infernal, respondían que era bastante paga de la virtud el contento que consigo traía. Lo cual aprueba san Ambrosio, diciendo que es bastante felicidad y premio a los virtuosos trabajos la tranquilidad y sosiego de la conciencia; y gran pena judicial, el sinsabor y disgusto que el alma recibe del vicio, porque, aunque resulte sabroso al sentido, no puede no ser al alma más amargo que hiel.

Pero nosotros, que por la divina clemencia tenemos ambas filosofías, la natural y la divina, decimos lo uno y lo otro, a saber: que la razón tiene dos premios y dos acerbos castigos; uno, en esta vida, que es el sosiego o inquietud de la conciencia, y otro, en la futura, que es la gloria o el tormento eterno. Decía san Agustín: “Ordenaste, Señor, justamente,

que sea tormento para sí mismo el ánimo inquieto y vicioso. En lo cual, todos conoceremos cuán estrecha y forzosa es la obligación que la razón pone al hombre, puesto que con tanto exceso y perpetuidad se premia el cumplir y con tanta severidad se castiga para siempre el quebrantarla”.

El galardón excelente a la observancia y la pena severísima por la transgresión muestran evidente la gran obligación del hombre de obedecer y guardar la ley natural, porque nadie con razón sería tan rigurosamente castigado si no quebrantase lo que muy de clara justicia fuese obligado a hacer. De modo que, para poner en ejecución necesariamente alguna obra, basta que la razón lo mande. No es menester buscar otro emperador u otro legislador. Verdad es que, como Dios la puso casi como su vicario en el alma, Él manda también expresamente lo que la razón dicta, e incluso hace particular mención de ello en su Evangelio, y atentar contra ella es ir contra Dios. Así la ley natural, que es la que enseña la razón, es y se llama juntamente ley divina; y quiere Su Divina Majestad que sea de más fuerza y más obligatoria esta ley que muchas cosas que, más allá de ella, Él ha mandado. No hay preceptos divinos casi más forzosos que los naturales.

Acerca de esto, hay que advertir que adoptan dos maneras los preceptos que promulgó, así por boca de Moisés como por la suya propia. Unos son, aunque divinos, también naturales; tales son todos los del decálogo, que nosotros llamamos también Diez Mandamientos de la Ley: el primero, amar a Dios; el segundo, no jurar su santo nombre en vano; y así hasta el final. Todos estos, dado que Dios nos los manda, son también de ley natural y los dicta la razón. De tal modo que, sin que Dios los mandara, estábamos obligados a vivir conforme a ellos, porque la razón natural nos lo enseña sin doctor celestial ninguno.

Todos, bárbaros y latinos, se tienen por obligados a honrar y obedecer a sus padres y mayores, y a todos les parece mal agraviar a sus prójimos, y todos alaban y ensalzan hasta el cielo la justicia, como lo testifican sus libros, donde hallamos que condenan y abominan de muchos vicios que nosotros también reprobamos y prohibimos, como el hurtar, el mentir, el jurar en falso. También alaban y persuaden sobre lo que nuestra religión aprueba y manda, como servir a un solo Dios verdadero, decir siempre la verdad, guardar castidad fuera del matrimonio. Del amor de Dios, dice Platón: “Cuando el hombre se aparta de la caridad de Dios infinito, de

sí mismo se aparta”. Y de la reverencia que se le debe, dice Menandro: “Honra a Dios y haz tus obras divinamente”. Y de la obediencia paternal, dice Valerio: “Justísimo es castigar con tanta pena al hijo desobediente con cuanta se castiga quien ofende a Dios”. Y de la castidad, dice Cicerón: “Si consideramos la dignidad y excelencia del hombre, entenderemos cuán torpe es ser uno lascivo o vivir blanda, regalada y delicadamente, y cuán honesto guardar continencia y moderación”. Y, en fin, no hay vicio del que en particular no abominen, ni virtud que no encomienden y ensalcen, porque la razón natural que estudiaban y seguían reprueba las primeras e instiga a las segundas.

De aquí se desprende lo que escribe san Pablo, cuando trata, en la Epístola a los romanos, una cuestión profunda, a saber: cómo podían ser justamente condenados para siempre los que vivían en lo que entonces era casi toda la máquina mundial—Asia, África, Europa—, y ahora también los de este nuevo mundo de las Indias Occidentales, descubiertas en nuestros tiempos, si su gentilidad era tanta que ni tuvieron conocimiento de Dios, ni les fue promulgada o predicada la ley, ni la antigua mosaica, ni la nueva de gracia, porque solo se notificó y pregonó a los hebreos. Todos estos gentiles, al parecer, se podrían disculpar de sus actos viciosos ante el divino tribunal, así en el juicio particular como universal, alegando su ignorancia invencible, siendo cierto que ninguna ley obliga sino al súbdito que la sabe; al menos, es necesario que se haya promulgado en el reino y provincia. Responde el apóstol que estas gentes, que no habían oído la predicación de la ley escrita o evangélica, no carecían de ley porque, si bien no la tenían escrita toda en tablas de piedra, la tenían en cuanto a lo principal—que son los diez mandamientos— escrita en sus corazones, y les enseñaba lo que habían de hacer y les reprendía cuando no lo hacían (que es pecado de omisión) o cuando hacían lo contrario (que es el de comisión).

Que su conciencia reprenda a uno es argumento evidente de que es consciente de su error. Dice san Agustín: “No hay alma, por perversa que sea, en cuya conciencia Dios no hable”. ¿Quién escribió en nuestros corazones la ley natural, sino Dios? Y mandó que no hiciésemos a otros el mal que no queríamos para nosotros. Para entender esto no es menester aprenderlo en los libros, en la misma naturaleza lo leemos. Por este principio y regla, sabe muchas verdades necesarias quien se quiere

informar, no de todos, sino de su mismo corazón. ¿Quién, si se pregunta ‘querría que me hurtasen mi dinero, o trigo o ganado’, no se responde que lo aborrecería y tendría por muy malo? Lo mismo que si le gustaría que de él murmuren, o le injurien, o sus hijos y súbditos le desobedezcan; de ahí entiende que tampoco debe él hacer a otro ninguno de estos males. Pero, porque ya los hombres eran tan perversos que ni aun de sí mismos se querían informar y huían de su mismo corazón, que les enseñaba esto a voces, Dios, por su inmensa piedad, escribió en tablas de piedra esta misma ley que antes había escrito en el alma, para que los que rehusaban leer en libro y con ojos espirituales leyesen, aunque les pesase, con los ojos corporales. Mas, antes de que lo escribiese, ya lo había mandado desde el principio, en la misma creación del hombre. Dicen Juan Crisóstomo y el glorioso Epifanio que, en el mismo paraíso, antes de que hubiese letras, mandó Dios al hombre que guardase el decálogo, porque es una obligación con la que se crió y se engendra. De esta ley admirable hablaba Job, que vivió en ella porque nació muchos tiempos antes que Moisés, cuando preguntaba quién puso en las entrañas del hombre sabiduría. Ello es, según explica allí san Gregorio, que en las entrañas tiene puesto el conocimiento de lo bueno y de lo malo, si lo quiere advertir y seguir. Y san Jerónimo, en la epístola *Ad Metriadem*, dice: “Hay en el alma una santidad y pureza natural que, como una reina, sentencia lo que es bueno y malo”. Esta, antiguamente, era más señora y más poderosa en su reino, que es el hombre, al que le bastaba mostrarle estas operaciones; no era menester escribirla por sí. Puesta en el alma, era conocida y obedecida; ahora, está el hombre tan rebelde que es menester mostrársela escrita, y place a Dios que obedezca.

Así advierte ingeniosamente san Agustín la diferencia de los preceptos que puso el Señor a Adán y a Moisés: que al primero no le mandó con ley positiva que amase y guardase justicia al prójimo, no agraviándole; solo le mandó que no comiese del árbol de la ciencia, no porque no estuviera obligado a los antedichos preceptos, sino, antes bien, porque estaba tan obligado, y él, con la perspicacia viva del entendimiento que entonces tenía, lo sabía tan bien, que no era necesario ponerle particular precepto de esto. Porque, igual de inclinado y presto que está ahora a comer, pudiendo y teniendo hambre, y a dormir, habiendo gana, y a conservar su vida con buenos medios, así tan propio y presto estaba entonces el

hombre a todas las cosas de la virtud y justicia natural; por eso, solo le puso un estatuto \neg —que no comiese del árbol—, para que, al obedecerle en una cosa a la que, de suyo, no estaba inclinado, ni era de ley natural, le reconociese, con su obediencia, por señor. Mas, como Adán cayó, quedó tan fuera de tino con el golpe, que concluyó que es menester traerle a la memoria la ley natural, y Dios se contenta con que obedezca el hombre en lo que de suyo estaba tan obligado. Antes, le mandaba mirar, cultivar y guardar el paraíso; ahora, se conforma con que mire por sí mismo.

Cesó el precepto de guardar el sagrado vergel, mas duró y durará siempre el que antes de este le había puesto, que era la ley de la razón, la cual jamás se le pierde al hombre de vista, en cualquier parte, gente o reino que viva, por bárbaro, escita, o antípoda que sea. Por ello, dice divinamente el Apóstol que ninguno de estos infieles tiene excusa. Lo mismo es y se ha de decir de estos que de los fieles anteriores a Abraham, y de los que precedieron al diluvio general, y aun del primer hombre, con todo su estado excelente de justicia, como hace poco apuntábamos, al cual no le dio, fuera de aquel precepto, ley ninguna escrita o positiva, que se sepa; y nadie ha de pensar que lo había dejado sin ley, sino que le dio la natural, que le obligaba a muchas cosas. Esta corrió después toda la primera edad hasta el diluvio que hubo, según cuenta la Escritura en el Génesis, mil seiscientos cincuenta y un años, en todos los cuales fue conocido y adorado un solo Dios, creador del universo; que la idolatría no comenzó casi hasta el tiempo de Tharé, padre de Abraham. En todos estos siglos, no puso ley escrita a los hombres, y no hay duda de que quebrantaban la ley con el mal que hacían, pues tan acerbamente los castigó, y tan enojado se mostraba, que decía que le pesaba haberlos criado. Porque —como dice san Pablo—, donde no hay ley, no hay pecado, y, entonces, no habrían pecado de no haber quebrantado una ley; quebrantaban, cierto, la natural, lo que bastaba para ofender a su Hacedor y ser excluidos del cielo.

Por esta misma ley se juzga ahora a los gentiles, si algunos hay que no tengan noticia del Evangelio, porque, pese a toda esta ignorancia, no carecen de ley que les muestre lo justo e injusto, lo lícito y su contrario, y que les condene en su mismo corazón cuando no siguen lo bueno o van tras el mal, y por la cual serán juzgados al rendir cuentas. Conforme a esto, dice san Agustín: “Nunca Dios permitió que nadie ignore esta ley,

para que ningún pecador se disculpe diciendo que la ignoraba, antes bien, tenga ley por la que ser condenado”.

Toda esta doctrina católica es tan verdadera que, aunque nos la enseñen estos santos doctores, los mismos autores gentiles la enseñan más largamente, como personas que no temen otra mejor sobre la que pudiesen escribir o de la que tratar; que los nuestros, como tienen la ley evangélica, mucho más excelente, pues incluye la primera y añade otros muy grandes misterios y sacramentos, no insisten tanto en la natural como en la divina y celestial. Pero el testimonio y confesión clara de los infieles confirman con eficacia la sentencia y decreto que de ellos mismos damos; entre ellos, a mi juicio, el que más largamente y más por extenso y con mayor elegancia habla de esta ley es Cicerón, en el primero y segundo libro de *Leyes*, y prueba muy larga y elegantemente, y con muy evidentes señales y razones, que esta ley natural es mucho más antigua que todas las demás escritas, y antes que todas ellas conocida y sabida, y que de esta ley natural salieron cuantas después se escribieron. Esta es —dice— sentencia de todos los sabios: que tan gran bien como es la ley, no lo halló el ingenio de los hombres, como sí halló las artes y oficios que hasta ahora se han descubierto e inventado por ellos, sino que la ley es una cosa eterna, que rige a todo el mundo.

Además de esto, ¿qué cosa es la ley sino una recta razón que enseña y veda como conviene? Y no hay duda de que a todos nos dio Dios la razón recta, por lo cual se debe decir que a todos nos ha dado ley. Ciertamente es que, antes de que los hombres mandasen castigar el hurto y el homicidio, lo tenían por cosa perversa y mala; si por mala no la tuvieran, no la castigarían, de otro modo, no lo mandarían. Y antes de que mandasen al pueblo los mayores que adorasen a Dios y honrasen a sus padres, lo tuvieron y juzgaron por bueno y por muy debido. Así se concluye que, antes de que se fundase en el mundo ciudad alguna, y de que se escribiese libro, había ley en el hombre que le mostraba lo bueno y le vedaba lo malo.

Mas, dejando en silencio otras muchas razones, las cuales allí forma muy urgentes, digo, lo que es más, que está la ley natural tan impresa y arraigada en el entendimiento de todos los humanos que el pueblo de los romanos tenían por ley escrita entre ellos casi todo el decálogo al que ahora nosotros los fieles nos obligamos, como allí refiere Cicerón, cuando narra las leyes antiguas de su república; la cual acordé injerir

aquí porque me pareció admirable que los gentiles tuvieran una ley tan católica. Decían de esta manera: “Llegaréis a Dios con ánimo y cuerpo casto; honraréis a los padres y mayores; tendréis en poco las riquezas; al que lo contrario hiciere, Dios lo castigará; no adoraréis dioses ajenos, ni introduciréis nuevas sectas en la república, solo seguiréis la que el pueblo públicamente hubiera recibido y tuviera; quien jure en falso, será castigado con pena divina y humana, será infame; quien conociere a parienta suya, muera por ello; guardarás fielmente las treguas y paces que hicieres con tus enemigos y los contratos y pactos con tus vecinos; serás presto en cumplir los votos que a Dios hicieres”; junto a otros mil preceptos en este tono, todos morales, acertados y rectos, que por extenso va allí relatando y exponiendo.

Así que esta parte, que es el decálogo, es tan conforme a razón que ella misma lo enseña. Por lo cual Moisés, habiéndolo predicado al pueblo, exhortándole a su observancia, les decía: “No digáis que estos mandamientos son arduos y difíciles, que, antes bien, todos son conformes a nuestro sentido, esto es, conformes a lo que, según la lumbre de la razón, sentimos y juzgamos”. Por lo cual, resulta a las claras cuán reprehensibles son los que estos preceptos quebrantan, haciendo contra la voluntad de Dios y contra su misma razón natural.

Fuera de estos, hay y habla de otros mandatos, así en nuestra ley como en la antigua, sobrenaturales. Por ejemplo, entre nosotros, bautizarse, confesarse, obedecer a los prelados eclesiásticos. Mandatos que no se entenderían, ni a nadie obligarían si Dios no los promulgara. Y quiere Su Divina Majestad —porque volvamos ya al primer intento— que se cumplan primeramente los naturales. Así dicen como proverbio los doctores: “La gracia no destruye la naturaleza, antes la perfecciona”. Esto es, el Evangelio no exime al hombre de cumplir la ley natural y todo aquello que, en tanto que hombre, debe proseguir; antes le ayuda con gran virtud a ejecutarlo y le obliga más a hacerlo; quiere que, en cualquier caso, por urgente que sea, se guarde inviolable este dictamen recto de la razón. No se permite, aun por salvar la vida, quebrantar un precepto natural; y sí se permite dejar algunos preceptos propios de nuestra religión, o al menos diferirlos, si ha de costar la vida el ponerlos en ejecución. El bautismo, con ser tan necesario al cristiano, si uno entendiese de cierto que, si se bautizase, lo matarían, podría diferirlo

algún tiempo, en caso de que la persecución no naciese de algún puro menosprecio en el tirano, sino de odio hacia nuestra religión, o del celo de su secta y ritos. Lo mismo ocurre con la confesión sacramental. Y, en cambio, no se permite en caso ni peligro alguno la fornicación, aun la simple, delito contra la ley natural, aunque fuese por librar el pellejo. Antes se debe perder este que consentir en semejante torpeza. De modo que nuestro Dios quiere que se tenga principal y primera consideración con lo que Él mediante la razón nos manda, más que con algunos de estos preceptos divinos positivos, mayormente los que tienen por objeto y materia principal actos y operaciones exteriores, como estos que ejemplificamos y que por sí inmediatamente (esto es, por boca suya, y de sus ministros en su nombre) nos pusieron. En esto entenderemos con cuánto rigor obliga esta ley natural, siendo siempre la voluntad divina —como dice san Bernardo—, a que cada uno haga primero lo que principalmente está obligado a hacer. Y, pues quiere que por delante de todas las cosas se cumpla esta ley, conoceremos que es razón más que suficiente para hacer un acto o dejar algún contrato el que esta lo mande o lo vede.

También verán cómo en la expedición de todos estos contratos, ventas, compras, cambios, arrendamientos, préstamos (que son de los que en esta obra escribimos), no se le pide al mercader cristiano casi nada más de lo que deben guardar el turco y el árabe, porque la justicia y verdad que en ellos ha de observar, al menos en lo sustancial —como vender por su justo precio, no más caro cuando es fiado que cuando es al contado, prestar gratis sin interés, celebrar cambios reales y evitar los secos—, sale y es de ley natural, a la que todos, de cualquier estado y profesión, están sujetos por igual. Que si el derecho positivo para ellos algo dispone, más pertenece comúnmente a algunas circunstancias de estos negocios que no a su sustancia.

Aquí se muestra claramente cuán gran mal es que los mercaderes católicos no observen la justicia en su trato y comercio, pues a esto no les obliga su religión santísima mucho más que eso a lo que ellos, de suyo, están obligados y lo que debían guardar los muy idólatras. De manera que, cuando el mercader oiga que es usura la venta seca o fingida y el cambio, que no piense que le decimos algún misterio del cristianismo o revelación allá del Cielo, muy difícil de entender, sino que, antes bien,

es una doctrina muy llana, escrita en nuestra alma y en la ley de la naturaleza. La cual no es menos necesario guardar que la sobrenatural para nuestra salvación; antes bien, como vimos, era voluntad divina que se le tuviese principal respeto y en cuenta.

Y es también digno de consideración que, habiendo Su Majestad dado al mundo una nueva ley, que es el Evangelio, en el que mudó muchas cosas, derogando las antiguas e instituyendo otras nuevas mejores y más perfectas, del Decálogo no cambió nada. Así decimos que, de tres partes que tenía el Antiguo Testamento —moral, judicial y ceremonial—, las dos últimas se anularon en la Cruz y las derogó el Señor, queriendo que, desde el día de su resurrección gloriosa, a nadie jamás obligasen, excepto en el caso de que la Iglesia y sus prelados renovasen o repitiesen alguno de los judiciales por parecerles necesario. Acabó el cordero pascual con todos aquellos sacrificios de cabritos y becerros; cesó aquel solemne templo y altar; se anularon aquellas leyes rigurosas del talió; mas la primera, que es ley natural, permaneció y aun quedó con mayor fuerza, porque la declaró mejor y persuadió de ella con mayor eficacia, a saber, con la gracia del Espíritu Santo que derramó en nuestros corazones y con lenguas de fuego que puso en los primeros predicadores.

Todo esto muestra a las claras cuán obligatoria es la ley natural y cuán bastante razón es para condenar un contrato contrario a lo que ella manda, pues, siendo así, se dirigirá contra la voluntad de Dios, que particular y generalmente nos obliga a guardar siempre la natural. De aquí que lo más grave que pueden decir los doctores cuando reprenden algún vicio o reprueban algún negocio es que este va contra la misma ley natural. En verdad, no hay más que decir, ni puede ser peor.

Capítulo II

**De los principios de la razón natural, como, entre otros,
lo es la justicia, y qué cosa sea esta, cómo se ejercita y guarda
en los contratos**

Mas es digno de saber qué es lo que la razón dicta, pues de tan gran obligación es lo que manda. Lo primero que enseña es que se ame y siga lo bueno y se aborrezca y evite lo malo. Dice santo Tomas: “Los primeros principios de la naturaleza son querer el bien y aborrecer el mal”. De estos dos, como de fuentes, salen después todos los demás preceptos y documentos morales. Así, queriendo el rey David enseñar con suma brevedad lo que el hombre había de hacer para alcanzar la felicidad suprema, explicó solamente estas dos partes de la justicia “*diverte a malo et fac bonum*” (apártate del mal y haz el bien), siendo cierto que muchas partes son menester para merecerla, mas todas se encierran, como en su principio y raíz, en estas dos. En ellas se incluyen todas las virtudes y vicios, porque las buenas obras son bien verdadero, y las viciosas, verdadero mal. Finalmente, guardar estas dos partes es la sustancia, la flor y tuétano de todas las virtudes y leyes. Para esto sirven la prudencia, la fortaleza y la templanza: la primera busca medios y tiempo para poner en ejecución lo bueno; la segunda expulsa el temor y la cobardía, que retraen el apetito de ponerse en cosas arduas, como son, en su mayor parte, las virtuosas; la tercera vence y sujeta la sensualidad, que contradice y tiende a lo contrario.

Mas, como el hombre, por su naturaleza, se halla muy inclinado y aun necesitado a vivir en compañía de muchos organizados en república —porque no hay persona alguna que no tenga necesidad del favor de muchos para poder bien vivir en esta vida—, la razón provee lo necesario para semejante vida política, a saber: que este modo de vivir en congregación (y dado que, como dice el Filósofo, es para bien de todos y a cada uno le sale el apetito de ella del corazón) no sea a nadie dañoso, sino a todos provechoso, quieto y alegre, lo cual se consigue si lo que cada uno quiere de otros, eso mismo hace con ellos, porque lo justo y honesto que cada uno ama y desea para sí debe pensar que también agrada a los demás, por ser todos de una misma naturaleza. Por esta causa, dicen los filósofos que, entre los primeros principios naturales, uno de ellos es hacer a otros el bien que para ti propio querías, y el otro, negativo, no hacer lo que no te gustaría que nadie hiciese contigo. Estos principios los puso Cristo en nuestro Evangelio.

Y todo va encadenado, porque cada uno guarda para sí, como dijimos, amar el bien y aborrecer el mal, y para con su prójimo ha de guardar en

sustancia lo mismo, no haciéndoles por ninguna vía mal alguno, sino, antes bien, procurando hacerles todo el bien que pueda. Dice Aristóteles que lo bueno es de suyo amable, mas, a cada uno, el suyo propio muy amable, porque, dado que a todos los hombres deleita el bien, el propio deleita en extremo a su dueño. Y de lo que a cada uno tanto place, es justo que entienda lo que a todos dará contento. De aquí claramente se colige cuán necesario es para la conservación de la humanidad que a nadie agravemos y a todos beneficiemos, pues ninguno vive alegre en compañía de quien le daña, sino de quien le trae provecho.

Mas lo primero, que es a nadie agraviar, es siempre de obligación; lo segundo, que es hacer bien, unas veces es voluntario, y otras, de precepto. De estos principios provienen y nacen aquellas dos tan famosas e ilustres virtudes que son la justicia y la misericordia: la justicia para no agraviar, la misericordia para beneficiar. Estas ordenan al hombre con su prójimo, para que puedan vivir muchos juntos en provecho de todos, porque, aunque cada uno viva en sí, ninguno puede vivir bien por sí mismo, tiene necesidad de morar junto a otros, con los cuales, de ninguna manera, podría permanecer si le agraviasen o les agraviase. De esto entenderemos fácilmente que, igual de necesario que el alimento a la vida, lo es la justicia para la buena vida, aun la temporal, porque ni sin manjar podemos vivir, ni sin la justicia bien vivir.

No basta la prudencia, la fortaleza, ni la templanza, porque, para vivir uno bien, más necesario es que tenga que ser bueno para sí, a saber, no ser a nadie perjudicial, sino antes bien, a todos provechoso. Aquellas virtudes justifican al hombre ante sí mismo de tal manera que, aunque viviera solitario, le serían necesarias.

Mas de la justicia y misericordia tiene suma necesidad solo por la compañía, sin la cual le sería tristísima la misma vida. Y nadie puede morar en compañía con alegría agraviano a los compañeros, porque del agravio no resulta al que lo inflige sino tristeza o temor. De aquí se deriva que, como el hombre ama entrañablemente estar en congregación política, así la justicia, que ordena y conserva esta organización, es y ha de ser una constante y firme voluntad de dar a cada uno lo que le pertenece. De esta manera, a nadie agraviará y con todos podrá quietamente vivir.

La sustancia de todo lo dicho la resuelve con artificioso ingenio y suma brevedad Ulpiano en *El Digesto*, cuando dice: “Tres son los

preceptos o partes del derecho: el primero, vivir honestamente; el segundo, no agraviar a nadie; el tercero, dar lo suyo a su dueño”. Y nosotros lo podemos resolver en menos palabras, a saber: los preceptos del derecho son que sea el hombre en sí justo y a nadie injusto. Para lo primero sirven la prudencia, templanza y fortaleza; para lo segundo, la justicia con sus virtudes anexas y consiguientes, de las que ahora no es momento de tratar.

Mas es digno de saber cómo, viviendo y tratando con muchos en ventas y compras, préstamos y cambios, podrá la persona no agraviar a nadie: ciertamente, dando a cada uno, como dicen, lo suyo, esto es, lo que le pertenece y conviene, ora sea hacienda, ora sea honra —porque no solo posee cada uno su hacienda particular, la cual se le debe dar, sino también la reverencia y obediencia que su estado y el nuestro pide. A esto (es decir, dar a cada uno lo que le conviene y viene de derecho), lo llaman los teólogos hacer igualdad. Dice santo Tomás, que es nuestro príncipe: “Propio es de la justicia hacer igualdad en los contratos humanos”. E igualdad es ajustar dos cosas disímiles, como un caballo y cien ducados, que, en la esencia diferentes, vienen a ser iguales en la estima si lo valen. Y la justicia hace que, cuando se compra el caballo, se den por él los cien ducados y no menos, aunque se pueda con algún engaño o coacción conseguir por menos. Así se da a cada uno lo que le pertenece con igualdad: al que compra, su caballo; al que vende, otro tanto dinero, como dije, en el valor. Y si por un esclavo se dan doscientos ducados, si los vale, quedan iguales comprador y vendedor, aquel con su negro, este con sus escudos. Pero, en caso de darle menos, quedaría desigual el vendedor, al no dársele cuanto él dio; más se llevaría, ciertamente, el comprador al llevarse aquello que se estima en doscientos escudos, es decir, el negro, y no quedarle al vendedor sino ciento cincuenta, como suponemos. Esta desigualdad es y se llama injusticia. De suerte que el contrato, para ser justo, pide igualdad, no en las personas que contratan, que esas pueden y suelen ser muy diferentes, sino en las cosas que se contratan, y estas no en su naturaleza, sino solamente en el valor y estima.

De todo esto se infiere que el tratar con justicia implica hacer igualdad y equidad en los contratos, a lo cual nos obliga la ley natural, salida de nuestra razón, que dicta que a nadie agravemos, y cuya observancia obliga a todos los mortales, sin exceptuar a ninguno. De modo que

basta en cualquier contrato descubrir su desigualdad para mostrar su injusticia, y, descubierta, saber que se ha de evitar y huir, sin que sea necesario preguntar quién lo condena o veda, pues mostramos aquí que, con carácter general, la razón manda que guardemos justicia y detesta la injusticia. Y lo mismo es hacer contra la conciencia que contra la voluntad de Dios, que nos esculpió e infundió esta luz natural. Así, dice el Apóstol, todo lo que el hombre hace contra el dictamen de su propia conciencia es pecado.

No digo esto porque no vayamos a dar después razón y autoridad de lo que afirmaremos, que, como somos casi de los últimos que escriben, no daremos resolución que antes no hayan dado muchos cuya sabiduría fue sólida, de letras bien fundadas y gran autoridad. No nos agradan ciertas doctrinas nuevas y peregrinas, sino las muy antiguas. Mas quise abrir esta zanja y echar este fundamento a toda la obra, a saber: que era de ley natural hacer en nuestros negocios igualdad al prójimo y que lo contrario iba contra la misma lumbre del alma que nos da ser. Solo nos resta en este tercero capítulo descender más al caso particular, extendiendo esta doctrina con varios ejemplos, de los que no poca utilidad se sacará. Y aun, hablando claro, no resta más en toda la obra que singularizar esta regla tan suprema, pues en toda ella solo se enseña a que traten unos con otros sin agraviarse.

Capítulo III

De la distinción de la justicia y los contratos

De dos maneras se hace, como vemos, justicia: la primera, el juez entre las partes o vengando a la una, o haciendo pagar a la otra, según fuese el pleito civil o criminal, que o se trata de hacienda o de injuria personal. Y a esta virtud que gobierna los pueblos y administra a cada uno de los vecinos su derecho y lo mantiene y conserva en él, la llamamos justicia legal, porque es una virtud poderosa que ejecuta la verdad y equidad de las leyes. Es justo que esta resida en cualquier rector de multitud —como un príncipe o un prelado, un corregidor, que son ministros de las leyes—, porque no han de gobernar por su nuevo albedrío a la gente que tienen sujeta, ni sentenciar sus causas según su parecer, sino por las leyes escritas, en lo que ellas tienen ya de recorrido, que será siempre lo proveído, que será siempre lo justo y verdadero.

Cuestión muy aireada entre filósofos, así antiguos como modernos, es qué resulta más provechoso y acertado a la república: que reine en ella el hombre o la ley, esto es, que se gobierne por el juicio de un solo hombre cuerdo, o por el derecho establecido por tantos cuerdos y sabios como se juntaron para establecerlo. Y todos concuerdan con Aristóteles, quien determina que lo mejor es que reine la ley principalmente, y luego el hombre: la ley para mostrar lo que se ha de hacer, y el príncipe para hacer guardar y poner en ejecución lo que la ley muestra y suplir lo que ella no pudo proveer. Y es muy dañoso seguir su voluntad, dejando a un lado la rectitud de las leyes, aunque sean las que él mismo ha establecido, porque, por ventura, las estableció con mayor consejo y menos pasión que los que ahora tiene. Y, hablando en general, mucho mejor juzga una ley que un hombre: en primer lugar, porque la ordenaron muchos sabios, los cuales entienden mejor los negocios que uno; en segundo, porque no les movía pasión de amor ni de interés, que suelen cegar cualquier juicio, incluso el muy perspicaz, y tal vez movieran al príncipe o juez que vive y conoce a las partes que litigan, a una de las cuales hay mil motivos de amistad, de sangre, de plática o de vista que pueden inclinarlo. Por el contrario, a aquellos antiguos inventores de las leyes no les pudo cegar el odio o amor hacia los presentes, a quienes no conocieron. Cualquier persona cuerda debía y debe tener su sentencia por sospechosa cuando no la halla escrita en las leyes, conociendo su ignorancia y aun sus pasiones. ¡Cuánto más errará quien aparca, por su apetito corrupto, lo que con tanta integridad y virtud está proveído por derecho!

Gran bien procura al mozo, si es cuerdo, y no pequeño contento, regirse por el parecer de su padre sabio y discreto, y gran peligro, las más de las veces, salir del gobierno paternal, algo en lo que el hijo pródigo del evangelio erró. Y debemos creer que aquellos primeros príncipes y letrados fueron entregados por el Cielo a las repúblicas para que les sirvieran de padres, quienes, con tan buena intención y tanta consideración, estudiaron la equidad y justicia con que habían de ser gobernadas. Deberían alegrarse los gobernadores y jueces presentes de que, en negocios tan enmarañados y arduos, como es el regimiento de una ciudad o de un reino o la decisión de pleitos, los gobernase y guiase el saber y prudencia de los antiguos, y fatigarse cuando no hallasen escrito lo que se ha de hacer en algunos casos particulares. ¿Qué mayor gozo que, en las cosas principales, esté la persona que acierta? Y lo está siguiendo la ley, que casi nunca yerra. Verdad es que el príncipe tiene, y es necesario que la tenga, potestad para establecer nuevas leyes y derogar las establecidas y para dispensar de ellas. Mas digo que tanto consejo y prudencia como se requiere para establecer en un pueblo una nueva ley, y tantas causas y razones como son menester para justificarla, tanto y no menos se requiere para derogar la establecida o para no seguirla. Mas de esta justicia legal no tratamos en esta obra; en otras mayores se trata y enseña.

Hay otra justicia particular, que llamamos conmutativa, que debe estar en todos, así príncipes como vasallos, que muestra e inclina al hombre a no agraviar a otro, en defecto de la cual viene a ser necesaria la primera, ya que, si nadie agraviase a otro, superfluo sería el juez que juzgase. Mas, porque es imposible, en nuestro Estado corrupto, que falten mil agravios, injurias, robos, violencias, es sumamente necesaria la potestad pública que a los inocentes defiende y castigue a los perniciosos, y a todos refrene y contenga de oficio. Y porque la justicia hace al hombre justo, igual que hay dos especies de ella, también hay dos clases de justos, a saber: un juez justo, y un ciudadano justo. Justo es el juez que rectamente da su derecho a las partes, y el particular lo es cuando no daña a su prójimo.

Esta justicia conmutativa se ejercita y resplandece principalmente en los contratos que entre sí celebran los hombres. Son tantos que no todos tienen nombre aún; unos ya lo han alcanzado, otros han carecido

de él hasta ahora. Así, es muy célebre la distinción que hacen los doctores entre los contratos nombrados y los que no tienen nombre propio. Por ejemplo, que tú me des unos crisóstomos y yo te dé por ellos ocho ducados es un contrato que ambos hacemos y que se llama propiamente venta y compra. Pero si concertamos que tú vayas a Córdoba a tratar por mí este pleito, que yo iré a Jerez a cargar por ti mil toneles, es también contrato, mas no tiene nombre propio. De estos hay no pocos, aunque creo que no se les ha puesto nombre porque no son ahora tan frecuentes y llevados a cabo como los nombrados, que son muy continuos. De estos basta que tratemos en este capítulo, ejemplificando y mostrando que el que sean todos ellos justos y lícitos consiste en que en ellos haya igualdad, esto es, que iguale lo que se trata en estima y precio, y el ser ilícitos, en ser desigual y no ajustarse una cosa con la otra.

En primer lugar, cuando se trata de vender al contado, si se da lo que vale, es justo contrato, porque el valor y lo que se compra, según el juicio del pueblo, se ajustan. Mas si de esto se desdice, dando más o menos, ya hay desigualdad; o por algún vicio o defecto de la ropa —como tratamos por extenso en el libro segundo. De todas las reglas puestas, que todas asistan a este fin: que el precio iguale a la ropa.

En el vender al fiado por más del precio corriente, toda la injusticia consiste en una desigualdad que es cobrar más de lo que la mercadería de suyo vale. Y el trabajo aquí consiste en declarar esta disparidad y cómo no la justifica la dilación de la paga, ni ninguno de los otros argumentos que los tratantes suelen dar para disculparse. Vale una libra de Flandes mil setecientos, según lo justo; mas se vende fiada a mil novecientos. Una de las partes se excede ya en doscientos y, por consiguiente, este precio provoca desigualdad y se quebranta la justicia al no dar a cada uno lo que le pertenece, sino antes bien, quitándole lo que ya tenía, que son estos doscientos extra que le cobró. Alegan como motivo que tienen que esperar el pago; mas, probando —como probamos en su propio lugar— que ninguno de estos motivos aumenta el valor a la libra, consta con evidencia que quedan desiguales la ropa y precio. Vendíéndose adelantada la paga, se suele dar menos de lo que valdrá en el tiempo de la entrega, que es la medida y nivel de su justo valor. De este, quitando un poco, bien clara parece la desigualdad que se hace, como expusimos de este contrato en su lugar.

En el préstamo, con ser obra tan excelente, se condena solo el interés, que es la usura, porque solo este interés causa exceso y desproporción en el contrato. Que si se prestaron cien ducados y se le devuelven ciento diez, ya en los diez excede lo que se paga a lo que se recibió y, por consiguiente, los diez son la injusticia.

En los cambios reales, para que algo interese es necesario que sean desiguales en cantidad la saca y el pago. En esto, el acierto consiste en ajustar en estima lo que en cantidad y en número es desigual, mientras que la injusticia está en que sean en todo desiguales los dineros que se dan y se reciben. Para exponerlo y probarlo, expendimos un libro entero de cambios, porque son una madeja tan revuelta y enmarañada como ahora se ve en estos reinos que no tiene en toda ella dos hebras seguidas y parejas.

De modo que la justicia en todos los contratos es la igualdad que en ellos se ha de hacer, a lo cual —como extensamente probamos— nos obliga no solo la ley divina, sino también la misma natural. Y es suficientísima causa para reprobado algún negocio, por gran interés que tenga, que no sea conforme al recto dictamen de la razón, porque, según ya hemos claramente mostrado, nos la puso Dios por ley dentro de nosotros. Y no es maravilla que haya en nuestra alma una regla del Cielo, pues dice el mismo Señor que dentro de nosotros está el Reino de los Cielos. De lo cual se colige cuánto yerran los hombres que, para considerar cualquier contrato en particular por lícito, o al menos por ilícito, quieren que se les traiga un texto formal y redondo, sagrado, donde lo condene Dios. No quieren desistir o apartarse del interés o deleite a menos que sea por autoridad divina y, no habiéndola, si se les prohíbe y defiende lo contrario, luego responden que son opiniones de teólogos.

Lo primero, digo a estos que la ley divina es razón acertada, pues Dios, como enseñamos, por ley y regla nos la dio. Por eso, no explica en su Escritura todas las cosas morales en particular, porque ya nos ha dado desde el principio la lumbre natural, que nos enseña y encamina sobre lo que es justicia y razón, ayudada y avivada con algunas autoridades y apuntamientos divinos, revelados en sus escrituras santas, y con buenas y eficaces razones que los santos doctores escribieron, persuadiendo de lo recto y justo, o disuadiendo de lo contrario.

Los actos en que el hombre se ha de ejercitar para salvarse son de dos

tipos: unos naturales, como aprender, enseñar, ganar para vivir, gobernar a la familia; otros sobrenaturales, como creer en Dios trino y uno, amarle sobre todas las cosas como a fin supremo y bienaventuranza nuestra. Estos segundos, todos nos los muestra explícitamente Dios, porque son tan sublimes que no los sabríamos ni alcanzaríamos si Él no nos los revelara. ¿Quién sabría que es necesario el bautismo para la remisión del pecado original si en el Evangelio no se dijera: “Quien no fuere bautizado con agua y Espíritu Santo no podrá ver el reino de Dios”? Ante tales actos, es justo, cuando a ellos obliguemos a los fieles, que estos nos pregunten dónde o cuándo los reveló o mandó Dios o su Iglesia, porque no estamos obligados a más de a lo que Él o ella nos obliga. No basta la luz natural para inventar alguno de estos, de los cuales, por consiguiente, no hay que inquirir la razón o argumento en el que estriban y que les sirve de fundamento, aparte de la autoridad canónica, porque toda su razón es la voluntad divina que quiso salvarnos por estos medios y no por otros. Si es necesario que nos confirme el obispo o que nos unja con aceite el sacerdote, es porque el Señor instituyó estos sacramentos con los demás como instrumentos de nuestra salud.

Mas los primeros actos, como naturales que son, por nosotros mismos los entendemos —su bondad, su necesidad o malicia—, aunque, en verdad, mediante los ojos que Él nos puso en el espíritu. Por ello, y dado que no deja de repetir con carácter general, por sí mismo, por sus profetas y apóstoles, y por su Iglesia, algunas obras que la misma ley natural veda o manda, como ayudándola o fortificándola con su misma revelación, no las explica todas en singular. Así, da con ello lugar a su lugarteniente para que ejercite su oficio, y ocasión a nuestro ingenio para que se cultive estudiando este tesoro admirable que tenemos en unos vasos de barro.

De modo que, en lo relativo a estos actos, no hay que buscar la prohibición expresa o aprobación en la Escritura para tenerlos por buenos o malos, sino que sean conformes o disonantes a la razón, que es su medida. Así, generalmente, dice san Pablo que todo lo que no es conforme a conciencia es pecado. La causa próxima de su malicia es en estos la disonancia de la razón. Algunos, según dijimos, los prohíbe Su Divina Majestad, mas no menos lícitos o ilícitos son los que no están expresados en las letras canónicas, pues incluso los expresados no son

primera y fundamentalmente buenos o malos por estar allí vedados o prohibidos, sino por serlo de suyo y por discordar o concordar con la recta razón. De manera que, así como en los sobrenaturales, para saber si son necesarios, primero se busca autoridad que lo afirme, y luego razón o congruencia que persuada sobre ellos, en estos naturales se hace al revés: primero, es justo inquirir su malicia o bondad por buenos discursos, después buscar autoridad, si la hubiere, que lo confirme. En los sobrenaturales la razón es una criada; en estos, una señora. Esto lo digo no porque falten lugares y cánones sagrados a los que todo lo ilícito y lícito puede reducirse, o en los que fundarse, sino por desasir a la gente del pueblo de esta mata engañosa a la que se agarran y de la que echan mano; y también porque no es siempre tan fácil y clara la reducción para que la perciban todos.

Hasta aquí hemos tratado de la ley natural y divina, que son las principales en enseñarnos lo que conviene a nuestra felicidad; fuera de estas, hay otras positivas que ordenan muchas cosas necesarias según el tiempo y suceso, las cuales no sería justo que fueran determinadas por las primeras leyes, ni que estas en ellas se entrometiesen, por ser temporales y breves, habiendo de ser las primeras inmutables. Lo que Dios y la naturaleza mandan es perpetuo, no se puede mudar; mientras que lo relativo al derecho positivo varía con el tiempo, aunque, mientras dure, estamos también obligados a evitarlo o ejecutarlo.

Además de esto, muchas otras cosas se deja que las determinen la república y la Iglesia, así en una ley como en otra, en las cuales, como consta, tendrán autoridad para obligar a los súbditos. Ley divina es que se confiese el hombre de todos sus pecados, mas no singulariza la ley cuándo estará obligado a confesarse; deja esto a la Iglesia, para que lo determine. Precepto divino es también que ayunemos y nos mortifiquemos, mas cuándo y cómo, no lo explica; queda todo esto a la declaración de su Iglesia, que manda que esta abstinencia se haga en ciertos días de la cuaresma en las cuatro témporas y vigilias de apóstoles, absteniéndose de carne y no cenando. También de ley natural es que se venda por el justo precio, mas no enseña cuál es el justo valor de cada especie de ropa; lo deja a la república para que, cuando le parezca conveniente, lo tase. De manera que estas leyes y potestades eclesiásticas y seglares pueden obligarnos a celebrar nuestros contratos y negocios en ciertas

circunstancias y condiciones, y aun vedarnos algunos contratos que, aunque sean de suyo lícitos en general, en este tiempo o en esta tierra o a esta gente, no convienen. Todo lo cual se les encarga a los prelados y príncipes que lo provean y declaren.

De manera que, aunque seamos de libre albedrío natural, estamos más cautivos de lo que pensamos, no porque se nos quiten nuestra libertad y voluntad, sino porque, como, después del pecado, van sueltas, es menester voluntariamente cautivarlas y atarlas a muchas maromas, que son estas leyes que nos enseñan no solamente lo que hemos de hacer, sino incluso lo que hemos de querer. Y estamos obligados a guardarlas todas y ponerlas en ejecución en nuestros contratos, negociando, no según lo que deseamos y apetecemos, sino según ellas nos muestran y mandan.

La ley es regla de nuestra vida, en función de la cual medimos y nivelamos nuestras obras. En lo cual veremos (si hay, como enseñamos, ley natural, ley divina, ley eclesiástica y seglar) cuán reglados y medidos han de ser nuestros contratos, pues se han de medir con tantas reglas.

Libro II

Del arte y trato de mercaderes

Capítulo I

De la intención del autor

La experiencia es buen testigo de lo que afirma al Filósofo en sus *Políticas*: que comúnmente se aplica el hombre a emplearse en aquello que va más en consonancia con su patria o república, porque, como incurrimos a causa del pecado en esta pena —que nos sustentásemos con el sudor de nuestro rostro cultivando la tierra—, casi ninguna negociación hay, ni comercio hidalgo y honroso, que no dependa de la tierra o tenga alguna relación con ella. De aquí se desprende que, en unas partes, la mayoría sean labradores, en otras, pastores; en otras, estudiantes; en otras, soldados, según sea la disposición de la tierra más favorable a alguno de estos intentos y fines, porque hay ciudades, provincias y reinos cuyo suelo y territorio es muy adecuado para viñas o para olivas o pan; otras, muy cercanas a sus enemigos, cercadas, combatidas y molestadas por ellos; otras, faltas y necesitadas de ropa y mercaderías. A partir de lo cual, en su mayor parte, se conforma el intento y designio de los vecinos, que siguen en su forma de vivir aquello en lo que ven que su cielo y tierra les pueden ayudar más.

Conforme a esto, vemos que, en las Indias Occidentales, después de que los españoles las alcanzaron y posean con quietud el señorío y jurisdicción sobre los naturales, tienen comúnmente uno de estos dos tratos: que o son mineros o son mercaderes. O se dan a sacar oro y plata, o a llevar y vender la ropa que procede de España, porque todo aquel imperio es fertilísimo en esos ricos y preciados metales, y estéril y falto, por lo menos hasta ahora, de casi todo lo que es menester para una vida en sociedad y algo cómoda, que ni hay paños finos, ni sedas, ni lienzo, ni vino, ni aceite, sin lo cual no se pasa ni puede pasar bien la gente, en especial la española, criada en tanta abundancia de todo esto. Por ello, los hombres que moran en aquellas partes, o bien se dedican a esquilmar la tierra de estos tesoros que engendra y produce en gran cantidad, o bien a proveerla y henchirla de estas mercaderías de que tiene tanta necesidad, porque para lo uno y lo otro hallan en su disposición oportunidad y favor.

Esta misma razón y causa hace en esta ciudad de Sevilla que casi todos se inclinan a cultivar la tierra, que es gruesa y fértil para cualquier mies, o a tratar con todo género de mercadería y ropa menuda y gruesa, hallando en ello gran comodidad y aparejo. Lo uno, como es puerto del mar Océano por el río de Guadalquivir, tan celebrado entre todos los autores antiguos, aun extranjeros, que llega desde Sanlúcar hasta ella, por donde

se entra y sale a tantos reinos cercanos y remotísimos, también es la puerta y puerto principal de toda España, donde se descarga lo que viene de Flandes, Francia, Inglaterra, Italia y Venecia, y, por consiguiente, de donde se provee todo el reino de estas cosas que de fuera se traen. Por ello, siempre hubo en ella grandes, ricos y prominentes mercaderes, y fue tenida por lugar de negociantes.

Pero de sesenta años a esta parte, desde que se descubrieron las Indias Occidentales, se le presentó una ocasión muy oportuna para adquirir grandes riquezas, lo que convidó y atrajo a algunos de los príncipes a convertirse en mercaderes, al ver en ello pujantísima ganancia, porque se habían de proveer de aquí muchas provincias —la Isla Española, Cuba, Honduras, Campeche, Nueva España, Guatemala, Cartagena, Tierra Firme, con toda la grandeza del Perú—, de casi de todo género de ropa y de muchos avituallamientos y, en parte, hasta del trigo y harina que se ha de comer; lo cual todo, a causa de la gran penuria y falta que hay, y de la mucha plata y oro que también hay, valía y vale allá, como dicen, un Perú. Así, de este tiempo acá, los mercaderes de esta ciudad han aumentado en número, y sus haciendas y caudales han crecido sin número. Se ha ennoblecido y mejorado su estado. Entre ellos, hay muchas personas de reputación y honra, a quienes con razón se tiene y debe tener muy en cuenta, porque los caballeros, por codicia o necesidad de dinero, han condescendido, ya que no a tratar, sí a emparentar con tratantes, y los mercaderes con apetito de nobleza e hidalguía han trabajado para ascender, estableciendo y fundando buenos mayorazgos.

Así, la Casa de la Contratación de Sevilla y el trato de ella es uno de los más célebres y ricos que hay el día de hoy, o se conoce en todo el orbe universal. Es como el centro de todos los mercaderes del mundo, porque, en verdad, soliendo antes Andalucía y Lusitania ser el extremo y fin de toda la tierra, una vez descubiertas las Indias, se ha convertido en el medio. Por lo cual, todo lo mejor y más estimado que hay en las tierras antiguas, incluso de Turquía, viene a ella, para que por aquí se lleve a las tierras nuevas, donde todo tiene tan excesivo precio. De ahí que arda toda la ciudad en todo género de negocios. Hay grandes y reales cambios para todas las ferias, así dentro del reino como fuera, ventas y compras al fiado y al contado de gran suma, muy grandes cargazones, baratas de muchos millares y cuentos, que ni Tiro ni Alejandría en sus tiempos se le igualaron.

Y en cualquiera de estos tratos no puede dejar de haber, dadas la malicia y avaricia humana, algunos engaños y mil ardidés tan ingeniosos y, a veces, tan encubiertos, que hace falta particular ingenio para entenderlos, y aun ayuda y favor de

Dios para, vista la ocasión, no cometerlos y tramarlos. Y lo uno y lo otro, a saber, el gran volumen de contratos de estas gradadas, y los negocios interesados en ellos, y lo mucho que, muchas veces por ignorancia, según yo creo, se peca y yerra en ello, y el gran deseo que en muchos conocí y conozco de acertar, me movió a componer este opúsculo junto a los siguientes, para que les sirviesen de luz y hacha con los que ver los malos pasos que hay en el camino peligroso del arte de tratar. Con toda la brevedad posible, trataré del estado y condición de los mercaderes, mayormente de los de esta república, y de sus negocios y trato, porque para su utilidad y comodidad especial y particularmente lo escribí y publiqué en su lengua materna y vulgar, de modo que lean y entiendan sin intérprete cómo han de vender y comprar, asociarse, llevar sus encomiendas, enviar y surtir cargamentos, repartir costes, intereses y ganancias.

Capítulo II

Del principio, origen y antigüedad de los mercaderes

Cuando Dios crió al hombre, le dio un estado tan soberano de su misma persona que era señor absoluto de este orbe inferior y de todos los tesoros y frutos que en él hay y produce. Así les dijo, echándoles su bendición, después de que los hubo criado: “Creced y multiplicad, henchid la tierra y enseñoraos de ella, aun hasta de los peces de la mar y de las aves de la tierra”. Y lo fueron también todos los hijos y descendientes, más pacíficamente que ahora lo es uno de su casa y hacienda, de tal modo que todo fuera de uno y todo de todos, y no hubiera nada que cualquiera no pudiera usar y aprovechar, y por lo menos no repugnaba este universal señorío, al ser y disposición de su estado.

Mas, en pecado, perdió este general y común imperio, y se repartió por partes, aplicándose a cada uno la suya como legítima y herencia, y tuvo principio y origen la propiedad y se comenzó a introducir este lenguaje tan común de mío y tuyo, porque no tenían ya los hombres en sí aquella disposición, ingenio y virtud que era menester para una comunidad tan excelente y divina. Se requerían ciertas condiciones y calidades que tenía antes de que pecase y que, al hacerlo, perdió.

En primer lugar, que ninguno de ellos tuviese extrema necesidad de cosa alguna, porque la necesidad no tiene ley, ni aun paciencia, ni moderación; en cualquier lugar, aunque sea sagrado, en el que la necesidad halla lo que necesita, lo toma. Como leemos de David, quien, andando en su peregrinación y destierro, comió, por el hambre que padecían él y su gente, los *panes propositionis*, sin que se pudieran pasar o, por lo menos, sufrir y esperar fácilmente hasta su tiempo y coyuntura. Que si dos, como sucede, tuvieran menester de alguna cosa exterior, no podrían dejar de impedirse el uno al otro y turbarse entre ellos para conseguirla cada uno para sí mismo.

Esta majestad verdadera tenían entonces los hombres, que eran en sí para sí tan suficientes, y dependían tan poco o tan en nada de los bienes temporales, que aun sin el manjar y comida del que realmente tenían necesidad se podían pasar y sufrir muchos días. Ahora, estamos tan sujetos a estas temporalidades y tenemos tantas necesidades que es menester que cada uno tenga su hacienda, poca o mucha, para que sepa que se ha de valer con ella y deje que de la ajena se valga su dueño. Y fue esta división y partición tan necesaria por nuestra miseria y flaqueza que aun a los religiosos que se esfuerzan en imitar en algo aquella inocencia

original, haciendo voto de pobreza y poseyendo los bienes en común, es menester que el prelado les reparta y aplique a cada uno, en cuanto al uso, los hábitos, libros, papeles y las demás cosas, para que se sirvan y aprovechen en particular de estas cuyo uso les conceden, y dejen que de las otras usen y se aprovechen los demás, que también las necesitan.

En segundo lugar, se requería que no tuvieran ningún apetito de estos haberes, bienes y riquezas, y que, ni mucho menos, fueran sus deseos tan exorbitantes y desordenados como los nuestros, sino que procurasen y empleasen su esfuerzo en atesorar los bienes eternos en el Cielo y en aumentar los espirituales e invisibles en el alma, que no se menoscaban ni dividen aunque se den y repartan, antes bien se multiplican, crecen y se incrementan. Esto era menester porque al amor es muy anexa la propiedad, y el no querer partir ni comunicar lo que se ama. Se ama más una cosa si se tiene por propia. Si amo a Dios, es mi Dios, criador y salvador; si amo al que me engendro, es mi padre; si ama el padre a los hijos, son suyos; si la mujer al marido, porque lo tiene por suyo; y viceversa el marido a la mujer. Así vemos que comúnmente los bienes se dejan de querer después de que se ha entendido que se enajenan y se conceden a otro. Y si se ama el bien ajeno, es porque pertenece a mi amigo, o a mi pariente, o a mi vecino, o a mi prójimo. Si se quiere o desea el bien común, o es para mi religión, o para mi orden, o para mi patria, o para mi república. El amor trae inseparable siempre consigo este vocablo «mío» y le es entrañable y natural la propiedad. Por tanto, era necesario que no amaran estas cosas exteriores, para que, comunes, pudieran servir a todos, cosa que hacían e hicieron entonces los hombres con gran prontitud y libertad, no aficionándose ni depositando jamás el corazón en estos bienes temporales. Mas en nosotros ha crecido tanto su codicia que, si entonces hubiera sido tan grande como ahora, no habría bastado todo el mundo a uno, cuánto menos a todos, como ahora no basta.

En tercer lugar: era necesaria la condición de que con toda diligencia y cuidado se procurasen las cosas comunes, adquirirlas, aumentarlas y conservarlas. Lo cual hicieron de buenísima gana los de aquel estado, por la fervorosa y viva caridad que se tenían, de la cual es propio —como dice san Pablo— buscar y promover principalmente lo que afecta a la comunidad, estimando y teniendo en más el bien común que el particular. Ahora no hay quien no pretenda su interés y que no cuide más de proveer

su casa que la república. Así, vemos que las haciendas particulares salen adelante y crecen; las de la ciudad y consejo disminuyen, son mal proveídas y peor regidas. Así, dice Aristóteles que es inefable el deleite que el hombre recibe de ocuparse de sus propios negocios. No se puede fácilmente explicar cuánto sirve al caso, para hacer una cosa con alegría, que el hombre considere que es suya; al contrario, es grande la tibieza con que trata los negocios comunes. De modo que, perdida aquella primera caridad, fue necesario que cada uno tuviese alguna parte en las temporalidades, en raíces o en muebles, para que, ya que no el amor universal, al menos, el interés particular le moviese a conservarlo, de manera que creciesen todos los bienes repartidos y divididos, los cuales no hubiesen podido evitar ir muy a menos si se hubiesen quedado en montón — si se da por descontado el pecado.

Sucedió que como no correspondió a cada uno bienes de toda clase, sino de diversa —a unos, viñas; a otros, olivares; a otros, ganado; a otros, ropa, lienzos y paño—, uno tenía necesidad de lo que tenía el otro, y no pudiendo ni debiéndole despojar ni privar de ello, comenzaron a trocar unas cosas por otras. Daban trigo por aceite, vino por lienzo, paños por sedas, casas por heredades, ovejas por potros. Según lo que cada uno tenía y mejor se concertaba, buscaba aquello de lo que había menester. Este fue el primer contrato y negociación que hubo en el género humano —según el Filósofo afirma—, lo que los españoles llamamos trueque y los latinos, cambio.

Mas era un tipo de negocios corto e insuficiente, por ser el primero, porque todas las cosas humanas en sus principios o son pequeñas, o flacas, o bastas, o simples, y con el paso del tiempo crecen y toman fuerzas, a imitación del mismo hombre, del que, al principio de su ser, casi repugna pensar cuán nada es. Así, esta contratación era manca; ni había ni se podían hallar las cosas necesarias a la vida. Acaecía, como dice la Ley, que, habiendo yo menester de lo que tu tenías, no tenía nada que a ti te sirviese para algo, y, si la tenía, igualmente tenía necesidad de ella, y así no podía haber entre ambos trueque, y, por consiguiente, nadie proveía suficientemente a su casa y familia. Verdad es que, con toda su insuficiencia, duró este modo de tratar en muchas partes durante largo tiempo, que aún en la era de Platón, Sócrates y Aristóteles la usaban muchas naciones de bárbaros —como se dice en las *Políticas*—, y aún en

la nuestra también la usaban los indios occidentales que, pese a tener tan gran abundancia de oro y plata como hallamos, no los tienen por precio y valor de las cosas, ni ahora tampoco lo tienen los de la Florida; ni son sus ventas y compras, hablando en buen romance, más que unos cambios y trueques. Trocaban y truecan gallinas por mantas, maíz por frijoles, cueros por arcos, y así se proveen.

Mas a los antiguos, en quienes floreció el ingenio y la organización política, la necesidad los obligó a buscar otra negociación más larga, capaz y bastante, con la que se obtuviesen las cosas necesarias con facilidad y abundancia, e inventaron el comprar y vender por su justo precio, apreciando y valorando cada cosa por sí misma, en función de lo que pudiera servir al hombre, e hicieron precio común y general de todas las cosas la plata y el oro. De esta manera, sin desposeerse de las provisiones, alhajas o joyas que uno ya poseía y usaba, hallaba lo que necesitaba de nuevas. Este fue el origen de la venta y compra y de la invención de la moneda, como lo testifica y afirma el derecho. Trato que a todos agradó, excepto a Licurgo, quien, en las leyes que dio a los partos y lidios —como refiere santo Tomás en el opúsculo 20—, prohibió el comprar y vender, mandando que nada se vendiese, sino que todo se trocase. Mas fue esta ley muy ciega, la cual después ninguno siguió.

Contribuyó también a esta nueva invención de negociar el que, andando el tiempo, especialmente después del diluvio general, cuando se comenzó a poblar de nuevo esta máquina mundial, hubiera provincias y reinos estériles y faltos de todo un género de provisiones o ropa. En unas partes no se daban olivas o viñas, seda o granas; en otras, no había ganado vacuno ni ovejuno, igual que, a día de hoy, vemos carencias en muchas provincias, después de tanta industria, diligencia y trabajo como se ha puesto para que haya de todo, y no se ha aprovechado, y persisten faltas de muchas cosas necesarias. De estas, para proveer a todo un reino o ciudad, no se podía traer una gran cantidad acarreándolas, y era molestísimo llevar otra tanta ropa de acá para trocarla allá, y se incurría con esto en grandes costes. Y por lo uno y lo otro, acordaron los hombres escoger un par de metales que fuesen precio de todo lo vendible, para que en poco bulto y tomo se pudiese llevar el valor de mucho. Y, entre todos, escogieron, como dice Plinio, por muchas y notables razones, que trae en el 33 de su *Natural Historia*, el oro y la plata; aunque las

principales razones, a mi juicio, son dos: la una, que son más seguros y exentos de peligros que los otros —a todos ellos el fuego los muda, los gasta o disminuye, excepto al oro y la plata, a los que, por el contrario, los purifica, limpia y perfecciona—; lo segundo, que no hay metal que más dure y se conserve en cualquier parte que lo pongan, ya sea en el arca, debajo de la tierra, en el barro, o en las profundidades del mar.

Hecho esto, luego se introdujo la venta, porque cada uno, con este metal, especialmente acuñado, compraba lo que para la provisión de su familia convenía y, viendo que muchas veces faltaba en la tierra, se dedicaron muchos a traerlo de fuera a su costa y, una vez traído, a venderlo a los vecinos, con alguna ganancia sobre el costo y gastos que habían hecho. A estos, por la continua costumbre que tenían de comprar y vender, comenzó el vulgo a llamarlos mercaderes, cuya arte y profesión, como dice san Gregorio, es comprar ropa en grandes partidas y, sin que se transforme en otra clase o se mejore en la suya, revenderla por menudo, o traerla fuera de la ciudad, o llevarla a otra parte del reino, o a otro reino.

El mercader no busca ni aguarda que cambie la sustancia o cualidad de su ropa, sino el tiempo y, con el tiempo, el precio, o el lugar. Por ejemplo, comprar en Sanlúcar cien fardos de tejido de lana y venderlos aquí, dos a dos y tres a tres, o a varas en la tienda; traer también de Granada cincuenta piezas de seda y cargarlas con destino a las Indias. En ninguno de estos negocios se muda lo que se compró antes de que se venda, ni se mejora, si no es en el precio. Tratar en esto es propio del mercader. Mas sembrar 200 fanegas de trigo y, cogidas, venderlas, no es ser mercader, sino labrador; ya vemos cuántas mudanzas hizo el trigo que sembró antes de que en la era lo pusiese. Del mismo modo, comprar cien potros para hacerlos caballos y, una vez hechos, venderlos en una feria es trato de escuderos. Comprar gran cantidad de mosto, para que, hecho vino, se venda y se gane, es ingenio común de todos y no oficio de mercader, porque ya se mejora en sí el vino y casi cambia. Pero comprar cualquier género de ropa o provisión y, sin que en él haya mudanza, volver a venderlo, porque le aumenta el valor o cambia el lugar, esto es mercadear y negociar.

En este sentido, solo se les veda a los clérigos el ser mercaderes, a saber: que no traten comprando para tornar luego a vender hallando ganancia sin que en sí misma se mude la mercancía. No puede comprar

trigo y guardarlo en una cámara para venderlo, ni aceite, ni vino ya hecho, ni joyas, ni esclavos, ni cosa ya perfecta en su especie. Mas no se les prohíbe el sembrar, ni el labrar, ni el criar, aunque sea para vender, porque en todas estas actividades, según dice Aristóteles, hay gran conversión en la naturaleza y gran mudanza.

Volviendo a nuestro propósito, consta que los mercaderes son una gente muy antigua, que casi comenzaron a continuación de que el mundo se criara, aunque, como su ocasión fue el pecado, así siempre con la malicia lo han ido multiplicando. Verdad es que, en tiempos antiguos —como dice Plutarco—, cuando deseaban y buscaban los hombres lo que es digno de desearse, que es ver y saber, en gran reputación fue tenida la mercancía, especialmente el ejercitarla en partes remotas, como hacen los de España. Y hubo entonces eminentísimos hombres que se aplicaron al trato, aprovechando la ocasión de llevar a otros reinos mercaderías curiosas y costosas para ver gentes y ciudades, y para adquirir la gracia y confianza de grandes príncipes y reyes que, por obligarles a que trajesen de sus tierras joyas y preseas exquisitas, los honraban y mimaban mucho. Solón y Tales, los dos más sabios de los siete de Grecia, fueron toda su juventud mercaderes y después grandes filósofos, y Solón muy poderoso príncipe y prudente gobernador. Hesíodo, autor antiquísimo, y Plutarco afirman que, en aquellos tiempos, ningún género de vida que el hombre siguiese, ni ejercicio alguno en que se ocupase, ni trato ni oficio en que se ejercitase, era tan estimado y considerado entre las gentes como la mercancía, por la gran comodidad y provecho que causa, así en los tratantes como en todo el cuerpo de la república. Lo primero, esta arte provee a las ciudades y reinos de infinita variedad de cosas que ellos en sí no tienen, trayéndolas de fuera, no solo las que sirven de regalo, sino muchas veces necesarias para la misma conservación de la vida. Lo segundo, hay gran abundancia de toda clase de ropa, así de la propia tierra como de la extranjera, que es gran bien.

Los tratantes particulares también enriquecen enteramente y perfectamente el cuerpo y el alma, porque, conversando con muchas gentes, estando en distintos reinos, tratando con varias naciones, experimentando diferentes costumbres, considerando el diverso gobierno y organización de los pueblos, se hacen hombres universales, cursados y sagaces para cualesquiera negocios que se les ofrezcan. Adquieren y aumentan una

gran prudencia y experiencia para guiar y regirse, así en los sucesos particulares como en los generales. Son útiles a su república, por tener gran y variada noticia de lo que han visto y oído en su peregrinación. Vemos que han salido de los mercaderes varones muy excelentes que, con su prudencia y potencia, escaparon muchas veces de su patria de graves males en tiempos muy peligrosos, y aun edificaron ciudades muy populosas y ricas. El primer Mesalia fue mercader y fundador de una ciudad principal de Francia. Tales e Hipócrates, matemáticos, ambos varones ilustres, que con su filosofía y estudio alcanzaron en todo el mundo gran nombre, ejercitaron primero la mercancía. Además de esto, de aquel Platón, al que por su sabiduría y vida llaman todos los sabios ‘divino’, consta que, cuando fue a Egipto a aprender de los hebreos, llevó para vender gran cantidad de aceite, para ahorrarse el coste del pasaje. También Solón, reformador de los atenienses, hombre generoso, tuvo por acertado consejo practicar la mercadería para ganarse la vida, tras quedar pobre por haber gastado sus padres casi toda su renta en magnificencias, por ventura excusadas.

Después, es cierto, comenzó a ser el fin principal de los mercaderes el oro y la plata, no el conocimiento y noticia de las gentes y ciudades, cosa conforme a razón muy preciada. Vino entonces este arte a ser tenido en poca consideración y a parecerles a los ilustres afrentoso su ejercicio y uso, porque ya el ser mercader no equivalía a ser un hombre deseoso del bien de su patria, como antes, sino muy amante de su dinero y codicioso del ajeno, vicio que los hombres de buen ingenio siempre echaron muy en cara. Esta consideración merece el trato en el momento presente, según prueba manifiestamente el común juicio del pueblo.

El discurso y materia de este capítulo, aunque parece llano y que con claridad se ha puesto en términos comunes, se ha sacado de muchos antiguos doctores: de santo Tomás, 22; del Filósofo, en el 5 de sus *Éticas* y en el primero de las *Políticas*; del derecho canónico y del civil, ff. de *contrahenda emptione*, como aparece en las cotas y textos puestos al margen. Y, pues tantos han tratado de ello, justo será que sepamos qué asiento y lugar suele tener este estado entre las virtudes y vicios.

Capítulo III

Del grado que tiene el arte del mercader en las cosas morales

Entre los actos y acciones de los hombres, dice santo Tomás que hay unos de suyo buenos (como amar a Dios, alabarle, obedecer y honrar a los padres), otros de sí malos (como el mentir, el blasfemar, el hurtar), otros indiferentes, que en sí considerados ni tienen parte de bien ni de mal (como el pasearse, hablar, ir al campo, vestirse). Estos, de sí, no encierran ni virtud ni vicio, sino que, si se hacen con buen fin, serán buenos; y si con malo, malos y viciosos. Pero entre estos que están, por decirlo de algún modo, en el medio, indiferentes, hay algunos que se acercan, al menos en apariencia, más a un extremo que a otro. Unos presentan más disposición para la rectitud y justicia que para el pecado y la culpa. Callar, comer poco, vestir llano, son cualidades que más sirven a la honestidad que a la distracción y la disolución. Al revés, hay otros que, aunque no sean malos, lo parecen y tienen nombre y fama de ello, como el andar galano, vestir costoso, comer regaladamente.

Dice el doctor Angélico que de este último tipo es ganarse la vida con el trato. Lo vuelven de tan mala apariencia y reputación la facilidad que presenta para criar y aumentar muchos vicios, en particular la avaricia. No se puede negar —como dice Aristóteles— que el intento común del tratante es aumentar su caudal negociando. Un deseo, según dice Solón, que había experimentado sin regla, medida, ni término. Aunque, como dice allí el Filósofo, deberían tenerlos (regla, medida y término) la riqueza y el deseo de ella, pues no son más que un instrumento de la vida, que es tan breve; pero resulta tan gustoso a todos que se convierte en un argumento que, con eficacia, tienta la codicia del mercader, quien con dificultad y raramente escapa de ser vencido, porque con el ejercicio de su arte se le descubren y ofrecen a cada momento mil medios para ganar e y obtener intereses, los más de ellos peligrosos y pegajosos. Y se requiere mayor virtud que la que ellos profesan para andar en pie y no caer en esas ocasiones en las que se sospecha que, o por malicia o por flaqueza, caen continuamente o andan siempre caídos.

Por esto tuvo siempre mala reputación este arte entre los sabios, así gentiles como católicos, y aun algunos entre ellos la vedan y prohíben absolutamente a los fieles. Uno de los cuales es san Crisóstomo que, en la Homilía 33, cuya sentencia está inserta en los sacros cánones, dice: “Al echar nuestro Redentor, según cuenta el Evangelio, a los que compraban y vendían de su templo, dio a entender que solo por milagro

puede el mercader servir o agradar a Dios”. Por lo cual, ningún fiel debía serlo y, si alguno lo quisiese ser, lo habían de expulsar de la Iglesia por excomunión. Lo mismo da a entender el rey David en el salmo 70, según la interpretación de los Setenta, donde dice: “Señor, esperanza tengo de entrar en tu gloria y gozar de tu descanso, porque no fui mercader”. Como si dijera: si lo hubiera sido, no tendría esperanza de salvarme, no porque el trato de suyo sea vicioso, sino por las grandes y continuas ocasiones que ofrece al hombre para serlo y olvidarse de su Dios y su alma. Lo expresa de forma muy admirable y resumida el Eclesiástico en una comparación muy propia. Dice: “Como el puntal en que estriba algún edificio se fija y afirma en su encaje, así el mercader vendiendo y comprando cometerá tantos pecados que le sean su encaje, de los que no pueda salir, por las muchas ocasiones”. Y como en ellos no hay ahora esta fuerza para resistir, piensan los santos —y no creo que se engañen— que en todas o en las más de las veces caen miserablemente. Y a tal punto llega ya la malicia que ellos amplían y dilatan el mal de su arte, inventando y añadiendo más modos y trazas para agravar al prójimo de las que ya consigo trae, lo que no es pequeño mal. Así, amenazando Dios a su pueblo con que lo había de repudiar y desamparar, entre las muchas causas que da para justificar su repudio, puso la iniquidad y avaricia de sus mercaderes hebreos. Tus mercaderes —dice— y tratantes desde su mocedad andan errados y ciegos.

Dos males muy graves y perniciosos dice el doctor Angélico que son anexos a este trato: el primero, un profundo olvido de Dios y de las cosas espirituales, porque ocupa tanto el ánimo con su tráfico y bullicio que totalmente lo distrae o trae fuera de sí; el segundo, derivado del anterior, que se cometen y frecuentan muchos vicios, porque un hombre vacío de Dios, que es todo bien, no puede no recibir e incluso llenarse de mucho mal.

Pero, en fin, su distinción y grado es que este acto sea en sí indiferente, aunque se incline y encuentre muchas más ocasiones para el mal que para el bien. De donde colegirán cuánto necesita trabajar quien se quiere salvar en este estado, ya que ha de ir continuamente nadando contra la corriente, porque si se deja llevar por el agua de la codicia, no puede dejar de ir a dar a la mar de la muerte —como dice San Pablo cuando escribe a Timoteo. Lo cual deben advertir principalmente los de esta ciudad, que por todas vías y modos son mercaderes.

Dice Aristóteles que tres partes tiene este trato: unos son mercantes por mar, llevando o trayendo ropa y grano en naves y embarcaciones; otros por tierra a la ciudad, con animales de carga o en carros; otros, dentro del pueblo, compran por junto y grueso a los extranjeros y venden por menudo a los ciudadanos. Mas estos señores de gradas están tan pagados y contentos de su estado y viven tan prósperamente que en todo y de todos modos quieren ser mercaderes y ejercitar el trato. Son tan caudalosos que unos mismos traen de Castilla, de Medina del Campo, de Segovia, de Toledo, de Córdoba, de Écija y de otras partes diversos géneros de mercadería, también de Flandes y de Italia por mar, y parte de ello lo venden aquí como mejor pueden, y parte de ello lo vuelven a cargar para las Indias. Y aun ahora, pareciéndoles que se les iba por alto un negocio de mucha ganancia, que es la agricultura y labranza, los más de ellos ya han comprado y hecho en ese Ajarafe y Sierra Morena grandes heredades y haciendas de toda suerte: huertas, sementeras, viñas, olivares. Ciertamente se atreve a mucho quien se ocupa y derrama en tantos negocios resbaladizos, si ha de tener en todos ellos cuidado de sí mismo, porque cualquiera de ellos basta para hacerlo olvidarse de sí y desviarle de la senda y vereda de la justicia, cuánto más cuando son tantos en número y tan grandes en cantidad. Algunos varones religiosos y doctos he visto que, al tratar esta materia tan llena de nudos ciegos, después de hablar largo y tendido, resuelven persuadir a sus amigos de que busquen otro modo de vivir y que dejen este.

Yo no quise en este opúsculo ser predicador sino doctor, no retórico facundo y elegante, sino teólogo moral, claro y breve. Así, no escribo persuadiendo y exhortando a lo mejor y más seguro, sino enseñando lo que es lícito e ilícito. En lo demás, que cada uno se aconseje con su confesor. Y dado que el trato, pese a que expone al mal, se puede, aunque con dificultad, ejercitar bien, mi fin será mostrar qué intención debe tener el mercader en sus negocios, qué medios ha de escoger, para que pueda ganarse la vida presente de tal modo que no pierda la futura.

Lo demás, que es persuadirles de que se aparten totalmente del trato, no me quise ahora detener en hacerlo: en primer lugar, al ver que no han llegado a ninguna conclusión los que en ello se han detenido; en segundo y principal, por tener en cuenta la suspensión en que quedó el glorioso san Agustín, quien comenzó una vez a persuadir sobre esto en el salmo 70,

y de cuya amonestación y reprehensión me pareció incluir aquí algunas sentencias, por ser doctrinales, graves y provechosas. «Hínchase mi boca —dice el soberano rey David— de tus divinas alabanzas». Exclama sobre esto el glorioso doctor: “Oigan esto los mercaderes, cuya codicia es tan desordenada que, si alguna pérdida les sucede por mar o por tierra, dicen muchas veces palabras aun blasfemas, como alaba a Dios en su boca quien, por despachar o vender su ropa, no solo miente, sino confirma aun con juramento su mentira; cuya vida es tal que, siendo cristianos, dan ocasión a que blasfemen el nombre del Señor los gentiles e infieles, porque, al ver que ellos escarnecen la ley evangélica y su perfección, se dicen los gentiles unos a otros: «Mirad las costumbres de estos católicos». Así que enmiéndense y corrijanse los cristianos y no sean mercaderes. Mas me dirás que provees la república de muchos bastimentos; que, si algo ganas vendiendo más caro de lo que lo compraste, es como estipendio y salario de tu trabajo, según está escrito en el Evangelio que digno es el obrero de su jornal. «Si miento y juro, vicios y pecados son míos, no del arte, que muy bien se podría ejercitar, si yo quisiese, sin mentir ni jurar. Esto me amonesta y persuade, no de que deje de ser mercader, sino de que deje de ser mentiroso y perjuro. Si este oficio me mandas dejar, dime en cuál quieres que me ocupe. ¿Qué oficio hay en la república que el hombre ruin no pueda usar mal? ¿Por ventura no jura o no blasfema el labrador cuando no aparecen las nubes o no aparece el sol a su tiempo?»”. Así va ejemplificando otras muchas materias, y se contenta con que, aunque no dejen el arte, al menos lo ejerciten con rectitud y justicia, no mezclando el arte, que de suyo no es malo, con tantos males.

Y así me quedo yo, y contento, especialmente porque dudo de que puedan dejar de ser mercaderes los de esta ciudad, siendo tan necesario y provechoso que lo sean para tantos reinos. Una sola cosa me atrevería a decir, y se debe decir brevemente y aun aconsejar a quien quisiere ser aconsejado: que no sea mercader de todo, sino de un tipo —que o cargue para las Indias, o traiga de Flandes y Levante, o dedíquese a la labranza y ocupaciones de la tierra. Vivirá más recogido y con menos ocasión de pecar. Mas, dejado esto ya aparte, veamos qué fin debe mover y atraer al mercader; después trataremos de los medios.

Capítulo IV

Del fin e intención que debe tener el mercader en sus tratos

Se vende o se compra de una de estas dos maneras: o para provisión de la familia, o para ganar algo vendiendo y comprando. Es decir, compramos para gastarlo y consumirlo, o para obtener ganancias vendiendo. Para la casa se compra trigo, cebada, vino, aceite, tapicería, sedas, lienzos. Todo esto y otras cosas de este tipo se suelen comprar para gastarlas en uno mismo, en la mujer, hijos y criados, para proveer sus heredades o para las vendimias, cosecha o siega. Este comprar o vender es un negocio tan lícito que resulta natural, como honrar a nuestros mayores, porque no estamos menos obligados a sustentar a los menores que están a nuestro cargo y obediencia que a honrar a nuestros superiores. Y vender uno lo que le sobra, o lo que se le antoja, para comprar con el precio que obtiene lo que ha menester para su sustentación, es de obligación y lícitísimo. Mas esto, aunque es comprar y vender, no equivale a ser mercader, sino hombre político y cuidadoso en lo que es justo que lo sea.

Hay otro género de ventas que es comprar alguna ropa, como fardos o toneles de vino o aceite, para llevarlas a otras partes o, aguardando otros tiempos, revenderlo por más de lo que costó. Entender y vivir de esto, como dice la ley, es ser mercader. Y a este le buscamos algún buen fin, para que lo haga bueno, que al otro no es menester buscárselo, que él lo tiene de suyo santísimo.

Lo principal que justifica a un hombre es la recta intención. Así, lo primero que debe procurar el tratante es tenerla, pretendiendo solamente lo que la ley de Dios manda o permite, ya que es en todo acertadísima. Muchos fines buenos puede tener, unos mejores que otros; pero el más propio es que pretenda proveer a la república de los bastimentos, ropa o mercerías que le faltan. Y lo pueden y deben pretender los de esta ciudad que cargan a las Indias o los que están allá, pues, en realidad, de verdad las proveen de cosas necesarias para la vida humana, que, si de acá no se llevasen, se pasaría allá gran trabajo y miseria. Con esta intención, sería su trato de gran mérito ante Dios y muy honroso entre las gentes, porque ningún caballero se despreciaría por hacer esto por su república, antes se preciaría, en caso de que fuese menester. Que si esta ciudad padeciese, como suele padecer, falta de trigo, cualquier principal o ilustre de ella que enviase tres o cuatro naos a por cuarenta o cincuenta mil fanegas a Nápoles o a Sicilia, aunque quisiese obtener un interés de ello, sería

muy loable y benemérito de su república. Por tanto, si aquellos reinos tan grandes y tan distantes de nosotros están en continua necesidad de muchos géneros de ropa que de acá se les proveen, buen celo sería ejercitar la mercadería proveyéndoselos y llevándose un moderado interés por estipendio, siquiera por su trabajo, y aun como premio que los incentive.

Me parece que me responden todos: Así lo hago. Pero con más verdad les podría yo responder lo del salmista: *Mentita est iniquitas sibi*. Muchas veces se engaña y miente la misma maldad y, pensando que busca el bien común, busca su provecho particular. A quien pone los ojos en servir a la república mediante este trato no le pesa que haya abundancia de mercaderías, ni que baje el precio, mientras él no pierda, aunque entonces no gane, y, cuando ve que no puede conseguir mucho interés, no guarda la mercancía para cuando se acabe y consuma, como acaece en los de aquí y en los de allá, de los que podríamos hablar largo y tendido.

Otra segunda intención les señala santo Tomás, y es que procuren ganar tratando de dar limosna y remediando necesidades ajenas, conforme a lo que manda san Pablo: que trabajen con sus manos aun los pobres, y adquieran qué dar y repartir a otros pobres que no pueden trabajar por su poca salud. Celo sapientísimo es este apostólico, caridad viva y fervorosa: que los mismos pobres mantengan a otros a partir de su mismo trabajo y sudor. Mucho menos es lo que manda a los mercaderes este sacro doctor: que sus ganancias tengan como objeto dar limosna, pues se entiende que primero ellos sacan para sí una holgada renta para vivir. Mas no hay ya tanta virtud en la gente, ni me quiero detener más en exponer la excelencia, valor y mérito de este fin, ya que sería hablar con sordos o que llovieran palabras en el desierto, que ninguna se oiría.

Solo resta pues que no quieran justificarse tanto y pretendan sustentarse con la ganancia conforme a su estado, que, en fin, la mercancía es arte y modo de vivir, como la medicina y abogacía, aunque no tan hidalga, porque no trata de cosa de tanto entendimiento. Este fin es justo y político, al que el hombre está obligado; y el ingenio o juicio humano ha inventado este trato, entre otros medios, para conseguirlo. Y quien pretenda que su casa y suerte mejoren algo por esta vía, a no ser que sea de repente —porque los sabios juzgan muy mala señal las riquezas prestas y aceleradas—, servirá a Dios, agradará a los hombres

y gozará de su arte con quietud y sosiego. Y para que no parezca a nadie áspera esta doctrina católica, sacada de la disciplina eclesiástica, quise para nuestra erudición incluir aquí el parecer y sentencia de Plutarco, filósofo de gran nombre y autoridad, acerca de esta materia, de manera que todos vean que a los cristianos, para que ganen en su trato la felicidad verdadera, no se les pide ni una jota más que aquello que ellos están obligados a hacer, aunque no sean miembros de la Iglesia, guiados solo por la luz natural. Dice: “Como en todos los oficios y ejercicios humanos, es necesario que tengan los hombres sus fines. Así, los mercaderes deben tener en su solicitud y trabajo alguna buena intención que les mueva en sus operaciones. Este ha de ser el bien común y el aumento del estado público, de modo que pretendan proveer con su industria a los vecinos de los alimentos necesarios, porque consta y es averiguado entre hombres de buen juicio que siempre se enderezan y se hacen nuestras obras principales por el bien general de todos y se pretende en ellas el acrecentamiento y comodidad de la república. Y dado que entre los institutos y artes humanas tiene la mercancía un lugar tan principal, es conforme a razón que pretenda el mercader con ella primera y principalmente la utilidad pública y universal. El segundo fin sería favorecer con su ganancia a los pobres, guardando en sus obras pías cierto orden y disposición, ayudando primero a los más pobres y cercanos en sangre o en similitud de buenas costumbres, como lo ordena la misma ley natural escrita por divina providencia en nuestros corazones. El tercer fin, e ínfimo, ha de ser sustentar con su trato e intereses el gasto de su casa. Cada uno de estos grados es justo que se aprecie según su dignidad y valor. Pero lo malo es que las gentes del vulgo, propensas a los deleites de la sensualidad, pervierten furiosamente este orden, tan digno de ser guardado con gran diligencia, y hacen más caso del último fin, que es ínfimo, que del primero y segundo, tan soberanos. Y no solo con gran desvarío lo prefieren, sino que solo a este siguen y pretenden, olvidándose totalmente de los otros, como si fueran criaturas faltas de conocimiento, formadas para servir a su vientre, o como si el lustre y prosperidad aparente de esta vida fuese la verdadera felicidad humana que buscamos”.

Esto dice Plutarco, hombre gentil, de aquellos mercaderes que solo pretenden ganar con su arte para vivir, pese a ser un buen propósito. ¿Qué

pensamos que diría de los que, comerciando, no buscan ya la sustentación, sino riquezas y tesoros, como el día de hoy muchos hacen, en un intento corrupto y mortífero? Ciertamente, lo llamaría vicio nefando, indigno de que incluso lo nombrasen las gentes, porque, realmente, es contra toda razón, en un trato tan común de la república como lo es la mercancía, pretender solo o principalmente el provecho particular, cuánto más buscar, con daño y agravio de todos, su singularísima vanidad y fausto.

De ahí que no sea lo mismo querer ganar para vivir que querer enriquecerse, que una voluntad es buena y recta; la otra, viciosa y perniciosa. El apetito de sustentarse a sí y a su familia es natural, mas el deseo de las riquezas es abominable. Se ve y se conoce claramente cuánta distancia hay de una intención a la otra en el hecho de que quien busca mantenerse, en cuanto lo alcanza, se aquieta, no metiéndose de ahí en adelante en más negocios que en aquellos que le bastan para sacar un moderado interés. Pero quien tiene el propósito de atesorar y aumentar su caudal nunca se contenta por más que alcance, porque ni el dinero tiene término, ni el deseo, cuando en ello se emplea — como dice Salomón— jamás se harta. Y que ningún buen fin de los tres mencionados, ni siquiera el de mantenerse, lo tienen por principal en el día de hoy los tratantes, sino el de enriquecerse —cosa que jamás podrán cumplidamente alcanzar—, se ve claramente en el hecho de que, aunque tengan ya lo necesario para pasar bien, no se recogen ni se ponen en orden; antes bien, ante la posibilidad en la que se ven, conciben grandes pretensiones de mayores bienes, y entonces se arrojan a mayores cargamentos y se engolfan entrando en ese laberinto de cambios, usuras, censos y tributos, donde viven más desasosegados que cuando eran pobres.

Dice Aristóteles que ningún término tiene el mercader en atesorar dineros y juntar posesiones, porque con el peso de su codicia ha caído en el lazo y tentación del demonio, donde dice el Apóstol que suelen caer los que quieren enriquecerse. Y los que tengan puesto su corazón en adquirir riquezas —y lo tienen casi todos, según parece—, a ninguna escuela irán, aunque sean las gentiles de Atenas, de las que no salgan condenados; cuánto más en las católicas de cristianos. Por tanto, deben desistir de lo comenzado, volviendo atrás en su codicia, si quieren ir adelante en el camino del cielo, y pretender solo con su arte conservar su caudal, si lo

tienen, o ganar, si no lo tienen, de forma que se puedan mantener y poner en estado a sus hijos e hijas, según su estado y condición —intención que, como dije, se conoce y percibe en el contento y la quietud, o en la solicitud y congoja, de esta vida y trato.

Capítulo V

De algunos documentos útiles y necesarios

Antes de que entremos en los medios que se han de tomar, quiero dar a estos señores algunos buenos consejos. Unos con los que, en caso de que los tomen y sigan, y aunque no ganen gran hacienda, sí ganarán, a mi parecer, una gran reputación y buena opinión entre el pueblo, y evitarán muchos gastos dañosos a la bolsa y no muy honrosos a la persona.

El primero es que no tengan gran casa, ni costosa, así en edificios como en criados, alhajas, piezas, o joyas, dado que, como todo lo ganan vendiendo a los ciudadanos, si les ven gastar mucho, sospecharán luego que les han engañado también en mucho. En esto tienen los mercaderes gran culpa, porque gastan su hacienda en vanidades y suscitan un gran odio entre el pueblo —cosa que les pesa mucho—, porque no puede sufrir la gente con buen ánimo el ver triunfar a otros con sus haciendas. Sobre Públicola, capitán romano tan provechoso a su patria que la había librado de una fundamental perdición, no pudieron los romanos, pese a tenerle en suma reputación, dejar de murmurar en público y en secreto, al verle aumentar en aparato y resplandor, un poco de más, el servicio y administración de su casa, lo que les hizo pensar falsamente que no había sido todo aquello bien adquirido. Cuánto más blasfemarán con despecho y rabia del mercader cuyo aparato saben de cierto que salió de sus bolsas y haciendas. Así que vivir modesto evita costes, ahorra dineros, y hace a uno bienquisto y acreditado.

Además, deben ser en su hablar reportados y de pocas palabras, ya que, si hablan mucho, como siempre hablan en derecho de su dedo, se pensará de ellos que en todo engañan. En cualquier negocio, aunque sea ajeno y que, por tanto, resulte menos sospechoso, jamás muchas palabras —según dice el Sabio— estuvieron libres de culpa, cuánto menos en los propios, donde incluso las pocas no carecen de sospecha.

También deben aborrecer el jurar, y acostumbrarse a no hacerlo nunca, dado que, si no lo tienen muy aborrecido, como siempre les mueve su propio interés, jurarán en algunos momentos, y, como las más de las veces lo que tratan es incierto y dudoso, pensarán que dicen verdad y mentirán. Así, de cien juramentos que hagan, sin exageración alguna, los ciento y uno serán perjuros. Y lo peor de todo es que, si no hacen gran hincapié y reflexión en no hacerlo, no se podrán dejar de acostumbrar a ello, ya que se les ofrecen muchas ocasiones. Y, acostumbrados una

vez, casi se imposibilitan el enmendarse; antes bien, van de mal en peor de día en día, porque, aunque tengan al principio gran cuidado de jurar sobre cierto y verdad, al segundo o tercer mes tienen tan en la punta de la lengua el juramento que juran sin advertir si es mentira o verdad lo que afirman o niegan. Así, vienen a pecar aun jurando lo cierto, por la indiferencia y poca consideración del ánimo con que juran. Y lo que los santos más lloran es que los que tienen este vicio pecan miserablemente sin sentirlo cada hora cien veces, y sin ningún interés y deleite. ¿Qué ganancia o qué placer hay en jurar cada hora en nombre de Dios sobre algo que no conduce a nada y que, aunque lo hagan, no importa ni ayuda ahora el jurarlo? Y cuando piensan que están en gracia —porque solo consideran pecado lo que ellos siempre hacen y siempre les parece mal, que es encargarse de la hacienda ajena—, están en verdad sepultados y cubiertos con mil espuelas de tierra de estos perjurios, que son pecados gravísimos.

A ello se suma que deben ser muy limosneros, como, gracias a Dios, lo son en extremo los de estas gradas, porque, además de la obligación general que de ello tienen todos los fieles, se aplica en ellos una particular, a saber, que, comprando y vendiendo continuamente, no pueden ajustar tanto el justo precio hasta el punto de que no pequen, a veces de más, el que vende, o de menos, cuando ve algún lance, el que compra. Así se incurre, sin sentirlo, en dos mil carguillos que exigen restitución, los cuales se descargan con la limosna. Este es uno de los sentidos legítimos de aquella sentencia de nuestro redentor, que dice san Lucas: “Dad limosna y seros han todas las cosas limpias”. Es decir, que con limosna se limpia y descarga el hombre de muchas máculas y cargos que tenía más por ignorancia que por malicia. Que las demás deudas gruesas que se sienten y conocen ya sabemos que se pagan cumpliendo con sus dueños, si se sabe su identidad, no dándolo a los pobres, ya que expresamente nos ha hecho saber Dios en su Escritura que le es aborrecible en sacrificio cosa ajena; y sacrificio que se le hace es ofrecerle la limosna, pues —según dice Tobías— esta purga y limpia como la hostia los pecados, por lo cual no es justo que se dé a partir de la hacienda ajena, cuando se conoce su dueño, a quien se le debe.

Además, deben ser aficionados a los buenos libros, para que usen mucho de su lección, que les servirá como un despertador del alma

y les mostrará cómo ser mercaderes en otro género de trato, más elevado y provechoso, que consiste en granjearse, mediante la virtud, la bienaventuranza, hacienda y caudal eterno, ya que este temporal, y aun el arte con que se adquiere, muy pronto ha de perecer y cesar. Profetizado está en el Apocalipsis que hemos de ver tiempos en los que perezcan todos los mercaderes. Mas la virtud y la gloria, que la lección les hará pensar como granjeárselas, son incorruptibles y perpetuas. En esto, en adquirirlas, debe trabajar e insistir, al menos tanto como procuran esta gloria terrena, ya que al mercader, y a su solicitud y cuidado, los comparó Cristo en el Evangelio con los que pretendían ganar el Cielo.

Y no debe parecer grave esta regla y precepto al cristiano, que Aristóteles, siendo gentil, dice en el séptimo de las *Políticas* que, simplemente por la razón humana y natural, dejando aparte al Cielo, se ha de gastar más tiempo y poner mayor empeño en adquirir las virtudes que los dineros, porque más se ha de desear y procurar enriquecer el alma que el cuerpo, pues el alma es mejor. Y, en fin, si bien su arte es una rueda de molino muy pesada que les inclina el ánimo y lo baja a lo terrestre, la lección continua de buenos libros les dará alas —aquellas que deseaba el rey David— con que vuelen y suban muy a menudo con el corazón a contemplar los bienes eternos. Ciertamente, el mercader sin lección no puede dejar de vivir muy dormido en la conciencia, y traer el alma manchada y sucia, y place a Dios que no huela ya mal por estar muerta, como si fuese otro Lázaro de cuatro días.

Además, debe oír cada día misa, especialmente teniendo tan gran comodidad en esta Iglesia Mayor y tanta cantidad, hasta el punto de que, aunque no quiera, por fuerza o por vergüenza, ha de oír muchas; pero es justo que oigan una particular y con particular atención y devoción, porque se saca gran fruto, aunque entonces no se perciba, de estar presente y asistente al sacrosanto sacrificio del altar.

Por último, debe tener un confesor, señalado hombre de ciencia y conciencia. Aunque, en verdad, no es tanto consejo para el mercader como obligación y pura necesidad, ya que no hay instrucción ni documentos ni libros que hagan tanta falta. Porque ninguna regla se puede dar que baste para responder a todos los casos que pueden ocurrir; antes bien, incluso en esos pocos ejemplos de los que se escribe, se deja su aplicación al juicio de un hombre experto en los negocios, que entienda la práctica, como

veremos en este opúsculo. Por tanto, cuánto más sano y provechoso le resultará, ya que ha de seguir el parecer ajeno, tomar el de su confesor sabio, con quien hablará clara y libremente, como con persona a quien suele descubrir su conciencia. Recomiendo que, antes de que lo escoja, se informe de si es docto, sabio y entendido algo en negocios, sin ser demasiado escrupuloso, ya que, ciertamente, el letrado corto, falto de experiencia y cargado de escrúpulos no es conveniente al mercader. Mas ellos se libran y salen comúnmente de estas angustias confesándose con idiotas que les absuelven de lo hecho y por hacer, a no ser que hayan herido a un clérigo, que es un caso de excomunión muy notorio. De tales penitentes suelo yo decir que se van con sabor y quietud al infierno, y ciertamente así aciertan si quieren ir allá. Les basta el sinsabor que allá habrán de tener por no haberseles apretado acá más.

Y al que oye la penitencia del mercader, le podría yo también dar como regalo un buen aviso, que le proporcionará muchas veces gran libertad y hasta autoridad. Y es que, aunque tenga una opinión y la defienda, que no la ponga como regla al penitente si este no quiere que se la den ni seguirla, siempre y cuando aquella que él siga sea probable y tenga sus razones, fundamentos y autores. Basta aconsejarle lo que tiene por más cierto o más le agrada; porque, si al penitente le desagrada esa opinión y lo que él hace se puede hacer y lo aprueban muchos autores aprobados, gran necedad y arrogancia sería, porque el confesor lo repruebe, no absolverle por no desistir de ello.

Habiendo en un contrato, por una parte y por otra, opiniones buenas entre doctos, cada uno es libre de seguir la que escoja. En sustancia, lo mismo entiendo cuando fuera de confesión se propone al teólogo un negocio; que, si entre ambas partes hay opiniones, y lo uno y lo otro se puede hacer y seguir sin peligro, aunque él haya escogido una de las dos por resultar más probable, no debe atar con ella al que pregunta, sino decirle de plano su parecer, admitiendo que hacer lo contrario no es pecado porque hay muchos doctores que lo tienen por lícito. Tengo este consejo por muy importante en negocios de mercaderes, que comúnmente son de interés. Y no entiendo por qué, cuando me pregunta uno si podrá ganar con esto, y muchos autores graves y doctos le conceden la ganancia, se la he de quitar yo, o vedarlo, solo porque mi parecer sea contrario. De estos casos, hay cien mil en teología moral. Le debe bastar al teólogo que

tenga, y deba tener, licencia y autoridad para decir su sentencia, pero no debe dársela por regla y ley inviolable si, como digo, de suyo no es más que opinable y hay en contrario igual o casi igual probabilidad. Igual se entiende cuando en públicas escuelas y universidades los discípulos de sus autores la sostienen, leen y defienden.

Me impulsa a decir esto ver que el interés mueve tanto al hombre que, a veces, aun pensando que es prohibido, lo pretende y busca; y podría suceder que, en algún negocio, me pareciese a mí y a otros más doctos que, en él, no se podría ni se debería interesar, habiendo otros doctos de no menor reputación a quienes pareciese que sí, y si resolutamente lo condenase y vedase yo, y él, aun creyéndome, movido por su codicia, lo quisiese y alcanzase, pecaría mortalmente con ello, por su conciencia dictante y, aun principalmente, por mi necedad y arrogancia. Y es, a mi juicio, gran lástima que peque uno por ganar lo que podría ganar mereciéndolo o, al menos, sin pecar. Por lo cual, debe el confesor y teólogo no ser tan amigo de sus conceptos, hasta el punto de que tenga todos los demás por borrados, sino, por el contrario, ser discreto, discernir entre lo que hay evidencia o solo una opinión y probabilidad, y no tener cada cosa en más de lo que es, aunque le incline y mueva la afición.

Todo esto que he dicho ha de estar al arbitrio del confesor y teólogo, que es

leído y sabe cuándo se sufre por seguir una opinión y cuándo no por tratarse esta de un error; no ha de estar a la codicia y juicio ciego del mercader ignorante de letras. En lo cual advertirán cuánto les interesa a ellos mismos escoger un confesor prudente, sabio y libre, cosa tan necesaria que será útil indicarles más en particular qué confesor deben escoger, qué condiciones ha de tener, en especial habiendo casos que se remiten expresamente al buen saber y prudencia del confesor, por tener unas características que, fuera de confesión, no se deben resolver. Decimos que no siempre se han de decir las verdades, y hay algunas que no se pueden tratar sino administrando este sacramento; de las cuales podría poner muchos ejemplos si no me contradijera al ponerlos, ya que, si no es justo conferirlos, cuánto menos escribirlos. Mas en este los podemos apuntar.

Traen algunos para registrar sumas de oro y plata, de las que no pagan ni pueden pagar averías, que son los costes comunes de la armada,

por no poderse hacer el reparto sino en lo que aparece registrado. Se pregunta cómo satisfarán los que agravian a sus contratantes, a quienes correspondería al menos un porcentaje de las averías si todo viniera registrado.

Necesariamente se ha de remitir la resolución de esto al arbitrio del confesor, porque depende de tantas circunstancias que no se puede determinar en general, igual que ocurre con las mismas leyes, que a muchos delitos —como puñetazos, malas palabras, cuchilladas— no les señalan pena ni expresan cómo se han de castigar. Causas criminales en las que importa mucho tener un juez de experiencia, sabio y desapasionado. Cuánto más importará en los negocios también arbitrarios del alma tener un confesor con cuya resolución quede el hombre seguro. Dicen algunos tratantes y personas de estado «mi confesor me dice que lo puedo hacer, no estoy a más obligado». Ciertamente, en casos dudosos basta seguir al confesor, siempre que sea el que conviene; mas, si a propósito escoges, no al que te convendría, sino al que más te deleita y agrada, o si realmente no reúne las partes requeridas, no cumples por el mero hecho de seguir su parecer. No te asegures la conciencia con tan flacas fianzas, porque, hablando a las claras, confesarse uno con quien no le basta según su estado equivale a no confesarse fructuosamente, ni puede quedar seguro aquel a quien su misma conciencia le dicta cuán mal cumple.

Digámosle pues cómo ha de ser aquel a quien ha de entregar su conciencia el tratante, comenzando primero por decir quién no basta. Afirmo que no basta el que se llame maestro o use la borla en algunos actos, porque se alcanzan ya tan sin méritos estos grados que parecen meros títulos, como algunos obispados de infieles —obispo de Marruecos, patriarca de Alejandría. No basta tampoco que tome por confesor a algún famoso predicador. Por un lado, porque como son oficios distintos predicar y confesar, así también piden cualidades diferentes; por otro, porque el vulgo llama famoso predicador al que tiene una lengua esparcida, suelta y suave, con la que busca más el deleite de los oídos que el provecho del alma. Tampoco se requiere que sea un profundo letrado, que son estos muy raros y sería menester irse a confesar muchas veces a veinte y treinta leguas de su pueblo.

Lo necesario es que tenga medianas letras, con grandes conocimientos prácticos, porque el derecho de todos estos contratos se encierra en muy

pocas reglas, mas son tan universales, y la materia tan amplia, que se aplica de dos mil modos; para lo cual importa en grado sumo entender la praxis de los negocios. La teología moral es realmente filosofía moral, para la cual, según Aristóteles, resulta de gran provecho la experiencia, tanto que dice que el falto de ella, como es un mozo, no es idóneo ni para ser discípulo, cuánto menos maestro.

Esta ciencia es como las leyes y la medicina, donde no basta solo la teoría, sino la práctica. Así vemos que, después de haber ido a clase cuatro años en Salamanca, quien pretende salir consumado en su facultad se va un par de años a las chancillerías a aprender la práctica. Y el que ha asistido a clases de medicina gasta no pocos días siendo practicante, visitando enfermos en compañía de algún médico ya envejecido. Así, no debe el mercader tomar por confesor a quien tiene solo letras, aunque sean grandes, pues no osaría fiar la enfermedad corporal a un ingenioso mozo que acabase de estudiar medicina, ni fiaría su pleito a un nuevo jurista. Para las personas de estado me parece que son más necesarias las letras y menos la experiencia, porque tienen mayores negocios, más graves, cuya práctica, en verdad, se discute extensamente en las mismas escuelas y, como argüía Sócrates en el diálogo de Platón, en la ciencia de gobernar parece que todos salimos maestros del vientre de nuestras madres. Mas los tratos de los mercaderes y cambiadores son muy delgados y, en materia de negocios, son como en las artes insolubles o reflexivas, que muy pocos entre los dialécticos las penetran. Así, son muy raros los letrados que se pueden encargar con seguridad de la conciencia de uno de estos tratantes caudalosos.

Capítulo VI

**De la autoridad que tiene la república en tasar los precios,
y cuál de ellos es justo**

El deseo del mercader es el universal de todos, aunque, como dice san Agustín, es, con toda su generalidad, vicioso, a saber, querer comprar barato y vender caro. Y este deseo lo tiene más el tratante, que no solamente lo desea y apetece, sino que lo ejercita y procura. El intento y deseo de la república es, al contrario, que se venda lo más barato que se pudiere, porque le corresponde promover toda la utilidad y provecho a los vecinos. De aquí se deriva que tiene autoridad para tres cosas.

La primera: para expulsar y quitar de la ciudad a los mercaderes, especialmente extranjeros, y poner de su mano tres o trece que lo sean, dándoles caudal bastante para que traigan todo lo necesario, y tasando todas las mercaderías a un precio que se ahorre de más del costo para costas.

Especifiqué «los extranjeros» porque siempre los sabios los juzgaron por perniciosos a la ciudad. Licurgo prohibió a sus atenienses, so graves penas, que les diesen entrada ni lugar en la ciudad. Aristóteles, inquiriendo y disputando en los libros de la república si era útil y cómodo que hubiese tratantes y trato en la ciudad, dice que, si son naturales del lugar, no se pierde, sino que se gana en ello. Mas, si son de fuera, mayormente de otros reinos, admitirlos implica destruir y disipar toda su prosperidad y meter unos despojadores públicos de su riqueza y abundancia, e incluso unos labradores o sembradores de abusos y vicios, porque todo hombre desea naturalmente honrar y ennoblecer su patria y procurar traspasarle a ella todo el bien y tesoro que a esta otra tierra pueda cogerle y despojarle; y lo mismo hacen los de aquí cuando están allá. Además de esto, como se aman y agradan tanto las costumbres, usos, ritos y trajes en los que cada uno se cría, en cualquier parte que van los quieren injerir y plantar, y los predicán y persuaden sobre ellos, y, como el vulgo es tan antojadizo y novelero, al momento los imita y recibe; aunque muchas veces son de suyo dañosos y corruptos, y, si no lo son, al menos no convienen a esta tierra como a la suya.

Así está dictado en lo que concierne a las Indias por ley del reino, con estas palabras: “Mandamos que ningún extranjero pueda tratar en Indias, ni ningún extranjero ni morisco ni arriero pueda comprar oro ni plata en barra ni en pasta, so pena de perderlo y destierro perpetuo. Porque mercadeando los de fuera ni hay riqueza durable en el reino,

ni buenas costumbres antiguas; daños y males de los que son testigos España, Sevilla y las Indias”. Por ello, juzgan los filósofos muy necesario inhabilitar a los extranjeros en el trato, como se inhabilitan justamente en todas partes para el gobierno y administración de justicia, y admitir solo a los naturales, o poner, como digo, algunos particulares de su mano.

Negocio sería, si alguna ciudad lo hiciese —trabajoso, yo lo confieso, mas resultaría a la vez tan provechoso, que el gran provecho sería paga y recompensa del poco trabajo—, que la misma república diera a dos o cuatro el dinero para que traigan lo necesario, señalándoles por su trabajo un tanto, y a cambio de no darles el caudal, que tendrían que poner ellos, concederles una moderada ganancia que fuese a todos leve y fácil. Esto especialmente podrían y deberían hacerlo las repúblicas del Perú y Nueva España, y evitarían el notable daño que cada día padecen: que, en contrapeso del bien que hacen a aquellas tierras al proveerlas de ropa, los mercaderes las despojan de toda la plata y oro y de todas las otras riquezas que tienen, de suma estima y valor, tanto que, en cada partida de flota, quedan tan esquiladas y vacías de metales que, en dos meses enteros, no aparece ni una punta de plata ni un tejuelo de oro. Podrían aquellos cabildos, si Su Majestad no se lo impidiese —como se cree que no lo haría, al tratarse de una obra provechosa para tantos reinos, y de la que ningún menoscabo vendría a su hacienda real, y, en caso de que viniese, sería muy poco, y lo tendría por bueno, por el bien de sus vasallos—, con un millón armar tres o cuatro flotas que fueran y viniesen, llevando lo que fuese necesario, y venderlo a los vecinos por tan bajos precios que bastasen para cubrir los costes y sacar alguna ganancia moderada que se añadiese cada año al capital, pues todo sería provecho común; y aun a España le iría bien, pues no habría tanto saqueo como el que hoy en día causan la codicia y el desorden. Mas, pese a ello, y lo digo muy de veras, bien entiendo que no se hará, ni aun en broma, porque ya no hay Catones, Censorinos ni Escipiones, ni Régulos, ni Camilos en los regimientos celosos de su república, que procuren con solicitud y trabajo su acrecentamiento, como no sea, y solo en el mejor de los casos, el que viniese y se ofreciese a mano.

Lo segundo, la república tiene autoridad, ya que admite mercaderes, para reservar para sí la traída, entrada y venta de algunas mercaderías

o bastimentos, por diversas causas que le pueden mover a ello, aunque comúnmente no lo suele ni debe hacer sino —como dice Aristóteles— cuando está estrecha y falta de dinero. Y que la república tenga esta potestad es tan patente que no es menester persuadir de ello, porque si, por el bien común, siendo conveniente, podría reservarse la venta de todas las mercancías, bien podría hacer esto con alguna de ellas.

Mas, cuando lo haga, mucho se han de considerar el fin y medio, esto es, que nunca ejecute esta autoridad y licencia sino en pro de toda la comunidad, porque —como dice san Pablo— no debe mirar el príncipe solo si puede hacer una cosa, sino si conviene hacerla. Y hallará muchas veces lo que el Apóstol hallaba: que de muchas que pueden, pocas convienen.

Especialmente se debe advertir que, cuando quiera por buenos motivos traer de fuera y vender alguna mercaduría, no venda ni dé de ninguna manera a ningún particular este privilegio —porque son gran perdición para el pueblo estos estancos—, sino que ponga a unos oficiales suyos que lo tengan y ejerciten. En primer lugar, es este negocio de los estancos tan odioso que, con uno que haya en un pueblo, le parece a la gente que está cautiva; mas, si ven que el provecho es para su república, lo llevan con mejor ánimo. En segundo, si son oficiales públicos, tratan los negocios y exacciones con más blandura y humanidad. Estas razones e inconvenientes no son tan endebles como para no mover a cualquier ánimo real y generoso que tenga como principal intención el consuelo de sus vasallos, especialmente porque estos estancos, si no se arriendan, son más beneficiosos a la ciudad. Pero, si acaso —aunque ciertamente será un caso infausto— se vendiese, es gravísimo cargo de conciencia que no tase al mercader o extranjero que asumió la venta el precio que ha de tener la ropa, porque dejarlo a su voluntad es tanto como permitirle robar a la comunidad, ya que, sabiendo la necesidad que todos tienen de comprarle, no hay fieras que tanto daño haga en el campo como el que hacen estos en la ciudad y a sus vecinos, subiendo los precios hasta las nubes. Lo que digo de la república se entiende también de su príncipe y cabeza, los cuales deben siempre tener en la memoria la sentencia de san Pablo referida a la potestad que Cristo le había dado en su Iglesia. Dice: “No la recibimos para dañar y disipar, sino para beneficiar a los fieles y edificarlos”.

En tercero, tiene facultad para establecer y promulgar leyes que se han de observar en los contratos, y tasar y poner los precios en la ropa, por lo cual están obligados todos a vender en conciencia, porque es su oficio apreciar y dar valor a todas las cosas que sirven a la vida humana. A las que de suyo no lo tienen, o a las que, si lo tienen, no es justo, ni conviene que se siga o se considere lo que ellas valen de suyo, sino en tanto en cuanto pueden servir y aprovechar al hombre, por cuya causa fueron producidas y se conservan, como parece claro por los siguientes ejemplos.

Al oro y a la plata, que son un poco de tierra congelada, les dio la república tanto ser y valor que los hizo valor y precio de todas las cosas; al contrario, un caballo y un buey que, si se mira su natural y esencia, valen otro tanto cuerpo de oro por estar vivos y le exceden sin comparación, no reciben tanta estima, y sería disparate tenerla, porque no se ha de estimar una cosa en más de cuanto conduce a nuestra sustentación.

Dice Aristóteles admirablemente, en el 5 de las *Éticas*, que lo que da valor y precio a todas las cosas terrestres es nuestra necesidad, ya que si no tuviéramos necesidad de ellas, no las compraríamos ni apreciaríamos. Esta es la medida y peso de su valor. No se estiman en más de lo que sirven, y se tienen en más consideración aquellas que son más necesarias y más aprovechan, y el hecho de que no todos los hombres se sirvan en todas partes de unas mismas cosas causa que lo que unos tienen en mucha estima, lo tengan otros en poca. Las sedas y brocados que tanto estimamos los pisan los etíopes; los cueros y pellejos de que ellos hacen tanto caso, los menospreciamos nosotros, porque ni ellos visten seda, ni nosotros cueros.

En ninguna parte, en ninguna nación, se apreció jamás nada por su naturaleza, sino por nuestra necesidad y uso. Hasta los metales y la misma moneda, el oro, la plata, piedras y perlas, que son lo sumo de todo el Oriente y el Occidente de este viejo mundo, en ninguna provincia ni reino del nuevo mundo que llamamos Indias, tuvieron tanta reputación, y en muchos de ellos no tiene ninguna aun a día de hoy. Donde alcanzaron mayor valor en tiempo de gentilidad fue en Perú y Nueva España, y no llegaron a ser más que una joya y una gala, como acá un plumaje, no precio de las cosas, ni moneda.

En la Florida, que es tan grande como toda Europa, tienen en tan poco el oro y plata que así desdeñan tomarlo con la mano como nosotros la

tierra; el cobre y hierro representan entre ellos suma riqueza, y quieren más una libra de cobre que cuatro de oro. Dicen que con aquello labran y cultivan la tierra que los sustenta y produce frutos. Ciertamente, no hay ni he leído de gente en esto más acertada. Notable historia y digna de perpetua memoria es la que acaeció, el año cincuenta y seis, a la flota de Nueva España que allí se perdió. Que, habiendo ya encallado los navíos por la fuerza del agua y el viento, y sacado el tesoro y extendido por la playa —que eran ochocientos mil ducados—, daban de ellos los españoles y ofrecían a los indios cuanto quisiesen, así por aplacarlos como para bastimentos, de lo cual los indios se reían en extremo. Y llegaban con una navaja, sin que nadie se lo contradijese, al talegón, que traía mil y dos mil ducados, y, abriéndolo, vaciaban los reales por el suelo, como si fuera polvo, y con solo el cañamazo y el lienzo de las partidas se iban tan contentos, que huían con él por sus arenales y páramos como gamos, pensando que habían de ir tras ellos a quitárselo, de lo cual los nuestros también se reían no poco. Y, lo que es más de admirar, que lo dejaron todo allí en la playa y caminaron por tierra a Méjico, donde, una vez llegados, dieron aviso al visorrey don Luis de Velasco, y envió al capitán Villafañe con dos o tres carabelas, las cuales hallaron toda la plata extendida y esparcida por la playa, al cabo de cuatro o cinco meses desde que la habían dejado entre tantos indios, más cabal y segura que si la hubieran puesto muy en cobro. Y como los indios vieron venir las carabelas y a la gente saltar a tierra y embarcar la plata y, embarcada, volverse, quedaron admirados de que se hubiesen puesto en camino tan largo por mar a causa de una cosa tan despreciable. Esta moneda vino luego, al año siguiente, a esta contratación y se repartió a sus dueños.

Yo no he leído en todas las antigüedades caso más notable y espantoso: que se hubiese quedado casi un millón de oro tanto tiempo, paseándose cada día entre él los indios, y que no se rebajasen a tomar nada, solo por un puro y fino menosprecio de ello. Esta es prueba evidente de esta verdad que tratábamos: que no valen las cosas entre los hombres lo que vale su natural, sino, según dijo el Filósofo, lo que es nuestra voluntad y necesidad, que es la que les da estima y valor.

Alude también aguda y delicadamente a este respecto san Agustín, en el libro de *La ciudad de Dios*, donde dice que es tan diferente nuestro antojo y pensamiento de la naturaleza que, valiendo un ratón de suyo,

por ser animal y viviente, mucho más que mucho trigo, no hay quien no quiera más un poco de trigo en su troje que muchos ratones. Y dado que no se ha de seguir en el precio la dignidad y naturaleza de las criaturas, sino el provecho y comodidad que de ellas nos ha de venir, no hay a quien mejor convenga hacer esta apreciación que a la república y su príncipe, que es cabeza de todos. Y es buena razón que, si fue de su jurisdicción y oficio escoger dos o tres metales y hacerlos precio de lo restante, sea también suyo aplicar y dividir su valor a la ropa, valga esta tanto y este bastimento menos o más, háganse las ventas y contratos con tales y tales condiciones y, si no se cumpliesen, sean tales ventas nulas, de ningún valor y efecto, reglas que es justo que observen los inferiores, pues los príncipes las establecen con tanta consideración para bien suyo.

Además de esto, ciertísimo es que todos están obligados a vender cada cosa por lo que vale. Esto es un dictamen natural de la razón, que, sin doctor ninguno ni ley positiva, lo enseña a todas las naciones. Mas, cuál sea justo precio de cada una, la naturaleza no lo tasa ni señala. Ella las crió y produjo, mas no les puso precio, porque, en verdad, no las crió para que se vendiesen y enajenasen, sino para que, como son de todos, a todos sirviesen, según declaramos en el capítulo segundo. Nuestra malicia las hizo particulares y nuestra necesidad, venales. Ingenio humano fue el comprar y vender, e invención de los hombres hacer el oro y la plata precio de todo lo demás.

Pues si la naturaleza no tasa cuánto han de valer, cuántos reales, cuántos ducados, ¿a quién más conforme a razón le corresponderá determinar esto, siendo tan necesario, más que a la república, cuyo oficio es suplir con sus ordenaciones lo que la naturaleza no hace, porque la potestad pública es su vicario, dada por la divinidad a las gentes para que con ella ordenen lo que, a su buen gobierno, conforme al tiempo, fuese más cómodo? Y como la ley natural, de la cual se deriva la civil, es ley divina que mana de Dios y la esculpió en nuestros corazones, los sabios dicen que la potestad y jurisdicción seglar que establecen estas pragmáticas viene también del Cielo mediante la natural. Por lo cual es muy justo que ponga precio y tase la república los bastimentos y las demás cosas venales, siendo tan necesario que haya en ellas tasa al no haberla puesto la naturaleza.

Además de esto, basta el vulgo sin cabeza para poner precio a cualquier mercadería de tal manera que obliga a respetarlo —que es el precio accidental que el tiempo y el pueblo introduce— y es necesario en conciencia vender como al presente valiese en público. Así, si vale a tres ducados el terciopelo en la alcaicería, nadie puede vender a más, aunque sean exentísimos y privilegiados los vendedores. Cuánto mejor bastará la república, en quien reside toda la potestad y autoridad de todos los vecinos, y cuán más propio de ella será poner precios a las cosas, y cuán más obligará a todos, por exentos que de otro modo sean, el precio que ella ponga. Y así, es cierto que el precio legal es de mayor fuerza y virtud, y ata a todos en un punto señalado, a un cierto término, el cual, en adelante, no puede nadie sobrepasar. Esto deberían considerar los que ciega y maliciosamente se persuaden de que en su particular arbitrio corrupto está poner precios a su ropa, a saber, que si él, siendo uno solo, tiene autoridad para ponerle precio, mucho mejor la tendrán todos juntos, que es la república, su príncipe y cabeza. Así, de su mentira perniciosa se convence y prueba nuestra verdad provechosa.

También esta razón es muy eficaz: el vender y comprar son actos de justicia conmutativa, virtud que consiste en guardar igualdad en los contratos, a saber, que se dé tanto como se recibe, no en sustancia —que en esto muy desiguales naturalezas se dan en la compra—, sino en valor y precio. Un caballo que vale cien ducados, iguales son en cuanto a la venta los cien ducados y el caballo, y justicia conmutativa se guarda al dar los ciento y tomar el caballo, si consienten en ello las partes. Pues, si en la compra ha de ser igual lo que se vende y lo que por ello se da, ¿quién pudo igualar o ajustar cien ducados y un caballo o un negro, siendo entre sí tan diferentes y dispares, el uno criatura racional, el otro sensible, lo otro una poca de tierra? Ciertamente, necesaria fue la potestad pública, mucho mayor que la particular, para hacer esto. Así consta, lo uno, que a ella corresponde poner precio a las cosas venales cuando le pareciese; lo otro, que todos se verán obligados a seguir este su precio, pues todos deben comprar y vender con justicia, que es una igualdad; esto es, que se iguale lo que se dé al precio que se recibe. Y, habiendo tasado la república un tipo de ropa, no le puede venir igual ningún otro precio mayor, ya que es su oficio mostrar cuál es, conforme al tiempo, el igual y justo. Todo esto dicen los doctores, así teólogos como juristas, y las mismas

leyes textuales, y todo lo vemos puesto a las claras en uso y práctica. Los mismos reyes tasan en cortes algunas cosas y encargan generalmente a los magistrados, que aquí llamamos fieles ejecutores, que las tasan todas, especialmente las que son más necesarias y más se gastan —pan, vino, carne, pescado, fruta, paños, sedas, lienzos, criados, casas—, sin las cuales no se puede vivir ni pasar, porque, sabiendo puntualmente lo que valen, nadie puede agraviar con ellas ni ser agraviado. En lo demás, como brocados, telillas, joyas y otras preseas, no se requiere tanto la tasa, porque ni son tan necesarias, ni se gastan tan habitualmente, ni a la república le importa mucho que valgan caro, ni se puede tan claramente saber su valor, porque, en verdad, como luego diremos, muchas circunstancias se han de considerar y pensar para dárselo.

Así vemos que la misma majestad real se rebaja muchas veces a poner precio en cosas muy bajas, aunque no supone rebajarse ni abatirse, sino ejercitar su dignidad y oficio, como parece claramente en este precio antiguo que hizo el rey don Alonso, quien dice: “En Campos, son los carneros mayores cinco sueldos, que son cuatro maravedís; en Asturias y Galicia, dos sueldos y medio, que son dos maravedís; y en Campos de Galicia, a seis dineros de esta moneda, por el capón dieciocho dineros; en Castilla, por la gallina cinco dineros, por el ánsar, seis y por el capón, siete; y en las Asturias y en la Montaña, por la gallina cuatro dineros, y por el capón, seis, y por el ánsar, cinco; y vaca y puerco y lechón y cabrito..., cuanto los apreciaren los hombres buenos, según derecho es. Y por otras muchas modernas, que, por no ser en cosa tan clara prolijo, las dejo”.

Y encargan, y se ha de encargar, así por derecho común como real, esta autoridad a los fieles ejecutores, según aparece en las ordenanzas de Sevilla, porque, ciertamente, de ninguna manera conviene dejarlo todo confuso, a la voluntad y arbitrio de los mercantes, como en algunas o en todas las partes de las Indias hacen los mercaderes que llaman de Castilla, alegando para ello privilegios y exenciones que los reyes les han concedido, que, si es verdad, no deja de ser un gran daño para la comunidad. Las leyes no ponen en balde tanto rigor en que el gobernador, y no el mercader, ponga los precios, porque cada uno es amigo de su interés en especial, que el fin y deseo de estos señores es enriquecerse y su codicia, grande, y subirán por estas razones, muy contra razón, el precio, si en su mano se deja. Así que es justo y muy necesario que las

cosas que más sirven a la vida y más se gastan las valore la república; las demás, que se dejen al transcurso del tiempo.

De todo lo cual se sigue que el justo precio que vamos rastreando se da de dos maneras, como dice el Filósofo en el 5 de las *Éticas*: uno legal, que pone y señala la república; otro natural o accidental, que es el que el uso introduce y lo que ahora vale en las plazas o en las tiendas. Entre estos precios hay una diferencia y distinción muy digna de ser sabida. Cuando hay tasa, no puede cobrar el vendedor ni un solo ceutí más, y, si lo cobra, lo ha de restituir, y, si cobra muchos, al hacerlo, peca mortalmente. De modo que si excedió mucho la tasa, habrá pecado en el exceso, y, si poco, ya que no ha pecado mortalmente, por ser el hurto pequeño, siempre es menester restituirlo.

Ahora bien, podrá cobrar menos de lo que está puesto y el mercante dárselo, si la pragmática expresamente no dice lo contrario, porque el intento de la república en valorar la ropa es impedir la codicia del que vende, mas no la ventura del que compra si por menos pudiese comprarla. Por ejemplo, si la vara de terciopelo de pelo y medio la pone a dos ducados, bien la puede dar y el otro comprar por veinte reales. Verdad es que, a veces, aunque raramente, manda lo uno y lo otro, que ni se venda por más, ni se compre por menos —como en esta pragmática de los tributos, a catorce el millar, que no quiere que los que se pongan ni los ya puestos se compren por menos—, lo cual, cuando se explique, se ha de guardar y cumplir. Por esta razón —a saber, que no se ha de cobrar más del precio—, llaman los teólogos y filósofos a la tasa de la república indivisible, a diferencia del precio que el tiempo y circunstancias hacen, que tiene latitud de más o menos y en toda ella es justo. Por ejemplo, unos agustinos valen ocho ducados, y ocho y medio, y nueve; esta distancia que hay de ocho a nueve llaman latitud y partes; por cualquiera de las cuales se compre, no debe haber escrúpulo.

En este precio común tiene lugar aquella distinción tan trillada de los doctores: que uno es piadoso, otro mediano, otro riguroso. Como en un esclavo que bien vale cien ducados, noventa y cinco será barato o bajo, ciento será el medio, y ciento cinco el riguroso; por cualquiera de estos precios que quisiese puede venderlo su amo, y yo estoy seguro de que siempre querrá venderlo por el mayor y comprarlo por el menor. Lo cual se les ataja —y no es poco provecho para los vecinos— cuando la ciudad

tasa, porque saben ya todos puntualmente lo que se ha de pedir y dar.

Y porque este punto es uno de los principales de esta materia —a saber, que es general obligación para todos guardar la tasa de la república—, querría que se entendiese la idea de que es más verdadera esta doctrina de lo que pensamos, fundada en piedra firme. Existe una gran cuestión entre teólogos que es cómo y cuándo obligan en conciencia las leyes imperiales y civiles, al menos las penales. Mas las perceptivas, que son la regla de nuestras operaciones, es verdad tan cierta que obligan a los vasallos que casi son de fe, como lo determina y enseña la Iglesia católica en el concilio constanciense, sesión 8 y sesión 15 contra Unicleph, y León X, en la condenación del Lutero (que decía lo contrario), artículo 20, y el concilio tridentino. Mas, particularmente las que tasan y ponen precio a las cosas, es cosa tan sabida que han de guardarse que jamás hubo duda ni oscuridad, ni en pro ni en contra opinión de ello, ni doctor entre los que tienen nombre y se celebran que defendiese otra cosa, porque vender uno al precio puesto no es solamente ley del rey —que si lo fuera, podría dudarse si obligaba o no—, sino ley divina y natural, que es de mayor fuerza y que a todos obliga.

Así, los eclesiásticos, obispos y dignidades, religiosos, canónigos, y todos los demás que por derecho canónico están exentos de la jurisdicción seglar, están también obligados a guardar la tasa en aquello en que la hubiese, no por estar sujetos a las ordenanzas reales, sino porque están sujetos a la ley natural. Y ley natural es que siempre se venda por justo precio, y la misma ley natural también dicta que es precio justo el que pone la república, mayormente los principales de ella, el rey o príncipe que la gobierna. Y así, sobrepasar la tasa que ellos ponen, vendiendo por más precio, no es tanto quebrantar el mandato real como violar y traspasar el mandato divino y agraviar al prójimo. Y también, en verdad, como veremos en el tercer libro, no están los eclesiásticos tan exentos de la jurisdicción seglar como para que en muchas cosas no estén muy sujetos a ella, como partes y vecinos que, al fin y al cabo, son de la república.

Por lo cual, todo lo que así cobrasen de más, ya sean seglares, clérigos o frailes, se ha de restituir, por lo que verán cuán mal hacen los que, con excusas frívolas, lo quebrantan, y cuán ignorantes son sus padres confesores, que pasan por esta culpa como si fuese leve, o como si ellos pudiesen dispensar de ello o disimular cuando oyen la penitencia.

Capítulo VII

**De las razones y circunstancias que se han de considerar
para poner o mudar un precio y otro**

La tasa se puede y suele poner de una de estas dos maneras: unas veces en provecho del comprador, señalando cierto precio del cual no se exceda ni pase, aunque, dentro de él, pueda venderse más o menos, según el tiempo que haga. Ejemplo es el precio del trigo, que Su Majestad puso a trescientos diez maravedís la fanega, que fue una de las leyes santísimas y provechosas que hay en todo el cuerpo del derecho, aunque sea común. En este caso, está obligado quien vende a no pasarse de la pragmática y, dentro de ella, vender en la plaza, y, si es fértil el año y, hay abundancia de pan, y anda bajo en la alhóndiga, se ha de conformar con el precio, no cobrando más de lo que ahora vale.

Como si vale a cinco reales la fanega, o a cinco y medio, o a seis, cualquiera de estos es justo, pero más de esto no se puede cobrar. Otras veces se suele poner el precio en favor del vendedor, como el que Su Majestad puso a los tributos en las cortes pasadas, en el año 62, donde mandó que no se pudiese comprar ningún tributo ni juro por menos de 14.000 el millar. Así, en conciencia, no se puede comprar por menos, especialmente tributos o juros bien saneados y bien pagados, porque siempre se ha de presumir y creer que las tasas y precios están tan bien acondicionados que se puede el hombre servir y aprovechar de ellos.

Claro está que, si el precio del trigo es 310, presupone que ha de ser bueno; que, en caso de tener alguna falta o estar dañado, valdrá tanto menos cuanto se aprecia su falta o daño. De este ejemplo se puede sacar doctrina para muchos casos que se ofrecen, aunque haya tasa en ellos. La cual es de tanta fuerza y vigor que, si alguna vez estuviese puesta, como si dijese ‘valga la Holanda de cuatro dineros a seis reales’, y acaeciese que, por haber venido muchas, ahora bajasen a vender los lenceros a cinco, todo el tiempo que la ley no se revoque o no se tenga por revocada, podría alguno decir que se puede vender por los seis del precio e imputarse la ignorancia al que compró, pues, pudiendo comprar barato, compró caro. Mas lo seguro sería conformarse con vender como los demás, porque para derogarla, vendiendo por menos, todos tienen, como dijimos, autoridad y licencia, si no se expresa lo contrario, y parece que el haber bajado el precio casi todos es revocarla.

Estas tasas, lo primero, no deben ser perpetuas, sino mudables según el tiempo y las circunstancias. Y si los gobernadores velasen y se desvelasen considerando los nuevos sucesos y variedades que por

momentos se recrecen, y contemporizasen con ellos en sus ordenanzas —porque, como dicen cuerdamente los filósofos, las leyes se han de acomodar al tiempo y disposición de la república y a la condición de su gente—, estas serían mucho mejor guardadas. Mas, como duermen, parecen pretender que sean eternas, como divinas, aunque no deban ser sino muy temporales. Una de las razones por las que Dios encomienda el hacer leyes para el gobierno temporal de las gentes a los regimientos, príncipes y reyes, en vez de ponerlas en su Evangelio, es porque entiende cuán necesario es que vayan variando cada día. Y si Él por sí mismo nos gobernara, y no por ministros, serían menester, en algunos momentos, nuevas revelaciones y mudanzas en sus Escrituras, y revocar y continuar aquella gobernación tan breve con que rigió a su pueblo en el desierto, revelando por instantes a Moisés lo que se había de hacer según los casos ocurrían —cosa que ni entonces duró, ni ahora convenía ya a la majestad divina, ni tampoco a la firmeza y estabilidad de sus fieles, sino que, por el contrario, lo encomiende, como ya lo hace, a algunos de ellos. Pero los que reciban esta comisión suya es muy justo que estén atentos a la varianza del tiempo y sus casos, a la que también ellos, como hombres, están sujetos, e ir mudando sus tasas según la necesidad lo requiera.

Si el vino por diciembre vale a cuatro y se comienza a sentir falta, por haberse cargado una flota, ¿por qué no van con moderación a aumentar el precio para que quien lo tuviese goce de la comodidad que el tiempo le ofrece y lo saque a la venta? Y no que, estándose ellos quietos y durmiendo, suceda uno de estos dos males: que, o lo guarde quien lo tiene y así haya mayor falta, o, en secreto, lo venda a seis, o a siete, o a mucho más de lo que se vendería si ellos se comidieran, como sería justo. Lo que digo de esto se ha de entender en todas las cosas, de las que no podemos hablar en particular. Y para que sepan tasar justamente una mercadería o mudar y variar la tasa acertadamente, pondré las razones y causas que se han de considerar en lo primero, y las circunstancias que han de ocurrir en lo segundo.

Digo que en las mercaderías necesarias se ha de tener respeto principalmente al bien común, y también, secundariamente, a la ganancia de los mercaderes, para que, con el cebo del interés y del gusto, insistan y trabajen mejor en proveer a la ciudad.

Por esta causa, muchas veces los reyes mandan en sus ordenanzas que sean favorecidos y amparados, para que con más abundancia se provea la república, como aparece en el derecho común, y particularmente en el de España (1.4, titu. 7, partida 5), donde dice: “Las tierras y lugares donde suelen los mercaderes llevar sus mercaderías son, por ende, más ricas y más abundantes y mejor pobladas y, por ende, mandamos que todos los que vinieren a las ferias estén a salvo, y seguros sus cuerpos y sus haberes y sus mercaderías”. Y en el título de los almojarifazgos en las ordenanzas de Sevilla dice: “Mando y tengo por bien que todos los mercaderes que vinieren aquí a Sevilla y a Cádiz sean guardados, como está dicho”. Y manda al consejo y alcaldes y alguaciles y almojarifes que los guarden y los amparen, y sus pleitos sean librados luego y sus deudas les sean pagadas.

Se debe considerar lo que a ellos les cuesta, los costes en que incurren al traerlo, el riesgo a que lo exponen, por mar o por tierra, el tiempo que tienen ocupado en ello su dinero hasta que se saca; junto a esto, añadiendo un moderado interés, se hallará y pondrá el precio justo.

Lo cual, aunque parece verificarse solamente en la ropa que viene de fuera, proporcionadamente se puede aplicar en los frutos y cosecha de la tierra, que también tienen sus gastos y peligros: mirar lo que cuestan los peones, la tierra, los pastos y los demás gastos que se hacen, y darles sobre esto algún interés a los labradores y pastores, pues es ganancia de todos y bien universal que ellos ganen.

Aunque, si hay de aquel género de ropa ya en la ciudad, también se ha de considerar la abundancia y falta que hay de ella al tasarse esta que vino de nuevas, dado que tanta puede haber ya en la república que no se le pueda conceder ganancia al recién venido, sino que, antes bien, sea menester que pierda, por la razón y coyuntura en que llegó; porque en más se ha de tener el bien, el barato común que ya corre en abundancia, que el interés particular. Pero si de nuevo se aprecia un género de ropa que no hay y ahora viene, basta que se tenga consideración a los primeros avisos y documentos.

Puesto el precio, para aumentarlo o disminuirlo basta, o debe bastar, una de tres circunstancias o todas ellas, a saber, si hay ahora muchas más mercaderías o muchas menos que cuando se les puso precio; si hay muchos o pocos compradores; o más o menos dineros y si se suelen

vender al contado. En esto parece evidente que cualquiera de estas razones debe bastar a los gobernadores, fieles ejecutores, para mudar el precio, ya que, en las cosas en las que ellos no meten la mano, basta cualquiera de ellas, sin que nadie lo ordene ni advierta, para mudar el precio. Vemos en las ferias que, si hay mucha ropa, vale barato; si pocos compradores, más barato; si hay poca moneda, no vale nada y se quema. Y al contrario: que haya poca ropa hace que se la estime; si hay muchos que compran, crece, y más si hay abundancia de dineros. Y lo mismo pasa en cada momento en la ciudad.

Se quejan los mercaderes de que les pone la república muchas leyes y les tasa tan corto la ropa que perderían del coste si respetasen la tasa. Y algunos confesores hay tan blandos que, informados de ello, pasan de puntillas por el pecado y los absuelven. A mi juicio, yerran ambos, y por ventura, más gravemente el confesor en no reprendérselo con aspereza, y negarle la absolución con severidad si no se enmienda, que el penitente en pecar.

En cuanto a lo primero, de ponerles gravámenes y hacer vejaciones con pechos, entradas, salidas y almojarifazgos, callo lo mucho que en esto las cabezas suelen errar por no seguir el camino estrecho de la justicia, sino el ancho de su potestad, no considerando cuánto aborrece el derecho las nuevas imposiciones, y cuántas causas nuevas, y aun urgentes, han de concurrir para que aquellas se instituyan lícitamente. Digo que, en algunas partes, aunque en pocas, la razón de estas cargas es que, dada la codicia de los mercaderes, la república querría muchas veces expulsarlos y desterrarlos o, al menos, impedir que fuesen tantos, y toma por medio molestarlos para que, exasperados, algunos lo dejen de ser, o los que no lo son huyan de serlo. Verdad es que no puede darse esta causa en nuestros reinos, siendo tan necesario que haya muchos mercaderes y que sea el trato generalísimo.

En lo que toca al precio, se engañan grandemente estos señores, ya que en guardar inviolable la tasa consiste o consistiría su ganancia y el provecho de los vecinos, porque, una vez que determinasen no vender la ropa por más del precio puesto, no darían por ella, en el lugar al que la traen, sino aquello que a ellos les reportase algún interés, y, si no lo dieran, cierto es que bajarían los otros. Así, todos comprarían barato y todos ganarían.

Pongamos como ejemplo la tasa de los negros de Cabo Verde, que Su Majestad puso, en el año sesenta: que valiesen en Indias, en la Isla Española, cien ducados; en Nueva España, ciento veinte; en Perú, ciento cincuenta. Si con rigor se ejecutara y permaneciera como comenzó, y no dieran los sevillanos en Cabo Verde por el negro más que cincuenta o cincuenta y cinco, de modo que, cotejados los costes y el riesgo, reportase alguna ventaja o interés, y no se arrojaran a dar precios excesivos —como indiscretamente se arrojan— yo tengo por seguro que los portugueses bajarían a fin de vender, que no los han de guardar, como dicen, en empanada. Así que de respetar la tasa todos sacarían ventaja, ellos y los mineros: los mercaderes tendrían los negros como al principio se decía, a bajos precios; los de las Indias podrían comprar en más cantidad y sacarían más plata; también los quintos de Su Majestad serían mayores. A los tratantes por sus retornos, que tendrían al contado; a los indianos, por la prosperidad de sus minas; a todos les venía muy bien la ley, si se mantuviera como se concibió y con el uso y costumbre se corroborara. Lo contrario se sigue y se ha seguido de haberla derogado: que, como van tan caros, no hay hombre que allá en Indias compre sino muy pocos, muchos menos de los que tiene menester, porque para tenerlos, debido a lo que valen, es necesario un tesoro.

Lo mismo se puede y debe entender de los precios que aquí pone la ciudad en cosas menudas, vino, carne, pescado. Alegan los que venden al por menor tras comprar al por mayor que les cuesta por los lugares cercanos más que la tasa, y que no solo no ganarán, sino que perderán sirviendo a la república. No deberían admitirles los confesores semejantes excusas en los pecados, sino obligarlos a guardar la tasa y a restituir todo lo que hasta entonces hubieran cobrado de más, porque, si de una vez se persuadiesen de que, haciendo lo contrario, no serían absueltos, no darían tanto por las cosas en las aldeas y pueblos donde las compran; y, sin duda, los aldeanos bajarían porque no pueden dejar de vender. Así, los minoristas ganarían y los de la ciudad no comprarían tan caro los bastimentos. Una sola respuesta tienen, aunque fría, ciertamente, y frívola. Dicen: «Si todos mis compañeros hiciesen esto y lo siguiesen, surtiría efecto; mas, si yo, por guardar la pragmática, doy menos, para ganar hallan a otros dos mil que les den aún más. Así yo, que quiero ser bueno, no hallo nada para comprar». Esta excusa debe invitar

a los padres confesores a poner gran rigor en hacer que se obedezcan estas ordenanzas, pues ven claro, algo que ellos mismos confiesan, que se sigue de ello gran provecho para el pueblo y a los minoristas, ningún daño. Oyendo yo estas razones y otras semejantes, y aun viendo muchos casos similares, me suelo remitir a lo que, por experiencia, don Antonio de Mendoza, visorrey de Nueva

España y del Perú, uno de los prudentes y sagaces gobernadores que hubo en nuestros tiempos, había concluido: que, para el buen gobierno temporal de la república, no hay cosa que más se requiera y aproveche que buenos confesores. Y estoy tan de acuerdo con ello que me parece que los mismos veinticuatro hablan de tener particular cuidado de ladrar y vocear a los prelados, así del pueblo como de las religiones, y de que los hubiese en los monasterios e iglesias perfectos y consumados, cosa importantísima aun para la observancia exterior de la justicia, porque remedian muchos daños, deshacen grandes agravios que no pueden deshacerse por otra vía, impiden no pocos males, son causa continuamente de bien, no solo espiritual, sino común y corporal. Las deudas, que no se pueden averiguar en juicio, las hacen restituir; la fama, que ni siquiera sabía el otro quién se la había quitado y robado, se la hacen volver, haciendo al murmurador que se desdiga; a los que mal se quieren, los apartan; a los mal avenidos, los conciertan; reconcilian a los discordes; arrancan los rencores; apagan el fuego y la afición; reprenden los vicios, plantan virtudes, cualidades y medios sumamente necesarios, incluso para un orden y vida política.

Finalmente, si no se puede vivir en comunidad sin superior y rector que mantenga a todos en razón, tampoco se puede vivir bien en ella sin confesión, porque, igual que no puede permanecer, ni aun comenzar, una república sin juez y cabeza, del mismo modo el juez, ni los jueces, por muchos que sean, la podrán gobernar bien sin confesores. Regirla podrán, mas solos no podrán regirla bien, porque a la gente viciosa es imposible gobernarla, ni tenerla en disciplina política y ciudadana. Es la confesión podadera y hoz con que se cortan los vicios y crecen las virtudes; es un freno del alma y el apetito. Y es tan necesario para que se viva en quietud y sujeción tener un freno y temer la conciencia, que la gente que no la teme tiende mucho a no obedecer a sus superiores. Así que, a los gobernadores del pueblo, les es muy importante este sacramento para conseguir su fin

e intención, que es la obediencia y vida pacífica de los ciudadanos, lo cual, sin este medio y remedio divino, no podrían alcanzar, ni averiguar con tantos, rigiéndolos por largo tiempo en justicia, equidad y blandura.

Alude a esta verdad delicadamente Aristóteles, quien, al preguntarle si era útil y cómodo que la ciudad fuera grande y populosa —como Sevilla y Lisboa—, considera mejor que sea mediana —como México—, de tantos vecinos que puedan los jueces conocerlos a todos, para encaminarlos bien, porque gobernar y tener en orden a gran número de gente, dice al respecto el Filósofo, es de potencia y sabiduría divina; no basta ninguna humana por grande que sea. La raíz y razón fundamental de esta doctrina es que, de dos cosas esenciales a cualquier república, como son las leyes que se han de guardar y el juez y cabeza que las haga cumplir y guardar, la ley más provechosa y sustancial entre cuantas ha habido o pudo haber, aun para una vida común de ciudad, fue y es siempre la divina, y el foro y audiencia más necesario es el de la conciencia y penitencia. De lo cual es manifiesta prueba y demostración que, donde falta, como en la gentilidad antigua y la infidelidad presente, por muchas leyes que hubo en Roma traídas del areópago de Atenas, o establecidas en el senado, vivieron y viven tan errados, en especial en lo principal, que es la costumbre y la religión, que exhibían en público, como si fuera lícito, el vicio nefando, y, lo que es suma ceguera, que a los mismos que vivieron viciosísimos, los adoraban después de muertos como a dioses, dedicándoles solemnísimos templos.

Escribe de esta corruptela y bestialidad muchos ejemplos san Jerónimo: que aun Adriano y Marco Antonio, tenidos entre ellos por prudentísimos emperadores e ilustres filósofos, bajaron con los demás a lo más profundo de la brutalidad, edificando el uno un templo a Antonino, su amante, y el otro a Faustina, su mujer, de quien se dijo con verdad en todo el orbe que le traicionaba casi en público, mujer desenvuelta y desvergonzada; porque no basta sabiduría humana, si falta la divina. Y si así andaban sus dirigentes, fácil es colegir cómo estaría todo el imperio, qué orden, qué fidelidad, qué justicia, qué verdad, qué paz se podría tener, guardar, administrar, tratar y haber: todo confusión, todo horror, ardor y tinieblas en que el mundo ardía y se consumía, figurado en aquella oscuridad y tinieblas de los egipcios, viviendo los hebreos en clarísimo día —a los de Egipto, infieles, aun siendo realmente de día, les hacía una noche muy cerrada y oscura—, porque para todo, para pasar esta vida

con alguna quietud y para alcanzar la futura, la ley que principalmente alumbrá, guía, conduce y sirve es la de Dios, y, sin ella, es imposible que se gobierne bien el pueblo.

La naturaleza de cualquier ley es ser regla y medida con que nivelemos y reglemos nuestras obras, de donde entenderemos que carecer de la ley divina es carecer de la regla más cierta, derecha, igual e infalible, sin la cual todas las demás reglas humanas son tuertas y nudosas, no lisas ni seguidas. Y si el oficio de la ley también es alumbrar, no tener la ley del cielo es carecer del sol, de la luz y los ojos verdaderos. Todas las demás lumbres, sin esta, son tan débiles que no bastan para hacer de día. Así, necesariamente —según dice la Escritura— los que no tuvieron o tienen la doctrina revelada y profecías, por sabios que sean, tienen el entendimiento lleno de tinieblas y viven en perpetua oscuridad.

Y es muy de advertir que casi tan necesaria como el Evangelio lo es la confesión, porque ella y el buen confesor hacen que se guarde. Es el confesor en la cristiandad como el príncipe en la ciudad, a quien incumbe procurar que todos vivan en orden y se cumpla y ejecute el derecho. Así, el confesor trabaja con los penitentes que estos guarden la ley que profesaron en el bautismo, porque son jueces de la conciencia.

La ley muerta, que está escrita, aunque sea la divina, sin la viva, que es el príncipe o el prelado o el confesor que la hagan guardar, no hace sus efectos en los inferiores; en ninguna república jamás bastaron leyes muertas sin gobernador que con su ardor y acción les diese vida. Y si el dirigente las deja a su sola fuerza, por justas y rectas que sean, no se consigue su intención, que es la justa y recta vida de los súbditos. Si el príncipe es negligente y afeminado, todo el imperio es una selva inculta donde nacen y pululan los vicios. Si el corregidor es vicioso y avaro, toda la ciudad vive inquieta y revuelta. Si el obispo duerme, hasta el clero se hace licencioso y deshonesto. Las mismas órdenes monacales, donde todo es puro orden en tanto en cuanto está escrito, si el prelado es distraído e indevoto, en todo el convento hay distracción y flojedad.

Así que un buen confesor es casi tan necesario como la misma ley, pues él es quien principalmente la hace guardar. Mucho aprovecha la predicación y el púlpito, mayormente para fundar la fe; mas, una vez fundada y recibida, en extremo le excede la confesión, si es frecuente. El predicador puede aconsejar y persuadir sobre la virtud, mas el confesor

puede compeler y forzar a guardarla, so pena de la vida y cautiverio del alma, que sería el no absolverle. Hace lo que el predicador: aconseja, persuade, pero más en particular y con mayor claridad y libertad, condiciones importantes para que surta efecto el consejo. En todos los negocios públicos, aunque es de gran provecho un buen consejo y sabio consultor, lo que hace al caso y da a todo una buena conclusión es un recto y prudente juez. Muchos buenos consejos se dan en vano, y no es raro que se canse el hombre aconsejando. Pero no puede cansarse en vano un recto juez; siempre será de efecto su trabajo y solicitud, porque, juntas, rectitud, saber y potestad son de tanta virtud que es imposible que de ellas no se sigan grandes bienes. Todas estas propiedades ha de tener un confesor, por lo cual conviene sumamente escogerlo así, pues de él se sigue todo bien y aun todo mal. Como a una dignidad suprema —dice san Ambrosio—, se le recibe y guarda con mucha facilidad en todo el cristianismo; que, a ninguna persona, por sublime estado que tenga, se le hace tanta reverencia, ni se le tiene tanta sujeción como al confesor cuando ejercita y administra su oficio, porque está actualmente ejercitando oficio de Dios, que es perdonar pecados.

Por esta causa, entendiendo nuestro Redentor que se había de extender su Iglesia y fe por todas las gentes y naciones, instituyó para el gobierno de todas ellas la potestad y jurisdicción eclesiástica, que reside en prelados y confesores, sabiendo que la humana, por sí, para todos no basta. Estableció la superior, a la cual ayuda la inferior, que es la seglar, para que pueda moderar toda insolencia y desafuero, porque la confesión sujeta y humilla a los súbditos. Así, uno de los grandes cargos que tiene el confesor es dar a entender al penitente cuánto importa a nuestra salvación que, como dice el Evangelio, los vasallos obedezcan a sus príncipes, les paguen sus tributos, respondan sencillamente a su juez, que procede y pregunta conforme a derecho, que declaren cómo están en lugar de Dios; en cuanto al gobierno corporal, los insta a que guarden sus estatutos, ordenanzas, tasas y precios, cosas que, si no se las predicase y mostrase el confesor, no las estimarían, porque la gente común no siente ni entiende la virtud y obligación de las leyes civiles sino en la confesión; ni las estima en conciencia —dejada la pena aparte— en más de lo que el confesor se las pone, y según ve que por ellas le pregunta y procede en la administración de su sacramento.

De todo lo cual tienen gran experiencia los que entre estos miserables luteranos son sus superiores, si su obstinación y dureza les permitiese aprovecharse de lo que entienden, porque, después de que dejaron esta provechosísima penitencia, crecen y se multiplican tanto entre ellos los vicios, se cometen tan sin vergüenza cualesquiera maldades, que la misma justicia seglar no puede ya impedir ni remediar dos mil robos, coacciones, injurias y muertes que se hacen casi en público, porque su común modo de vivir, tan licencioso, es un perpetuo motín y rebelión. Como se pretenden eximir de la observancia de los preceptos divinos diciendo que la sola fe los salva, no pueden sufrir la sujeción a sus príncipes, porque, como decíamos, al vulgo que a Dios no teme, no puede gobernarlo con justicia la justicia del rey. Así, los mismos burgomaestres suplicaron al Emperador (que esté en la gloria), cuando los tenía comisionados en Ratisbona, que mandase por ley imperial que todos se confesasen, porque no se podía de otra manera conservar en las ciudades paz, orden, ni concierto; de esto, el buen don Carlos se rio como si fuera locura y desvarío, respondiendo que mal guardarían por su ley lo que no querían guardar por la de Dios, que era de mayor virtud y eficacia, y que no era acertado mandar y ordenar él, como si fuera de su jurisdicción, lo que era de institución divina y lo que la Iglesia desde su nacimiento había recibido de los apóstoles y practicado siempre.

Volviendo a nuestro propósito, digo que deberían ser los padres confesores los padres de la república, pues son los principales gobernadores de ella, y la guarda principal de todo su bien; y el más fuerte amparo contra todo mal verdadero, que es el vicio, y en hacer guardar a los penitentes sus leyes y ordenanzas, dado que, entre los príncipes y los que gobiernan, no hay menos obligación de ser rectos, prestos y prudentes al tasar los precios, de modo que pueda ganar alguna cosa en su trato quien sirve a la república. Y no deben querer que dure un precio toda la vida, ni me parece buena razón ni apruebo lo que en contrario suelen alegar en defensa y descargo de su descuido: que, aunque les suban el precio o se lo muden, no dejarán los minoristas y mercaderes de cobrar más, y que, así, no surte efecto el cambio.

Antes bien, a mi parecer, si lo subiesen o bajasen conforme al tiempo, se seguirían y se conseguirían no uno sino muchos y grandes efectos: lo primero, que, a partir de una mudanza y variación cuidadosa, entendería

el pueblo y la gente común cuánta obligación tenían de guardar lo que con tanta diligencia, solicitud y cuidado proveían y mandaban sus mayores; lo segundo, tendrían una causa más justificada para castigar a los delincuentes. Que igual que es necesario que sean durables las leyes generales establecidas en cortes —como dice Aristóteles en el segundo de sus *Políticas*, capítulo 6— y muy perjudicial mudarlas cada trienio (alteración y mudanza muy penosa y dañosa al pueblo), resulta muy provechoso que estas tasas particulares sean muy temporales en la ciudad. Y una de las razones principales de que el rey las encargue a los gobernadores singulares es que estas han de ser tan variables y mudables que cada semana, si fuese menester, se deberían variar y mudar.

Al contrario, si no se varía el precio por mucho que lo haga el tiempo, o bien piensan los inferiores que ya está abolida la pragmática, o bien, si la ejecutan, sospechan muchos, maliciosamente, que la dejan estar para tener ocasión de cobrar las penas pecuniales, y, en fin, no se cumplen bien las cosas porque no se renuevan. Y así, se incurre en dos mil escrúpulos y dos mil inconvenientes por quitar, porque, hablando en rigor, mientras el precio está vigente y se castiga y ejecuta, obliga a los súbditos en conciencia; si no, es a las claras injusto; y aun entonces, conviene recurrirlo y advertir a los regidores de los nuevos sucesos y causas que hay para que se quite o derogue y mude. Y hasta que se haga este cumplimiento, no es justo que cada uno, por parecerle a él injusto —que fácilmente se engañaría entonces—, lo quebrante.

Capítulo VIII

**Cuál es el justo precio donde no hay tasa, y de los
monipodios y ventas ilícitas**

Por extenso hemos tratado en el capítulo precedente del precio legal, cuánta obligación hay de seguirlo y cuán necesario es restituir lo que de más se cobra, por poco que sea, ya que es indivisible, sin latitud de más ni de menos. Lo cual, aunque se haya expuesto difusamente, se da raramente en los mercaderes de gradas y en los que en Indias llaman de Castilla (aunque en los de allá, ciertamente, se debiera dar continuamente, pues de sus ventas depende radicalmente el valor de la ropa en las tiendas, como abajo veremos), porque tratan con un tipo de ropa que raramente se tasa. Así, la obligación que más les afecta es guardar el precio justo que llamamos natural o accidental, con su latitud, del cual trataremos en este capítulo como del más general y universal entre ellos.

Este precio justo es el que cuesta al contado públicamente, y está vigente esta semana y esta hora, como dicen en la plaza, no habiendo en ello coacción ni engaño, aunque es más variable, según lo enseña la experiencia, que el viento. Lo que ayer valía cincuenta ducados, como la cochinilla, vale hoy treinta, o porque llegó mucha de México, o porque se escribió que de Florencia no había pasaje a Turquía, o por otros dos mil motivos, que todos sabemos y de los que algo se escribirá.

Dije «no habiendo engaño», porque lo puede haber en esta materia en una de estas dos maneras: o en la mercadería, si está viciada, o en el mercader, que ejercita con engaño su arte, poniéndose de acuerdo con sus consortes y compañeros para que no baje. En un caso y en el otro, hay muchas veces pecado y mucho que decir.

En cuanto a lo primero, la ropa puede ser deficiente en muchas cosas. A veces, no es lo que se pide y busca: como cuando pido diamantes y me das rubíes; pido bueyes, me das toros; te pido vino, me das vinagre; busco plata, me das estaño; te pido oro, me das plata dorada. Y, si no es falta en la sustancia, puede serlo en la cantidad, por ejemplo, si la arroba es pequeña, o la vara no es justa ni marcada, o el peso y las pesas, falsos: engaños y embustes que, según la Sabiduría, aborrece Dios sumamente. El peso infiel y falso —dice—, que o da más o da menos, y el usar dos medidas, una justa, otra falsaria, es abominable a Dios; el peso igual es el que le agrada y place. Otras veces, está el defecto en la calidad y condición de la ropa: que o el caballo es manco o es traidor; o el esclavo, enfermo, ladrón, huidor, o la espada tiene pelos.

En estas cosas y en otras cualesquiera, que se vendan estando defectuosas —como casas, heredades, sementeras, rentas de pueblo—, lo primero, no puede ni debe cobrarse tanto como si de defecto careciera, y, si se cobra, se ha de restituir, ya lo sepa el mercader, ya lo ignore, aunque peor es lo uno que lo otro. Si alcanzó a saber la falta que tenía, pecó en venderla como buena; si lo ignoró invenciblemente, se le ha de excusar de pecado, mas no de la obligación de devolverlo, porque es menester para venderlo lícitamente que se disminuya el precio o que valga menos por tener el defecto. Cierto y evidente es, si diez es el justo valor de la ropa bien acondicionada, que menos ha de valer si está viciada, y que será injusto cobrar lo mismo por la una que por la otra. Es esta regla tan general y verdadera que no tiene excepción ninguna, sino que se debe inviolablemente guardar, aun cuando hubiese tasa, por lo que ya se ha dicho, a saber, que todos los precios se entienden cuando la mercería está bien acondicionada. De otro modo, se deja al dictamen natural y a la buena conciencia que valga tanto menos cuanto más arruinada esté. En el precio accidental, de que ahora tratamos, también se ha acordado que no es el mismo, ni jamás se pensó que valiese un mismo precio la buena ropa y la mala, aunque sea de una misma especie. En conclusión, los vendedores están obligados a bajar el precio tanto como viciada esté la ropa.

Pero muchas veces no bastará esto para que la venta sea lícita; son necesarias otras diligencias y cumplimientos para poder salir de ella sin daño de la conciencia. Y, para saber cuándo, digo, lo primero, que o el defecto de la ropa es claro o manifiesto, o está oculto o escondido. Si es aparente, por ejemplo, si el caballo es tuerto o el negro cojo, basta entonces seguir la primera regla, que es mostrar lo que se vende y, si se llegase a un acuerdo, cobrarle menos por el defecto que se aprecia, sin advertírsele ni declarárselo, porque se presume, si es patente, que lo habrá visto y así lo quiere; de ahí que, disminuyéndole el precio, no se le hace agravio ni injuria. Si es oculta la falta, no se le puede vender sin hacérselo saber y descubrirse, porque la venta ha de ser libre entre ambas partes, y la intención y voluntad del otro es comprar ropa bien acondicionada, no defectuosa; y, por consiguiente, no tiene facultad el vendedor para recibir dineros por la suya, que está tan falta.

Dice san Ambrosio que en todos los contratos humanos es cosa muy hermosa la fidelidad y verdad, y muy agradable la justicia y llaneza; pero, en

la venta y compra no solo es hermosura, sino pura necesidad y sustancia, ya que, si el mercader no descubre los defectos de su ropa, aunque se concluya la venta, es nula por el engaño. Todos nuestros negocios hemos de hacer con simplicidad prudente y verdad simple; especial y mayormente se ha de guardar este documento si es el defecto nocivo y perjudicial al comprador o, al menos, inútil la ropa para su propósito. En un caso y en el otro, de ninguna manera se la puede lícitamente vender, por mucho que se rebaje, si no se advierte sobre la falta. Y, si la encubre, peca mortalmente y está obligado a deshacer el contrato y a satisfacerle el daño que le viniere, pues sin ninguna justicia se lo causó.

Dije que era necesaria esta regla principalmente si le era el defecto dañoso al comprador, o se teme que lo sea con razones fundadas, por ejemplo, si las casas tienen un arco angular falso, o podridas algunas cabezas de vigas en alguna estancia principal, de lo que se podría derivar que, de repente, todo se derrumbara y sorprendiera a alguien debajo y lo pusiera en peligro; o si tiene algunas sombras, que en nuestro lenguaje llamamos duendes; si le vende un caballo a un mancebo para pasear y correr, y es traidor, de malas mañas y resabios; si está el vino cerca de ahilarse o si va camino de hacerse vinagre; porque no solo se entiende que el daño sea personal, sino también temporal y en el caudal. Que, si uno compra, para cargar o para vender, ropa que ya está maleada o que próximamente se ha de acabar de malear y, por su ignorancia, no se da cuenta, ni el mercader se lo descubre, daño le vendría en la bolsa de tal compra; está obligado el otro a no vendérsela por mucho que disminuya el precio, porque no debemos ser causa o dar ocasión a que nadie sea damnificado, aunque nosotros lo hayamos sido en la misma ropa o en otra, porque nuestro daño y pérdida no se ha de recompensar o deshacer con el de nuestro prójimo. A esto se reducen muchos agravios: que nuestra gran codicia nos hace entender que, en tercera persona, estos no son tales, o son muy leves, mientras que en nuestras personas o haciendas nos parecen tan grandes que por ninguna causa los querríamos. Si se vendiese un caballo de hermosa apariencia, pero de tales mañas que, puesto en un coso o en una tela de justa, echara en afrenta a su amo; si es el negro ladrón, o borracho, o si se hiere o si se mata; si las casas tienen algún pleito o maraña; son estos y otros muchos ejemplos de casos, que por su abundancia no se pueden ni deben referir, en los cuales no es lícito,

aunque se disminuya el precio, vender la ropa defectuosa sin descubrir primero el defecto.

También puede ocurrir que, aunque no le sea dañosa, no le haya de ser provechosa, ni servirá ni puede servir para lo que pide, como si buscara oro de quilates subido y acendrado para alguna medicina que no se puede hacer con el bajo y mezclado; o si quiere, también para medicina, como sucede, vino puro, sin que le baste el aguado; o si busca terciopelo de dos pelos y no le sirve de pelo y medio. En esta especie de engaño se peca muchas veces, aunque no tan general e infaliblemente como en el primero, porque hay mucha diferencia entre que una mercadería sea dañosa o que sea no provechosa. Pero en ambas se peca, aunque en la una más gravemente que en la otra. Y pues todo es malo, todo se ha de evitar y aborrecer, y tener por regla general descubrir en la mercadería el vicio oculto, ya que es un camino llano y seguro.

Mas es muy de advertir que no basta, como algunos piensan, que el mercader diga que le da la mercancía con todas sus tachas, buenas o malas, porque esto se suele decir, por si acaso, de forma tan habitual que ya se toma por pura convención y, cuanto él más lo dice, más tienen por mejor la mercancía, y se entiende que lo hace porque la considera tan saneada que no se hallará en ella falta, por mucho que se la escudriñe. Este es un argumento de disculpa muy común en esta protesta y, por tanto, no debe hacer caso de él ni seguirlo quien no quiera engañarse en el alma. Y, si esto es necesario para que sea justo el contrato, a saber, manifestar el defecto no siendo manifiesto, por mucho que baje el precio, cuán prohibido y reprobado será el fingir y representar que lo que se vende con embustes y mañas es mejor de lo que es, a fin de venderlo por más de lo que vale: los que pregonan habilidades y artes en los esclavos, no teniendo ninguna; los que hacen parecer los caballos briosos, siendo lerdos, o muy mansos, siendo desbocados; hay otros dos mil ejemplos y materias en los que suelen las gentes cometer este pecado cuando compran y venden.

Gracioso e ingenioso ardid y engaño fue el que san Ambrosio relata de Pitio, platero siracusano, expuesto en el salmo 118, y ya que él lo incluyó en lugar tan grave, nuestro opúsculo, que no lo es tanto, no perderá autoridad por relatarlo. Andaba en Siracusa de Sicilia C. Canio, caballero romano, muy codicioso de comprar un jardín en la ribera del

río —que estuviera tan cerca como los de Gelves lo están de nuestro Guadalquivir—, a fin de meter en él algún riachuelo para pescar. Se daba el caso de que Pitio, platero en aquella ciudad, tenía uno junto a una ensenada, pero de tal suelo que no se criaba ni, creo, entraba jamás en él ningún pez. Paseándose y conversando ambos, le dijo que tenía siempre en su huerta una muy hermosa pesquería de truchas, acedías y lenguados. Mostrándose el otro con ganas de semejante posesión, le suplicó que fuese su invitado en ella otro día, porque le satisfaría en extremo. Aceptado el convite, hizo venir de otra parte media docena de embarcaciones con gran abundancia y variedad de pescado fresco. Llegado el huésped, al ver tanta concurrencia y bullicio de pescadores y a los peces bullendo, se enamoró de la granja y comió opulentamente, en mesas a la orilla del agua, y, antes de que acabase de comer, para no perder el tiempo, acordó comprarla, pagando en el precio, caballerosamente, el escote de la comida, porque dio más de la mitad de lo que valía. De vuelta por la tarde en la ciudad, dio parte de su buen lance a otros caballeros amigos, convidándolos al día siguiente a comer allá, adonde llegaron en compañía, con apetito de pesca. Mas no asomó barco, ni siquiera un esquife, en más de dos horas. Preguntaron a los hortelanos vecinos si era día de descanso, ya que no venían los pescadores. Respondieron: «Jamás vimos barcos ni pescado en este lugar, excepto ayer». Que no les dio a todos poca risa al comprender la burla. Semejantes buenos avisos —dice este santo con ironía— suelen recibir los hombres en sus tratos, en los que, como el gusano que de su misma seda edifica su cárcel, quedan ellos engañados y vendidos en poder del demonio, al engañar a su prójimo.

En el mismo lazo cae el que compra por menos de lo que vale por ignorancia del vendedor. Como si un rústico hallase una piedra preciosa y, por no conocerla, pidiese por ella un real. Está obligado entonces el comprador o a darle lo que vale, o advertirle al rustico su valor, en una de estas dos maneras: bien diciéndole a las claras «Esto vale tanto», bien diciéndole al menos, de una forma un poco más confusa, que vale mucho más de lo que pide, pero que, si quiere el real que pide, que por ese precio se la comprará. No haciéndolo así, peca mortalmente y le ha de restituir lo que de más valía.

Mas este documento ha de matizarse, porque muchas cosas hay que tienen alguna virtud extraordinaria, que no la tienen ni la suelen tener

por lo común sus análogas, y, si acaso la descubre uno, bien la puede comprar entonces callando su valor y virtud, en caso de que dé por ella lo que suelen valer las otras de su naturaleza y especie. Por ejemplo, se venden unas heredades que, por serlo, todos los que bien las conocen las aprecian en tres mil ducados; mas ve uno por sus señales y guías que en aquella tierra hay minas; bien puede comprarlas por sus tres mil ducados, no descubriendo nada de las minas, porque aquello es una cosa extraordinaria. O vende un labrador una carga de romero, que suele valer un real, pero detecta el herbolario o boticario entre el romero algunas yerbas de gran provecho y medicina; lícito le es comprar la carga por un real, sin advertir lo que en ella trae. Lo cual no podría hacer si trajera el pastor a vender las mismas yerbas como salutíferas y medicinales y no alcanzara a saber de cuánto valor son; estaría obligado a decírselo si se las quisiera comprar. O se vende una piedra que, además de su precio común, por su claridad y resplandor y cantidad, tiene alguna particular virtud para la sangre o para la vista, en cualquier caso, una virtud que no suelen tener otras de su misma especie y naturaleza; no hay mucho escrúpulo en callarlo cuando se la compra. Basta dar por ella lo que comúnmente suele valer.

Todo esto se ha dicho en declaración de aquella partícula: que no haya engaño en la venta, el cual podría darse principalmente en la ropa. De este hemos hablado hasta ahora, fuera del cual suele haber otro, a saber, que se pongan de acuerdo los mercaderes para no rebajar a partir de tanto, algo que llamamos los castellanos monipodio —vicio abominable y aborrecible a todo género de gente, porque es muy perjudicial, tirano y dañoso, y por tal, condenado en todas las leyes.

Lo primero, en el Código (*sub. rub. de monopoliiis*), se vedan so graves penas, y se manda que sean confiscados todos los bienes de quienes los cometen y ellos desterrados perpetuamente. Allí se cuentan y enumeran varios modos de hacerlos: el uno, entre mercaderes en alguna especie de ropa; el otro, entre oficiales, como entre albañiles y canteros. Si, queriendo hacer una fábrica, alguna obra prolija, se conchabasen entre sí para no hacerla sino por tanto; y, después de comenzada, desagradase el oficial al cabildo y, buscando a otro, ninguno la hiciese, a todos mandará castigar, como a personas perniciosas a la república.

Y en las leyes del reino, el rey don Alonso el Onceno (título 7 de los mercaderes, en la partida quinta) ordenó en este punto una ley, cuyo tenor y sentencia, al pie de la letra, es esta:

“Cotos y precio ponen los mercaderes entre ellos, haciendo juros y cofradías para ayudarse unos a otros, poniendo entre ellos el precio por el que venderán la vara, por cuánto darán además el peso, medida, de cada una de las otras cosas. Además, los menestrales ponen límite entre ellos al precio por el que darán cada una de las cosas que hacen en sus oficios. Además, fijan precios para que ningún otro labre de sus oficios, sino aquellos que viven en sus compañías. Y aún ponen coto de otra manera: no enseñan sus oficios sino a los descendientes de su linaje. Y porque de esto se siguen algunos males, por ende, defendemos que no se pongan tales cofradías, precios ni cotos como estos, ni otros semejantes a ellos, sin conocimiento y otorgamiento del rey. Y que todos los que los pusieren pierdan todo cuanto tuvieren y que pase a ser del rey, y sean echados de la tierra para siempre”.

Y aun en conciencia presenta este negocio tan manifiesta injusticia que, sin mucho discurso, se entiende que es un tipo de coacción y violencia el que aquellos que se conchaban entre sí hacen a los que compran, ya que los obligan consecuentemente, dado que no pueden no comprar, a darles cuanto ellos piden. Así, están obligados a restituir todo lo que moralmente se cree que vale de menos o que baja del precio que ellos pusieron, que no es oscuro de entender ni de tasar, si se considera el discurso de la feria o de la venta: si hubo mucha o poca ropa, o muchos o pocos compradores. Lo que ejemplifiqué en este contrato lo entiendo en todos los demás que expresa la ley real a la que nos referimos. Y soy del parecer de que, en detestación y pena de su culpa, pecase la tasa por carta de más, que será un muy justo pecado.

Lo mismo se entiende de los que compran si se conchaban para no dar más, como si, llegando una flota de extranjeros o de naturales a un puerto, los de tierra acordasen no dar por la ropa sino tal precio. Al decir «si los de tierra», entiéndase todos juntos o la mayoría de ellos, o los más principales, ya que, por ser los más importantes y caudalosos en aquel trato, aunque sean pocos, casi son todos, ya que entre ellos anda y se juega la mayor parte de la negociación.

Lo mismo se entiende de lo que se pone en almoneda: almojarifazgos, diezmos. Si se confederasen los que pueden obtenerlos para no subir de tanto, o si uno o dos o más rogasen y sobornasen a otros para que no pujasen y desistiesen del arrendamiento, sería monopodio. Lo mismo se entiende en las almonedas más menudas, de casas, caballos, alhajas, como sucede mil veces en esas que cada día hay de difuntos. Nadie puede concertar con otro que no puje. Y se peca muchas veces en esto más de lo que se piensa, y se hace más mal del que parece, porque, en este género de venta pública, comúnmente se vende por menos de lo que vale, pero existe en contrapeso la posibilidad de que se dé por mucho más, por la porfía y cabecear de los que van pujando. Y quitársela, por ventura, al miserable que se expuso a perder, es grave mal.

Todo esto de los monopodios se entiende si una de las partes no se hubiese adelantado y madrugado para ser ruin. Igual que podrían los vendedores confederarse para no dar la mercadería sino de tanto para arriba, podrían los que compran hacer lo mismo y no dar sino de tanto para abajo. Aunque, cuando esto se hiciese, tendrían gran culpa los gobernadores si no tomasen a los primeros y los castigasen, como mandan las leyes.

Capítulo IX

**De las compañías de los mercaderes y de las condiciones
que se han de poner para que sean justas**

En todos los actos exteriores del hombre, como cultivar, granjear, aprender, gobernar e incluso comer y vestir, hace falta la compañía y favor de otro, o para hacerlos o para continuarlos, especialmente el mercader que trata fuera de la ciudad. Le es necesario tener alguna persona de confianza allá. También, como el medio y materia para enriquecerse es el dinero, con el que, cuanto mayor es, más se gana, tienen por útil y cómodo juntar dos o tres caudales para que, haciéndose más voluminoso el trato, más intereses produzca. Ambas razones tienen particular lugar y fuerza en esta ciudad, por tener el trato en Indias, tierras tan remotas y distantes. Así, es común que la gente de estas gradas monte compañías y envíe compañeros. Por lo cual acordé, antes de tratar de las ventas y las compras, abordar las condiciones que se deben poner, y la equidad y justicia con que se deben hacer, y la verdad que entre ellos se ha de tratar y escribir, y la fidelidad que se ha de guardar y tener.

En estas compañías, unas veces ponen todos dineros y trabajo; otras, se reparten las funciones, que unos ponen dineros, otros lo negocian y tratan. En la ganancia, unas veces ganan a partes iguales; otras, desiguales —el uno, dos tercios; el otro, uno—; y de otros mil modos se varía y diferencia el acuerdo, tanto que no los abarca ni el número ni la ciencia, ni es menester que lo haga.

La buena filosofía consiste en dos cosas. La primera: que los trabajos humanos y la solicitud y cuidado del hombre, su industria, ingenio y habilidad en los negocios, el peligro de enfermar o morir al que se expone, vale mucho y se aprecia por dineros. Y tanto más se han de estimar y apreciar cuando ellos fueran mayores y más patentes, o la persona que los pasa de más calidad, mayormente si arriesga la vida por aguas de la mar.

Lo segundo, la justicia en estos contratos consiste en dos puntos, que todos sabemos en general y muy raramente se aplican bien en particular. A saber: que el capital se exponga a pérdida y ganancia. Dice el derecho: contra toda buena ley de compañía va el querer la ganancia y provecho sin peligro de pérdida y daño. Lo contrario es usura paliada, ya que no se ha puesto sino lo que está expuesto a este riesgo o peligro. De modo que, si uno invierte diez mil ducados y no corre el riesgo sino en seis mil, y los otros compañeros asumen el riesgo de los cuatro mil restantes, entonces no ha puesto más que seis. Los otros cuatro fue como prestarlos a la

compañía. Y cuesta mucho averiguar cuánto pone cada uno, porque el segundo quicio, donde juega la equidad y justicia de la compañía, es que cobre cada uno de la ganancia o pérdida de modo proporcional al sueldo que puso, excepto si la asociación fuese tan general que se extendiese a todo, a los bienes y a la hacienda que ahora tienen y a la que esperan tener. Entonces no sería necesario que esta se observase respecto a lo que en el presente se mete, pues resultaría obligatorio reinvertir en ella todo lo que se ganase. Por esta causa, aunque ahora sea desigual lo que cada uno pone, se puede desde el principio establecer que será la ganancia igual, pues en la obligación que asumen son iguales: invertir en la compañía todo lo que hubiese. Mas, si no es en todo, sino, como es más habitual, en parte, se ha de tener en cuenta lo que pone cada uno a ganar o perder. Y, si el capital fuesen veinte mil, quien de esta manera puso diez no ha de ganar la mitad, sino solamente seis, pues solo seis arriesgó.

Y no se ha de tener por invertido tan solo el dinero, sino el trabajo y ocupación, que se suelen apreciar y estimar. Y si oro es, según dicen, lo que oro vale, oro pone quien su solicitud, sudor e industria mete, pues oro vale. Y puede ser tanto y tal que, como dicen claramente las leyes, deba rendirle incluso más intereses que al que puso todo el caudal. Así, los que van a Indias comúnmente no ponen dinero, o muy poco, y ganan mucho, porque se mira —lo que es justo que se considere— que se hace mucho al emprender un viaje tan largo y tan peligroso por mar, y desterrarse de su tierra y natural, habitar y morar a veces en tierra donde resultar trabajoso vivir, como es Nombre de Dios, Santo Domingo, Honduras, Veracruz. Y se les mejoran, con justicia, otras condiciones, a saber, ser alimentados y mantenidos por todo el grueso de la compañía, algo que no se hace con los que se quedan, porque permanecen en su tierra y casa, con sus hijos y mujer. Ya que esta materia es muy evidente para todos, no quiero alargarme en ella, sino solo tocar algunos puntos en que se suele errar y en los que sería justo acertar.

Primeramente, los que forman una compañía con algunos criados, parientes, personas necesitadas, deben advertir grandemente que entonces han de guardar más rigurosamente la ley de la justicia, cuando, al parecer, tienen más oportunidad de quebrantarla, como algunos lo hacen. Que, bajo el pretexto de que con toda esa estrechez les hacen una buena obra, les ponen en su carta de compañía mil condiciones ásperas

y difíciles, según yo he visto; aunque también he visto muy presente el severo castigo de Dios, porque, como testifica el rey David, tiene Su Majestad especial cuidado de vengar a los pobres que son oprimidos o maltratados por los ricos.

¿Qué mayor barbaridad o crueldad se pudo cometer que enviar uno de gradas, que todavía vive, a un hombre hábil y diligente a las Indias, al pobrecillo, recién casado, con solo dos mil ducados y dándole solamente la cuarta parte de la ganancia, y sacarle como condición que no le había de cobrar encomienda de lo que le cargase de más, teniendo principal intención de cargarle más de cien mil? Y no se llevó el pobre ni un interés de todo un Perú que le ganó. ¿Qué habría de sacar de una cuarta parte de ganancia de dos mil ducados? Y no es buena disculpa que ellos lo aceptan así y lo quieren, ya que realmente no lo quieren, sino que, como no pueden más, se dejan morir, y harto morir es dejarse atar y cautivar así, como un negro.

Quien quisiera favorecer a otro, que lo haga de tal modo que parezca quererle favorecer y no buscar su ventaja e interés. Que considere los trabajos que ha de pasar, el peligro a que se expone, acuérdesse que el otro es hombre semejante a él, que se porte con él como querría que con él se portasen, que es una ley y dictamen natural.

para que se sepa cómo se ha de apreciar y dar valor a todo, digo que quien pone diez mil ducados no los pone como quien los echa al pozo, sino que pone el riesgo de los diez mil y da materia con que se pueda obtener ganancia y tratar. Pone el riesgo, digo, porque los pone en el trance de perderlos o ganarlos; un riesgo que, en una compañía de larga duración, vale todo lo que se pone, porque no solamente se arriesga en un viaje, sino en muchos, y no solo hay peligro en el camino, sino en la misma ropa, que mermará o se corromperá, y también en aquellos a quien se fía, que muchas veces quiebran, o se alzan y no pagan. El riesgo de diez mil ducados, en una compañía como las que son habituales en estas gradas para las Indias, son los mismos diez mil. Y si el peligro que corre el compañero al que se le encomendaron, y su solicitud y negociación por espacio de cuatro años, se apreciaran en doce mil, más pone este que el que puso los diez mil, especialmente porque, en el momento del reparto, saca primero su dinero quien lo metió, y después, su ganancia puede rendir. Mas quien puso su trabajo lo pierde totalmente, ya que no se lo

pagan por sí; solo tiene por paga lo que le cabe del multiplicado. Por ello, tanto el dinero del uno como el afán del otro, todo se ha de cotejar y pesar, y, si se igualan en estima, ganarán por igual.

Me parece que nuevo en extremo les ha de parecer a muchos el hacer, como he hecho, tanto caso del ingenio, traza y cuidado del hombre en un trato largo, hasta el punto de que lo considere más importante que el caudal. Mas no creo que yo me engañe. Se engañan los que piensan que no hay nada de mayor estima que la plata. Y es que, hallo yo entre los varones sabios, así filósofos como teólogos, muchos que no atribuyen la ganancia e interés al dinero con que se trata, sino al ingenio e industria con que se negocia. Y aun la experiencia lo enseña, que unos ganan muchos intereses y se enriquecen con poco caudal; y otros, aun con mucho, pierden y se empobrecen.

Lo segundo, el derecho, que prudentemente ponderó este negocio y conoce la dignidad y ser de la naturaleza humana, quiso que se tuviesen muy en cuenta estas cosas. Dice Justiniano: “Todos sabemos y nadie duda que pueden dos hacer compañía, aunque solo uno ponga el dinero, si el otro lo trata y negocia, porque muchas veces la industria e ingenio de unos aprovecha tanto como la moneda del otro, y a veces más. El dinero solo jamás gana y, si alguna vez lo hace, como en la usura, es contra natura su ganancia, ganancia nefanda; mas, sola, la diligencia gana lícitamente y enriquece muchas veces al hombre”.

Pondré un caso y ejemplo particular determinado por el derecho mismo, por donde se entiende que multiplica y gana más la buena diligencia que el oro y la plata y, por onsiguiente, que es muy conforme a razón lo que las mismas leyes dicen —que no ha de resultar raro que cobre más quien puso menos caudal si puso más trabajo—, que está decidido y ventilado en la instituta, entre Multio y Servio. Puso uno doscientos ducados y otro cien, mas lo trataba y regía todo, de manera que su industria, sagacidad e ingenio se apreciaron en trescientos ducados; ha de ganar este dos terceras partes, porque realmente puso cuatrocientos ducados, trecientos en trabajo y solicitud y cien en dinero, y el que puso los doscientos ha de recibir solo una tercera parte, como quien metió solo una tercera parte de lo que se puso, porque, según dijimos, no solo el dinero es lo principal en un trato, sino junto con el trabajo. Mas, si se perdiese en la compañía, aun del caudal, dice la ley al revés: que, de la

pérdida, quien puso los doscientos ha de perder dos tercios, y el otro, la tercera parte restante, porque, en efecto, pierde más que dinero; pierde esto y, con ello, todo el tiempo y su trabajo.

En esto se verá claramente cuán mal se juzgaba y terciaba los días pasados en un caso, aquí en las gradas. Se formó una compañía de dos, que habían puesto dos mil, metiendo el uno mil quinientos, y el otro, lo restante, con todo el trabajo y cuidado, y no poniendo más declaración en la escritura que hacían una compañía en que ganarían y perderían el sueldo proporcionalmente. Sucedió que, después de trabajar mucho en ello, se perdieron trescientos. Se dudó cómo se repartiría, y juzgaron que se dividiese. Mas se tenía que haber mirado lo que valía la diligencia e ingenio del último, y juntarlo con sus quinientos y, si llegaba a mil quinientos, que ganaran por igual; mas, en cuanto a la pérdida, le correspondía la cuarta parte, dado que perdía mucho más, a saber, su trabajo e industria.

Otras muchas condiciones se suelen poner en las escrituras, como que se repartan todas las encomiendas y que no las cobren los unos a los otros de lo que se enviara de más. Justas son, con la moderación de arriba, que no agraven al compañero cuando lo ven en necesidad, sino que, si se lo piden, sea tal la ganancia que por otra parte se recompense. Además, que no pueda tener caudal o tratarlo fuera de la compañía, porque se insiste y cuida mejor en su servicio y provecho con el mismo grano de sal.

Finalmente, cuando la compañía se hace entre personas a las que no les fuerza necesidad, cualesquiera condiciones se pueden sacar y poner, aunque de suyo sean algo injustas, siempre que lo sepan y entiendan las partes, porque no hay agravio ni coacción donde hay voluntad y no necesidad. Como si uno, poniendo la mayor parte y solicitándolo, ganase solo la mitad, o si, poniendo la mitad, no corriese con el riesgo de nada, porque el otro lo asumiese. Mas esto solo acaece entre padres e hijos y raramente; cada uno quiere su particular provecho. Así, conviene siempre guardar los documentos que hemos dado. Y sería muy acertado que, con el parecer de algún hombre entendido y de conciencia, al principio de la compañía se hiciese escritura y allí se explicase todo, para que después no hubiese reyertas y pleitos.

Es de notar que no se aventura cada uno a perder más de lo que pone. De modo que si, para la compañía, alguno de ellos se hubiese empeñado y

sucediese tan adversamente que no bastase todo el capital para pagar, los otros quedan libres de tener que pagarlo, si no fue particular y expresa cláusula o dieron particular poder para que tomase alguna cantidad, en cuyo caso está clara la obligación.

Además, si alguno de los compañeros sacase algún buen pedazo de hacienda de la compañía para casar al hijo o la hija, está obligado a satisfacer a los compañeros lo que probablemente se deja de ganar por ello, o los daños e inconvenientes en que se incurre por haber disminuido el caudal. Conforme a lo cual, manda el derecho que, si el compañero sacó el dinero de la compañía y lo dedica a sus propios usos, satisfaga a los compañeros el daño que de ello resultó, el interés que habría habido si no lo hubiera sacado.

También, si teniendo en diversas partes compañía, como siempre tienen los de gradas, en Santo Domingo, en Tierra Firme y Nueva España, se ayudase de la plata que viene en la flota de Nueva España para cargar a Tierra Firme o para pagar deudas con ella, por lo cual dejase de enviar el retorno a su compañero en aquella inmediata flota que parte, debe satisfacerlo. Lo mismo si, habiéndole enviado dineros con los cuales pudiera comprar barato —y muchas veces baratea con los reales en la mano—, le cargase fiado por haberse aprovechado de otro modo de la plata, está obligado a recompensarle la diferencia, y aun lo que deja de ganar allá en el cargamento por ir tan cara. O porque no le envió los géneros de ropa que pidió y que habría podido enviar si al contado los hubiese pagado. Todo lo cual acaece a veces en estas gradas y no se repara más en ello, como si no fuera ilícito.

Asegurar lo que se ha puesto durante todo el tiempo que dure la compañía es lícito, en caso de que no sea el otro compañero asegurador. Y, si esto no se puede hacer, aunque él se convide y ofrezca a ello, cuán injusto será sacarle como condición que lo asegure a cambio de formar parte de la compañía —gran usura y maldad. Aun en el caso de que el otro se ofreciese, no se debe admitir ni consentir, porque, aunque, por el hecho de que se ofrezca, se excusa por suerte el pecado, pinta muy mal y suena todavía peor. Y pues le ha de costar sus dineros el asegurarse, que busque a otro con quien no pierda su honra y escandalice a la ciudad al hacerlo; porque, ciertamente, que asegure mi compañero el caudal que he puesto, aunque se haga con toda la franqueza y libertad del mundo,

no hay doctor que no lo condene y repruebe, al menos por lo mal que queda. En lo que digo de asegurar el capital, se entiende que ha de igualar la ganancia que con probabilidad se espera, si hubiese algún necio que de ello se salga. Mas yo le aseguro que no faltará asegurador, porque la codicia trae consigo la necedad y la ceguera, y que faltaran codiciosos en el mundo sería como que faltara el sol en el cielo, que es imposible.

Capítulo X

De lo que se ha de hacer cuando quiebra o se alza un compañero

Es de advertir que si alguno de los compañeros recibe alguna ropa por encomienda para sacarle beneficio —porque se la envíe alguno de los compañeros por cuenta aparte—, no corre a cargo de la compañía pagársela al que la envió si el compañero que la recibió la malbaratase o perdiese, por ignorancia o a sabiendas, aunque participen del interés de la encomienda todos los compañeros, si los compañeros no lo hubiesen abonado o actuado como fiadores para todo lo que le consignasen. Si al compañero que está en Tierra Firme o Nueva España, otros de estas gradas le registran sus cargamentos, o al de aquí algunos indianos le envían sus partidas, y no diesen buena cuenta de lo recibido a sus dueños, no les deben nada en conciencia los compañeros, ni tampoco el caudal de la compañía, excepto aquella parte precisa que correspondiese al compañero que recibió la ropa y la malbarató, porque, al asociarse con uno, no se obliga el compañero a pagar todas las deudas que contrae o tiene fuera de la compañía, ni lo abona o fía para lo que los demás le carguen; solo expone lo que él pone a pérdida o ganancia en aquel trato que señalan y, por tanto, tiempo. Los gastos o excesos que cada uno por sí hace de su hacienda solamente se han de pagar como delitos personales. La hacienda del compañero está libre de estos riesgos, pues no se sujetó sino a los riesgos inherentes al trato, si, como dije, no lo hubiese abonado o asegurado ante todos los que le confiasen su ropa. Entonces, clarísima es su obligación de satisfacer cualquier menoscabo que por culpa del compañero sufriese la mercadería, o porque la dejó envejecer o pudrirse, o porque se jugase o gastase profanamente el precio de ella.

Fuera de esto, cada uno se hace deudor de lo que recibe de otro, así por vía de encomienda como de compañía, y se obliga a dar razón de ello. Y la razón que ha de darle consiste en devolverle su retorno, conforme al despacho que tuvo la ropa y según la instrucción que le enviase el jefe de la casa de comercio, o, al menos, mostrar escrituras públicas de las deudas a quien fío, y probar que en el momento en que se la vendió estaban saneadas, que con él se podía tratar. En esta obligación, claro está que incurre quien recibió la hacienda y no un compañero suyo que esté en otra parte; ni jamás acreedor alguno pidió esta cuenta y descargo al de Sevilla por el de Indias, ni al contrario. Y lo mismo se ha de entender de otras cualesquiera partes donde estuvieren —de Burgos a Lisboa, o de Medina del Campo a Barcelona o a reinos extranjeros.

De ahí se desprende que, en estas compañías, no participan los compañeros de los intereses de las encomiendas, sino solo de las ventajas que se sacan con lo que se ha puesto, fuera de lo cual cada uno gana para sí, beneficiando haciendas de otro. En este caso, parece muy verdadera nuestra resolución, a saber, que cualquiera de ellos que malbarate lo que otros le confiaron queda él solo obligado a pagárselo, y los demás compañeros libres de semejante deuda, pues ser su compañero no obliga más que a poner tanta cantidad a pérdida y ganancia en el trato. Cuántos hay que tienen muchas compañías con diversas personas en diversas partes, y en unas le va bien y en otras mal, y no por esto está obligada la compañía y su caudal a cubrir las pérdidas que suceden al compañero en las otras compañías, como tampoco gozan de la ganancia. Aparte están las compañías. Aunque sea uno el compañero, exento y extraño es el uno de las deudas en que el otro incurre en otros tratos.

Mas, cuando participan los compañeros de la encomienda y se reparte el interés entre todos, parecerá a algunos que deben cubrir las faltas del que malbarató la hacienda que se le encomendó, diciendo que, pues sienten el provecho, sientan juntamente el daño.

Mas, realmente, no los liga ni obliga a pagar la participación de la encomienda. Lo uno, porque el interés, por lo común, es poco, aun todo junto, a saber, en Sevilla o en España, dos o tres por ciento; en Indias, siete y ocho; en fin, por lo general, mucho menos que seguro, y mucho menos se reparte después entre los compañeros. Y no es creíble que, por tan poco interés, eche el hombre sobre sí tan gran obligación, como es pagar las encomiendas que diversas personas consignan a su compañero, ya que es una gran suma, sobre todo si no se explica tal obligación en las cláusulas de la compañía. De ninguna persona, por inhábil que sea, se debe presumir, no habiendo constancia de ello, que se obliga por otro en tan gran suma y cantidad como esa, tan sin razón y fundamento.

Lo segundo, participar de la encomienda no es razón que obligue a nadie. Aun el mismo compañero que recibió la ropa y la perdió no está obligado a pagarla por la encomienda que llevaba; lo cual es evidente en que no quedaría menos obligado a pagarla aunque no cobrase interés alguno, como a veces suele, y beneficiase la hacienda por amistad. Lo que obliga solamente es haberla recibido para sacarle beneficio para quien se la envía. Esto es para lo que a él le necesita, ora gane algo por su trabajo,

otra trabaje gratis. Bueno estaría pensar que, por no cobrar interés alguno, quedara libre de darme buena cuenta de mi hacienda, habiéndola recibido en su poder en mi nombre y por mía propia; tan obligado queda en conciencia como si llevara su encomienda cumplida. De manera que el encomendero queda obligado a pagar toda la ropa que recibió a dinero, solamente por haberla recibido y perdido, no por cobrar salario. Y si a esto no le obliga real y verdaderamente el tomar la encomienda, cuánto menos obligará al compañero el participar de la encomienda. Y si solo obliga al que recibió la hacienda el haberla recibido y disipado, no quedará de ninguna manera obligado quien no la recibió, ni disipó, ni consintió tampoco en su disipación, ni abonó, ni fio al disipador, porque donde cesa y no ha lugar una causa, no se halla tampoco su efecto; y la causa que compele a dar satisfacción, que es el recibo y la pérdida culpable de la ropa, cesa totalmente en el compañero, que estaba de él tan apartado, y por consiguiente, no se sigue en él efecto alguno, que es la obligación de recompensar su pérdida a la víctima. Y también que, como apunté, las razones que comúnmente obligan a uno a pagar las deudas a un extraño —si excluimos padres e hijos, en quien concurren otras— son el haber consentido en el mal o haber sido su fiador, ninguna de las cuales tiene lugar en este caso que suponemos.

Y a la regla citada (que quien goza del bien se ha de exponer al mal), digo que harto se expone el compañero que con semejante persona se asoció, y, en contrapeso de la ganancia del capital y de las encomiendas que por el otro obtuviese, pone su caudal a riesgo en el trato. Y aquella condición, que reparta las encomiendas, es añadidura que se pone, no cosa que principalmente se pretenda. Y no es menester que a cualquier ganancia en particular le corresponda su riesgo y peligro en el mismo negocio; basta que en todo el trato arriesgue. Ejemplo muy propio de esto es el juego de la primera, donde tan a la ventura del naípe está todo el resto, mas puede lícitamente alguna mano hacer un envite si va muy segura de la ganancia, como si a la última carta, teniendo uno cincuenta y cinco de mano, pasase y el de pie envidase —que es señal de no tener flux—, podría entonces el de mano tenerle y renvidarle con ir fuera de todo riesgo, y así se hace. Basta con que, a lo largo de todo el juego, uno se ponga en peligro de perder o ganar; no es necesario que todo envite particular sea dudoso y tenga su grado de peligro; bien se puede hacer

alguno del todo seguro, a no ser que la seguridad le venga de alguna fullería. Así, no es razonable que, por la parte de la encomienda que le correspondió al compañero inocente de culpa, este pague o toda o parte de la hacienda que el otro jugó y disipó. Basta con que, por aquella hacienda y otros provechos mayores, arriesgó el caudal que puso.

Es hora de saber cómo pagarán las partes cuando un hombre es pródigo con la hacienda ajena, de qué y en qué orden se satisfarán los agraviados.

Digo, lo primero, que del caudal del que ha comerciado mal por cuenta ajena, y si no tiene más que lo de la compañía, debe pagar de la parte que le corresponde, aunque cese por ello su trato, porque ya no es suya sino ajena la parte que en la compañía le toca, y no es justo detenerla y tratar con ella contra la voluntad de su señor. Y en tal caso, si fuere cantidad importante la que se sacase, pueden los compañeros salirse, aunque no haya vencido el plazo, porque se entiende que ya no se ha de sacar de la compañía tanta suma, o sacarle redondo tan gran bocado. Y lo pueden hacer tanto más lícitamente cuanto que deben prudentemente temer que dé la misma cuenta de sus caudales. Mas, si en ello no hay suficiente para pagar lo que se ha gastado en demasía y aparatadamente, en especial si ha sacudido a todos, a encomenderos y compañeros, digo que, si malbarató alguna especie de ropa cuyo dueño se conocía —por ejemplo, si jugó y pagó con toneles o fardos que fulano le envió, o con algunas barras o planchas o tostones que había cobrado conocidamente por alguno y acaso echó mano de ello, o si regaló esclavos a alguna mujer y se sabe de quién eran—, solo él corre el riesgo, no corre a cargo de los compañeros. Cobre él, si hallare hacienda propia de su deudor. Por lo cual, si ganó lo perdido después de hacer este mal recaudo, el acreedor tiene derecho a ello conforme a la antigüedad de la deuda.

Lo segundo, y al contrario, lo que se hallase en papeles y deudas o ropa, que se sabe de quiénes son —pues comúnmente, en ellas, se obligan los deudores a quienes pertenece la ropa y, en su lugar, al que comercia por cuenta ajena—, clarísimo es que todo esto será lícitamente de sus dueños, sin que hayan de venir con que se tiene que hacer a bulto el repartimiento, porque consta de una forma evidente quiénes son los verdaderos señores y de donde proceden las deudas y así, en aquella no cantidad, no se pueden contar entre los agraviados. En lo restante que se

hallase en su poder, y que no se pudiese a las claras averiguar de quién es, lo más sencillo es, como se suele hacer, dejarlo en mano de dos terceros que, cotejadas las deudas con la hacienda, hagan perder a cada uno un tanto por ciento de cuanto demandase el caudal que se hallara, con la advertencia de que los compañeros han de entrar como acreedores, no solamente de lo que se ha puesto, sino de las ganancias que ya había líquidas y manifiestas y estaban en poder del compañero.

Porque el caudal que se ha invertido no se expone al riesgo de las pérdidas personales ocasionadas por la ruindad, sino al de las inherentes al trato, así por mar como por tierra; sabido es entre todas las gentes del mundo que por formar una compañía con uno —o de mercancía, o de cambio, o de banco—, no por eso se forma además compañía en el juego, de manera que, así como cuando gana o pierde comprando o vendiendo, pierdo o gano yo, no juega, en cambio, por ambos cuando se sienta al tablero o cuando se acuesta con prostitutas. Ni se entiende que, como le armo en la negociación, le armo también en el juego, sino que el trato va por ambos. Mas los gastos de sus vicios, como él solo peca al hacerlos, así él solo los hace y los ha de padecer. Y argumento de esta verdad es que, al dar la cuenta, nadie pone en descargo lo que ha perdido jugando, sino lo que ha perdido tratando. Por lo cual, las ganancias ya habidas son del compañero, y no volvieron atrás o a perderse por perderse en el juego; por ello, quedando siempre enteras, se le deben al compañero, y en todo ha de entrar como acreedor, sin que se le descuenten los gastos de sus desvaríos.

Fuera de esto, se debe tener respeto a la antigüedad de las deudas y al discurso pasado de tal alzado o difunto. Que, si las deudas de algún encomendero eran de antes de la compañía y se sabía que no tenía más hacienda que la que después puso —si algo puso—, todo lo que se hallase después de comenzada la compañía, en conciencia, es de los compañeros, si algo les debe el perdido, a los cuales se ha de pagar enteramente del capital e intereses, no habiendo para pagar a todos. La resta, si algo restase, se debe repartir entre acreedores tan antiguos. Dije «en conciencia» porque, en este caso, lo que el derecho determine, los que juzgan procesos tendrán cuidado de estudiarlo; el cual podrá seguir otros nortes fundados en razonables presunciones.

Y pues hemos tratado de las quiebras y fallas de los compañeros, es oportuno lugar para declarar quién ha de gozar de las condonaciones

y prórrogas que a los quebrados se suelen, por concierto y concordia, conceder.

Digo que los compañeros que están igualmente obligados a las deudas con personas y bienes —ora porque ambos se obligaron expresamente en la escritura, ora porque el uno haya dado su poder general por el que hace obligaciones propias las que el compañero hiciese—, de modo que, igual que se ejecuta y prende al uno, se puede ejecutar y prender al otro, estos compañeros pueden y deben gozar de las remisiones y donaciones que los acreedores les dieran de un modo proporcional a la parte que tengan en la compañía. Porque estando sujetos por igual a las molestias de ejecuciones, rapapolvos, afrentas y encarcelamiento, razón es que, en recompensa de su deshonor, gocen por igual de las condonaciones y prórrogas, aunque por estar ausente o por compasión y favor no haya echado mano de alguna de ellas, porque este derecho no se funda en el suceso o hecho casual, sino en la obligación en que se puso, o el riesgo a que se expuso.

Mas, si están obligados en grado desigual, o solo se obligó el uno — como comúnmente acaece en las compañías que tienen los de esta ciudad con los de Indias, que, en las compras de ropa, solo los de Sevilla se obligan y, si quiebran, no pueden compeler al indiano más que a dar cuenta para que, de lo que correspondiese a los de acá, se les pague—, no debe, según derecho, este compañero libre gozar los veinte por ciento o treinta de remisión que se le hacen al preso y afrentado, aunque las deudas por las que padece sean y procedan de la compañía, porque estas remisiones y prórrogas las dan liberal y misericordiosamente los acreedores a sus deudores, movidos a compasión por su miseria y opresión; y no son deudores suyos los otros compañeros desde el momento en que no pueden echar mano de ellos. De manera que el hacer estas donaciones a los deudores, refiriéndome a las personas, no a las haciendas ni a las compañías, y, entre las personas, no a los que se quedaron en pie, sino a los caídos, para que se levanten y paguen, hace nuestra resolución muy cierta y clara.

Capítulo XI

Del vender y comprar al contado

En una de estas tres maneras se hace o celebra la venta: la primera, al contado, entregando la ropa y recibiendo el dinero; la segunda, al fiado, dando la mercadería y esperando algún tiempo la paga; la tercera, por adelantado, pagando antes de que se haga la entrega. Y como el oficio del mercader es comprar y vender, y su intento ganar y enriquecerse con este ejercicio, lo que sumamente ha de advertir e inquirir es cómo comprará y venderá conforme a justicia, lo cual enseñaremos en lo que resta del opúsculo; en el que, aunque sea necesario lo ya dicho, esto que se sigue debe leerse con particular atención, y place a Dios que le mueva el corazón a usar estas verdades que diremos.

La primera especie de ventas es clara, llana y aun regla y medida de las otras dos, que, por el mismo caso, tendrían que ser fáciles y manifiestas. En ello se puede ver cuán contra ley se comienzan y concluyen hoy los negocios y tratos, pues, habiendo de ser claros y llanos, son tan enmarañados e intrincados.

La equidad en este contrato consiste principalmente en que se venda por el justo precio, porque, dando lo que vale cada cosa, ninguna de las partes se agravia, cada uno se queda con lo que le pertenece igual, y se guarda justicia —virtud que, en esto, solo o principalmente consiste en dar a cada uno, como dicen, lo que es suyo y hacer igualdad.

Justo precio es o el que está puesto por la república, o lo que cuesta el día de hoy en el pueblo, en las tiendas, si lo que se vende es por menudo, o en gradas o en casas de mercaderes, si es en cantidad. Este, como expusimos, tiene grados —mediano, barato y riguroso—, todos lícitos y muy variables, que lo que hoy vale mucho, mañana vale poco. Y es justo que se conforme el mercader con el tiempo y esté preparado en el ánimo para ganar y perder; ya pierda porque le costó más, ya gane porque le costó menos, debe vender por el valor que el día de hoy tiene su ropa en público. Si uno trajo mercería de Flandes y cuando llegó a Sevilla vale de balde, por la gran abundancia que hay, bien podrá guardarla. Mas, si la vende, no ha de tener en cuenta lo que a él le costó, o costó por el camino, sino lo que ahora se aprecia en la ciudad, porque a esta variedad y ventura está sujeto el arte del mercader. Ahora debe perder; otro día, el tiempo tendrá cuidado de ofrecerle oportunidad y ocasión de ganar. Dice el Doctor Santo que vive en mal estado el mercader que en todo quiere ganar. Esto es, que no puede ni debe obtener interés cuando el

tiempo y suceso no lo permiten ni favorecen, sino que antes bien, piden que pierda; ha de estar listo para perder en semejantes casos, por guardar equidad y justicia, y ganar en los casos contrarios. Y si casi en todos hay una veleidat viciosa de vender cuando vendemos más caro que el costo, no se ha de seguir este apetito, que es corrupto, excepto cuando la razón lo mandase o, al menos, lo permitiese.

Aumenta o disminuye el valor una de aquellas tres razones que pusimos en el capítulo VII —si hay mucha o poca mercadería, o muchos o pocos compradores, o dineros—, con las cuales andan ligadas otras dos, a saber, que tenga uno gran necesidad de vender o de rogar con su ropa. Digo que andan estas relacionadas con las otras porque ninguna de ellas baja el precio si no concurre alguna de las primeras: por tener necesidad de vender, no lo bajará nadie a no ser que haya abundancia de aquella mercadería, o no muchos compradores, o poco dinero; ni tampoco rogará ni invitará a que se la compren sino por los mismos motivos. Pero, hablando a las claras, es regla de teólogos que el andar rogando con la ropa la envilece y disminuye su valor. Hasta los criados que ruegan que los reciban en su servicio se apocan y hacen de menor estima su trabajo. De aquí que, en las ferias francas, lo que al principio y a la mitad tenía precio, al final se estime en poco, y, en los pueblos que se saquean, las cosas de sumo valor valen de balde. Aquello es entonces su justo precio. Aunque, ciertamente, en caso de que le mueva a uno gran necesidad de, como dicen, quemar su ropa, sería justo que quien se halla con dineros y compra se compadeciese de él y no le fuese tirano y cruel dándole tan poco. Pero, en rigor y en justicia, no le agravia, siendo la venta pública, especialmente si hay otros que lo saben y lo pueden comprar; aquello es entonces su justo valor, pues no hay quien dé más, que, si hallara quien más diera, no por menos lo vendería.

Es de notar que se ha de juzgar como el precio justo aquel que corriese donde la ropa se entrega, no donde se está cuando se llega a un acuerdo. Si tiene uno en Écija dos mil arrobas de aceite y no las ha de entregar sino en Écija, aunque las venda estando en Sevilla, ha de vender como vale allí, no aquí. Lo mismo es si se ha de entregar en Flandes y se ponen de acuerdo en Medina. Ciertamente es que si uno, estando en Nueva España, tiene unas viñas en Cazalla y las vende a otro que está también en la misma ciudad, no se las ha de pagar a como vale la aranzada en México, sino como

en Cazalla, porque donde se entrega comienza a ser del comprador y, por consiguiente, allí la compra, aunque en otra parte la concierte. Como, al revés, tampoco se ha de tener en cuenta el valor que tiene donde se pagó. Si vendió en Burgos las lanas y se remite el pago a Amberes, no las ha de vender por lo que valen en Amberes —que sería gran injusticia—, sino por lo que se aprecian en Burgos, donde las entregó. Así que el precio justo sigue el lugar de la entrega, no el del concierto ni el del pago. Entrega es cuando comienza a estar la ropa a cuenta y riesgo del que compra, porque entonces ya la tiene por suya.

Verdad es que, no constándoles lo que allá vale, pueden entre sí concertar el precio según crean que valdrá allá, cosa fácil de juzgar por lo que digan hombres buenos y entendidos, y por sucesos pasados o por cartas. Y, acordado con esta franqueza, valdrá el concierto, aunque se halle después que realmente era algo mayor o menor el precio que allá corría. Pero si mucho excediese o fuese excedido, manifiesto es que en conciencia era nulo; por lo cual es muy acertado dejar indeciso el precio cuando no se sabe muy bien.

Mas si de dos, a ninguno de ellos lo obligase la necesidad, sino que libre y liberalmente dijese «Concertémonos ahora, valga allá lo que valiere», válido sería el concierto, siendo, como dije, libérrimo, sin que las partes tuviesen necesidad urgente de la venta o compra. Mas, de haber necesidad —porque siempre es un motivo de mucha fuerza—, con razón se hace injusto el concierto, si parece después que ha sido grande el exceso. Mas de esto tornaremos después a tratar.

Los césares Diocleciano y Maximino establecieron una ley, ya muy divulgada y sabida: que no se deshiciese jamás la venta y compra, aunque el precio se excediese, si no fuese el exceso en más de la mitad del justo valor. Y lo mismo está aceptado y establecido entre las leyes del reino, con estas palabras: “Si el vendedor o el comprador dijere que fue engañado en más de la mitad del justo precio, como si lo que valía diez vendió por menos de cinco o por más de quince, débese suplir el precio o disminuir o deshacer el contrato”. Y un poco más abajo dice: “Lo cual se debe guardar en las ventas y en los cambios, y tenga lugar esta ley en todos los contratos sobredichos, aunque se hagan por almoneda, desde el día que fueren hechos en cuatro años y no después (ley I, tit. II, li. 5); excepto, como se declara luego en la ley 6, si la vendición de las

tales cosas se hiciere contra voluntad del vendedor y fueren compelidos o apremiados los compradores para la compra y fueren vendidos por apreciadores públicamente, que, en este caso, aunque haya engaño de más de la mitad del justo precio, no haya lugar la dicha ley”.

Esta ley, aunque a mi parecer es clara y llana, a muchos se les hace oscura su inteligencia y sentido, motivo por el que, aunque es materia más de juristas que de teólogos, quise declararla en este lugar, especialmente porque, como veremos, conocerla ayuda en extremo a entender nuestra doctrina y verdad.

De muchas maneras agravia el hombre, y es agraviado, comprando y vendiendo. Cuando se da un precio justo no hay queja de parte ninguna. Mas en diversos grados se suele apartar de este medio y equidad: unas veces se da menos de lo que vale; otras, se cobra más de lo que vale. Pongamos que una joya se estima justamente en veinte ducados; de muchos modos se puede violar esta justicia, que trasgresión será comprarla por dieciséis, y por doce, y por ocho, y por cuatro; también, por el otro extremo, cobrar por ella veinticuatro o treinta. De cualquier modo que se exceda o falte y no llegue al precio que señalamos, es la venta injusta.

Pero no quisieron los emperadores —y tuvieron razón— que se pleitease por cualquier injusticia y agravio, ni se propusiese queja antes sus jueces sino cuando fuese el agravio de más de la mitad del justo precio, que es cuando se da por la ropa más de la mitad de lo que vale. Por ejemplo, bien vale un caballo cien ducados; mal hecho sería cobrar por el ciento veinticinco. Mas, si alguno fuese engañado en los veinticinco, no podría quejarse sino solo a Dios, porque los jueces terrenos no se entrometen en daños tan menudos. Y, lo mismo, si le cobrasen ciento cincuenta, tampoco le desagaviarían. Mas, si diese cinco más, esto es, ciento cincuenta y cinco, obligaría la justicia a que le devolviesen los cincuenta y cinco de más, o a deshacer el contrato, volviendo el caballo al que primero lo tenía. Engañar a uno en más de la mitad del justo precio es, por lo que vale diez, cobrar dieciséis, o, desde arriba, por lo que cincuenta, setenta y seis; por lo que ciento, ciento sesenta. Lo mismo es hacia abajo, cuando se vende por menos de lo que se aprecia: comprar por dieciocho lo que se estima en cuarenta, obtener por treinta lo que vale sesenta y cinco.

De manera que, si el exceso o falta es menor, será el contrato ilícito para la ley natural y divina; pero la civil, aunque le parezca mal y querría que siempre se diese cada cosa por lo que vale, no quiso que se tratase de su injusticia en los estrados. No aprobó ni alabó el engañarse; antes bien, al negar la acción, dio a entender que había que tratar sobre ello y remediarlo, pero que resultaba tan oscuro que era mejor dejarlo al juicio divino —al que nada se le esconde y todo lo cala—, que no castigarlo en el humano —que en negocios tan delicados erraría muchas veces, si en ello se entrometiese.

Pero, cuando se cobra ya más de la mitad, le pareció tan manifiesta desvergüenza que era injusto sufrirla o, al menos, muy justo que sus ministros deshiciesen el agravio a quien no lo quisiese sufrir. Este es el sentido legítimo de este su imperial estatuto, a saber, que pueda contestar en pleito, en foro judicial, quien, vendiendo, vendió por menos de la mitad, o aquel a quien, comprando, le cobraron más de la mitad de lo que valía. No es necesario esperar que se cobre al doble de su precio, como opinan y sentencian Panormitano y Rofredo y Oldendorpio, porque, al menos, vendiendo por menos, no se puede dar el doble menos de lo que vale, ya que sería darlo más que de gratis.

Tres razones movieron al senado romano a disimular todos los agravios menores que en estos tratos se hiciesen. La primera: ver que no lo podían prohibir ni estorbar por mucho que lo procurasen. Es tanta la codicia humana y tan grande la malicia, y tan poca la verdad y tan ninguna la caridad, que coligieron claramente que, por mucho rigor que ellos pusiesen en que se tratase siempre con suma equidad y sinceridad, no podrían faltar regularmente, en un vulgo tan innumerable de gente como hay en todo el orbe, para todos los cuales se establecían las leyes, cien mil que se engañasen unos a otros en semejantes negocios donde hay intereses. Y no se quisieron oponer al torrente, ni mandar lo que no se había de guardar ni cumplir; ni posible era castigar al transgresor. Antes bien, condescendieron y curaron sabiamente la condición y corrupción humana, señalándoles un término dentro del cual tuviesen espacio y lugar para liberar su pasión y seguir su interés y codicia. Y el término fue permitirles que se engañasen sin penalización y castigo en sus contratos en menos de la mitad, remitiéndolos al supremo y soberano tribunal, donde no pasa ningún mal sin castigo.

La segunda razón es que resulta dificultoso y ambiguo, como confiesan las mismas leyes, saber puntualmente el precio justo en las cosas. De ahí que, si se pudiera pedir justicia por pequeño que fuera el agravio, no podrían muchas veces averiguarlo ni discernirlo; estarían los jueces perplejos y suspensos, no sabiendo a qué parte habían de inclinar el fiel de la justicia.

Y de ambas causas se siguió la tercera y principal: que se multiplicarían infinitos los pleitos de poca cantidad y se impediría el despacho y resolución en los que era hartamente conveniente. Cosa que, con mucho esfuerzo, procura el derecho impedir y cercenar, hasta el punto de que, por disminuirlos, permite a veces algunos males, viendo que remediarlos todos a través de la justicia sería, por ventura, un mal mayor, porque, como dice el proverbio, querer guiar todos los negocios por la razón es carecer de razón y enloquecer, y guardar en todas las cosas el rigor de la justicia es suma injusticia y crueldad. Así, de que la república disimule algunos males, como también Dios los disimula por el presente, se siguen grandes bienes, que se arrancarían y cortarían como trigo, según el Evangelio, si se segase la cizaña.

Así, dice santo Tomás, la ley civil no puede prohibir todas las obras viciosas, porque se establece para toda la comunidad, donde se sabe que hay muchos débiles que no podrán guardar tanta rectitud. Así, se contenta con vedar lo que no se puede sufrir, lo que destruiría el convicto humano y vida política de los hombres. Los otros males, que son menores, los sufre, no aprobándolos, mas no castigándolos, como no castiga al que engaña vendiendo a más del justo precio si no excede la mitad, o al que compró más barato. Permite esto la ley civil; mas la divina no deja cosa viciosa sin castigo, según la cual es muy ilícito no guardar en las ventas la igualdad justa, y está obligado a restituir lo que de más cobró.

Mas es digno de saber en qué materias tiene lugar esta constitución y regla, y cómo se ha de medir y hallar esta mitad del justo precio. En cuanto a lo primero, digo que, en las mercaderías o bastimentos que la república tasa, no se verifica; que, en estas, por pequeño que sea el exceso, si se queja de ello el agraviado, le oirán y castigarán al transgresor de la pragmática. En estas, cesan todas las razones y causas arriba dichas, y se sabe puntualmente lo que valen, y sería menosprecio de la jurisdicción y autoridad real poder cobrar de más lo que es la mitad de la tasa.

Solamente se hizo para ropa en la que corre el precio natural según el curso variable del tiempo —casas, heredades, esclavos, joyas, tapicerías, sedas—, y en estas no se toma ni ha de tomar la mitad sino del precio superior, que llamamos riguroso. Por ejemplo, vale un esclavo noventa, o noventa y cinco o, como mucho, cien. No se quebranta la ley cobrando ciento cincuenta, a pesar de que los cincuenta que cobra en exceso son más que la mitad de noventa, que es el precio más bajo de los tres, porque no se ha de medir por el menor, sino por el mayor. Mas se quebrantaría si se vendiese por ciento cincuenta cinco.

Por este ejemplo, junto a los pasados, se puede juzgar y aplicar esta ley en cualquier materia, advirtiendo que no se ha de tener en cuenta si lo obtuvo el vendedor por el mismo precio o no, o si fue también engañado antes, cosa que suelen alegar algunos simples, no haciendo nada en su derecho. Solo se ha de mirar al puro y mero valor de la ropa, cuanto quiera que haya costado o haya costado en ella el dueño; que, si vale solo diez, no tiene licencia para darla por más, aunque le costase a él dieciséis; y, si lo cobra, le compelerán, habiendo precio, a que deshaga el contrato o lo restituya, quedándole facultad para pretender lo mismo del primero que se la vendió; y, si no había tasa, será cargo de conciencia.

Pero, si son viñas, casas, sementeras, rentas y juros, que fructifican y dan su renta al que las posee, suele ser cuestión elegante y provechosa entre doctos saber si, pasados tres años, el contrato se mandase deshacer por haber defraudado en más de la mitad, si habría que devolver la posesión con los frutos y rentas que ha dado durante aquel tiempo —excluidas las costas y lo que se aprecia el trabajo y solicitud que en su administración se haya sufrido—, o solamente la posesión que se compró. Para mí tengo por averiguado y constante que solo se ha de devolver el casco y sustancia que se compró o vendió. Y tengo dos razones eficaces en que se funda este parecer, y aun la práctica y el uso de los estrados, que es principal argumento en esta materia y el más acertado intérprete de las leyes.

Lo primero, dado que la venta es injusta y se manda deshacer o ajustar, verdadera venta es, y contrato, y real y verdadero señor queda el comprador de la posesión y, por consiguiente, de sus frutos, que regla general es, y aun dictamen natural, que para su amo fructifica cualquier hacienda, pues, en sentido contrario, también corre él el riesgo de que se

pierda. Y no recibe la misma consideración cuando la compra un pupilo, a quien mandan devolver con justicia también los frutos, porque es nulo el contrato, de ningún valor y virtud, no por la injusticia del precio —que, por justo que fuera, si lo reclama el tutor se lo mandarían deshacer—, sino porque, de derecho, está inhabilitado el menor para vender, distraer y enajenar su hacienda.

Lo segundo, si por ser tanto el exceso, quien compra no hace suyos los frutos, tampoco los haría en conciencia si fuera menor el agravio, pues, por pequeño que sea, siempre hay agravio e injusticia. Así, ninguna venta injusta causaría posesión verdadera, lo que es un inconveniente hartamente absurdo. Esta sentencia que sigo, la siguieron Baldo y Pantaleón Cremense, y la siguen también prudentemente los jueces como la más razonable.

Otras muchas sutilezas suelen inquirir los buenos ingenios en la interpretación de esta ley, porque es universal y compendiosa, a saber, el tiempo que se puede diferir el uso de este privilegio y si lo pierden por la renuncia general que hacen en las escrituras. Cosa que no es de nuestra facultad decidirla ni averiguarla, porque no es conveniente meternos licenciosamente en cuestiones de leyes, sino de paso, como dicen, y solo cuando conocerlas sirve para entender mejor nuestros casos. Lo cual fue causa de que incluyéramos aquí este paréntesis y digresión, para que todos viesan cuán sin ninguna excepción, de continuo, cobrar más o menos del justo precio es injusticia, y que, si no siempre se castiga, no es porque se apruebe en ningún caso, sino por no poder ni deber siempre castigarse acá, en lo exterior; mas siempre se remite allá, al juicio del polo.

Las leyes civiles, como desean cercenar pleitos, tuvieron por menos malo que perdiese el hombre lo que, del justo valor, le cobrasen de más, en caso de que no pasase el exceso de la mitad, que no se pleitease siendo el engaño menor; sería un nunca acabar y un no poderse averiguar, cifrándose en tan poco la diferencia. Mas la ley de Dios, que está plantada en el alma, que sin ningún ejecutor exterior obliga, no permite semejante licencia, ni que se cobre por la mercadería más de lo que vale.

No dejaré, y a la postre de este párrafo, de advertir que puede suceder, al contrario, que, siendo en conciencia la venta lícita y no pudiendo demandar nada, el derecho le dé ocasión para pedir y contestar en

juicio, en caso de que, sabiendo uno lo que realmente vale la mercadería, quiera libremente dar el doble por ella (libre se entiende sin que tuviera necesidad de ella). En tal caso, ni puede pedir, pues lo quiso dar, ni el otro, si sabe que por su voluntad se lo dio, debe restituir. El caso, em verdad, acaece raramente. Mas, con todo esto, si se queja el agraviado, no creará el juez al vendedor si alega que libre y a sabiendas se lo dio, porque no presume el derecho tanta virtud y liberalidad del hombre: no concibe que, sabiendo que una cosa vale diez, dé dieciséis, o, por mejor decir, sabiendo que se la darán por doce, dé veinte. Por lo cual, no tiene en cuenta sino el acto exterior y el precio real; de ahí que, si consta que se le ha cobrado más de la mitad, mandará justamente restituírselo.

Dos excepciones o casos saca la razón y dictamen natural en los que se puede cobrar más del precio que cuesta. El primero es cuando recibo mucho daño de vender lo que otro me pide. Por ejemplo, si tengo un caballo que vale treinta ducados, mas gano con él, por alguna calidad que tiene que yo sé usar, cada día medio ducado, no solo podría cobrar los treinta que en poder de quienquiera vale, sino mucho más, a saber, el precio del servicio que me hace y la utilidad que me trae. Si tengo diez doblas de a diez con las que suelo, para velaciones, ganar mucho, si otro me importunase pidiéndomelas, podría cobrarle más de los cien que tienen de valor. Así, se pueden multiplicar ejemplos infinitos y aplicar la regla a cualquier materia que se ofreciese, con tal de que en todos ellos se entienda que he de vender a instancia y petición del otro; que, si yo, constreñido por la necesidad, o porque se me antojó, quiero vender, no puedo cobrar más de lo que vale. Y la razón de la excepción es que, vendiendo a petición suya, padezco yo aquel daño y, por consiguiente, puedo pretender de él que me lo satisfaga.

La segunda excepción es cuando no tenía que vender ahora, sino que estaba guardando la mercadería —trigo o vino— para otro tiempo en el que esperase probablemente ganar más o que valdría más, y se me pide que lo venda, aunque sea al contado, pues por su causa pierdo mi ganancia o me privo de la esperanza que tenía de conseguir mayor interés. Entonces, le puedo cobrar más de lo que por ello se da. Por ejemplo, tiene uno dos mil arrobas de aceite almacenadas para julio y agosto; le pide otro que se las venda por marzo y abril, cuando valen menos; si, vencido por sus ruegos, se lo concede, puede, diciéndole primero que lo guardaba para

otro tiempo, cobrar más de lo que al presente se vende; no todo lo que se espera que valdrá al tiempo que digo, sino menos de la mitad —porque se han de restar las costas que ahorra el vendedor, el peligro de que se lo hurtaran, o de que bajara el precio, o de que mermara o se dañara la mercancía, peligro del que ya le libra el comprador. Aunque, en verdad, este caso creo que jamás sucederá al contado, porque, si este tiene dinero presente, no será tan necio que quiera comprar por más de lo que ahora vale. Pero, en fin, esta es la justicia.

Capítulo XII

Donde se trata cuál es el precio justo en las almonedas y cómo se han de repartir las rentas en los bienes raíces

Lo que en esta materia tiene mayor dificultad es en las compras y ventas en almonedas públicas, donde muchas veces se da la ropa por más o menos de lo que vale. Hay gran duda sobre si será menester subir o rebajar al justo precio después del remate o si quedarán las partes seguras en conciencia con él, ya sea menor o mayor. Por una parte, parece que es precio justo, en rigor de justicia conmutativa, aquel en que se remató, porque precio justo es el que, en público, el día de hoy tiene la ropa, y no puede ser más público que en pública almoneda. Por ello, parece que se puede comprar y vender por cuanto se remató.

Además de esto, bien sabemos que el precio justo sigue mucho el modo de vender, y lo que el día de hoy vale diez en un género de venta, vale, el mismo día y en el pueblo mismo, siete en otro género de vender, como la vara de brocado vale en las tiendas a diez ducados, mientras que de barata se dará por siete. Y esta venta en almoneda es por sí misma distinta de todas las demás, que ni es barata ni como en calle de francos. Ambos modos son particulares; la almoneda es pública y, por tanto, tiene sus propias condiciones. Y esta condición es suya propia, como lo muestra la experiencia, a saber, que se venda en ella por cuanto se hallare, unas veces por más o, comúnmente, por menos de lo que de otro modo valdría. Más allá de esto, cuando pujan dos, por cabecear, voluntariamente van subiendo y dan tanto por salirse con la suya; y, siendo verdaderos señores de su dinero, ¿quién puede ni debe privar al vendedor de lo que, por su porfía, le quieren los otros dar? Además, si se da por menos, no se le hace agravio, no habiendo quien dé más. Como en las baratas o en los sacos de las ciudades, vale poco aquello que, fuera de estas coyunturas, es de sumo valor.

Últimamente, por esta parte, tiene eficacia este argumento: en las almonedas de difuntos, hechas con autoridad de la justicia y por escribano público, cuyos remates se entregan al tutor de los menores por cuenta suya y él se obliga a dar razón de ellas a su tiempo, si alguna vez se vendiese una pieza por más del doble de lo que valiese, cierto es que no está obligado el tutor en conciencia a restituir lo que se ha dado de más; y, si lo restituyese, lo pagaría al menor de su propia hacienda, lo cual es harto grave. Por lo cual parece que la venta fue justa, pues no se ha de restituir nada.

Y así se concluye que el remate consigue un precio justo en la almoneda, como en las ventas cuando se avienen dos libremente, entendiéndolo que

vale cada cosa y sin necesidad que los obligue. Y se compra lícitamente, por cuanto se acuerda así, en la almoneda, especialmente libre, ya que está en la voluntad del vendedor que se remate. Consentir y mandar que se remate es concertarse libremente con el comprador.

Por otra parte, el derecho civil oye a los que se quejan de haber sido agraviados o engañados en almonedas, como consta con las casas que se dan por vida en almoneda, donde, después de rematadas, muchas veces alegan que están muy cargados los precios y los desagran los jueces, lo cual no harían si realmente la venta fuese en conciencia justa, pues soportan y transigen las leyes con muchas ventas injustas e ilícitas. Y no se puede decir que, por ser tan grande el precio, no lo consienta el derecho seglar y lo sufra el divino.

En esta cuestión, hay algunas verdades claras, otras bien oscuras. Entre las claras, la primera es que, si la ropa tiene algún defecto oculto y en su especie o género es viciosa, por más que se venda en almoneda pública, es la venta ilícita. Porque, en esto, todos los modos de vender son iguales, que en todos se ha de descubrir y manifestar la falta encubierta de lo que se vende, acerca de lo cual también se han de guardar las reglas que pusimos en el capítulo VIII, por las razones allí dichas. La segunda es que, donde hay sobornos, monopodios o, como dice Cicerón, se echa de manga quien puja, o si a propósito se hiciese la almoneda en una fecha para que no asistiese a ella alguien, o para que en ella se hallasen ciertas personas, o las que se hallasen se pusiesen de acuerdo para no pujar, hay entonces vicio en la almoneda, y queda sujeta a mil restituciones. En todos estos casos, el justo precio es lo que realmente vale, y en conciencia, está obligado a darlo quien lo sacó por menos, y a restituirlo el que vendió por más, porque el engaño o embuste hizo la venta injusta e involuntaria por parte del agraviado. Y así se ha de ajustar para justificarla, como si no estuviese rematada y, por ventura, si se hubiese hecho franca y sinceramente, se les habría dado por algo menos de lo que verdaderamente vale.

En estos vicios son con mucha frecuencia culpables algunos oficiales o ministros de la república, así eclesiástica como seglar, que hacen las almonedas de su príncipe o ciudad o cabildo en momentos sospechosos y como entre compadres. Todas son tramas y aun lazos para el alma, de los cuales, si se quieren desatar, deben restituir de su bolsa el menoscabo

que por su causa sufre la hacienda real o capitular, porque si los ministros están obligados a procurar el aumento de la hacienda de sus señores, cuánto más a no disminuirla o defraudarles haciendo liberalidades a costa ajena. Así que cualquiera de estos embustes que hicieran para que se remate en menos de lo que vale les obliga a ellos a ponerlo de su caudal.

También es verdad clara que la justicia seglar deshace muchas veces estas compras y ventas en almoneda a petición de alguna de las partes, o las manda ajustar, ora porque se vendió por mucho, ora porque se compró por mucho menos de lo que valía. Así, vemos sacar a muchos, que antes eran menores, algunas posesiones mal vendidas por mano del tutor. Y la ley real que trata de la mitad del justo precio, como vimos, dice expresamente que se guarde la misma regla y medida en las ventas públicas de almonedas que en las demás que celebrasen los particulares.

La verdad oscura en esta materia es qué se hará cuando en la almoneda no hay engaño ni concierto ni monopodio, sino que, hecha con toda llaneza y verdad, se vendió por menos o más del justo precio, especialmente en cantidad. Y decir que el justo precio es lo que se da parece inconveniente e indecente; equivale a, en esta venta, convertir en regla la voluntad y el suceso, no la justicia. Y, entre todos los modos de vender, ninguno es tan propio de la justicia como el de la almoneda. Todas las cosas que se venden por mandado de la justicia se deben vender en almoneda. No es conforme a razón pensar que no tiene la justicia una regla en su propio modo de vender, sino que lo deja a la voluntad.

Por otra parte, es sabido que no se ha de tener por justo precio en esta venta aquel por el que se vendería la ropa fuera de ella, esto es, entre particulares, o en las tiendas, porque casi nunca se vende por lo que se vendería, sino, comúnmente, por menos. Y, si se hubiese de seguir y mirar lo que la ropa vale, casi ninguna se compraría en almoneda con buena conciencia; piensan —y sabiamente— que es harto absurdo y contra el sentido común de todos, así doctos como indoctos, que haber comprado en pública almoneda con sinceridad y llaneza los asegura de toda restitución, aunque hayan sacado la mercancía por menos de lo que valía.

Así, por una parte, es necesario que haya en la almoneda cierta regla de justicia, por la que se conozca el justo precio. Por otra parte, este justo precio no es el que la ropa vale de suyo, y es menester buscar otro nuevo,

y, con razón, ninguno de los precios que tiene la ropa si se vendiera de otra manera es el que se ha de mirar en la almoneda, pues este modo de vender es distinto de los demás. Y es justo que, igual que tiene uno en las tiendas, otro de barato, otro en grandes partidas, otro por menudo, así tenga uno propio en la almoneda, y que consideremos, lo uno, que conviene que sea muy ancho este justo valor que rastreamos, pues vemos cuán variadamente se vende en ellas un mismo género de ropa —que una espada se vende por seis ducados y, en la misma almoneda, se vende otra tan buena por cuatro, y otra, por ventura, a ocho—; lo otro, que es el modo propio de vender de la justicia.

Me parece que el justo precio de la ropa vendida en almoneda es todo aquel que la justicia y ley civil admite y no condena; y la ley admite todo lo que no es más de la mitad del justo precio, o menos. De manera que, si un esclavo vale realmente cien ducados, es lícito precio, si se vende en almoneda, desde cincuenta hasta ciento cincuenta. Y si unas casas arrendadas por un particular bien merecieron doscientos ducados, se pueden arrendar en almoneda, sin escrúpulo, desde por cien hasta por trescientos. Y así se puede ejemplificar en todas las demás cosas venales.

La prueba más eficaz de esta sentencia es que, si es necesario, como por muchas razones mostré, que haya un justo precio, no se puede señalar otro más conforme a la naturaleza de la almoneda, que es tan variable y extendida como experimentamos. Lo segundo, prueba esto el ver que ninguno suele tener escrúpulo de haber comprado en almoneda a menos del justo precio, como no sea con una notable disminución, ni de haber vendido a más de la tercera o cuarta parte. Lo tercero, me persuade esto de advertir que, en una de estas tres maneras se vende, y que, de la una a la otra, se va ensanchando el precio justo legítimo. El primero es la tasa de la república, y este, según declaramos, es indivisible, sin latitud alguna. El segundo es accidental, el que el pueblo y la época hacen (como decía el otro cuando vendía bien caro: «El tiempo te lo vende»). Este es ya algo extendido, y tiene partes: piadoso, mediano y riguroso, un medio y dos extremos; mas los extremos están muy poco distantes del medio —como unos jerónimos se venden en nueve, y en diez, y en once. El tercero es el que permite la ley civil, en el que ni se disminuye ni se excede la mitad del justo precio, de modo que el medio de este precio es lo que de suyo vale la ropa; el piadoso, la mitad de menos; y el riguroso, la mitad de más.

No incluí entre estos modos de vender a la barata, porque no es venta universal ni legítima, sino irregular. Y es digna de saber esta curiosidad: que, en estos precios, el legal es el centro y medio del accidental y común, y todo el accidental junto es medio del que tolera la ley civil.

Pues, si en la almoneda no se puede ni debe seguir lo que vale por tasa, ya que no la hay, ni tampoco el accidental por las razones arriba dichas, a saber, que la justicia en la almoneda ha de ser necesariamente más larga y ancha que en el precio accidental, no se puede, en tan poco espacio como el precio común, estrechar el remate; ni se vendería casi nada en la almoneda seguramente, si siempre se hubiese de vender por cuanto de suyo valdría. Y no hay otro más ancho que el precio civil, del cual tampoco se puede pasar lícitamente, porque atenta contra toda buena razón que no sufra el derecho, por ser el precio de la venta excesivo, y que lo sufra el derecho divino, que suele admitir o sufrir mucho menos. Bueno sería hacer más justo al rey que a Dios, o más estrecha la ley seglar que la del Cielo, o más celoso al juez exterior que al gusano de la conciencia. Cierto, cuando el exceso del precio, o la disminución, no los tolera la ley del emperador, menos los tolera la ley de la conciencia y la razón. De todo lo cual se infiere que la almoneda no carece hasta tal punto de reglas que no deba quien compra y vende advertir si agravia a la otra parte comprando o vendiendo por más o menos de la mitad del justo precio accidental.

Resta responder qué hará el tutor cuando los bienes de sus menores, o algunos de ellos, se venden por más de lo arriba señalado: si ha de pasar y callar, o si ha de restituir. Digo que, en caso de que sea muy manifiesto que se ha pasado de estos términos, no debe restituir por su sola autoridad, porque la restitución saldría de su bolsa, no a costa del menor. Mas está obligado a reclamar al juez el exceso e injusticia, alegando que, si por él fuera, no transigiría con ello; y si, con todo, el juez le mandase encargar aquella suma o cobrar como se remató, satisfecho ha de quedar con su conciencia. También cumple requiriendo a la parte lesa que, si en algo se siente agraviada por el exceso, lo reclame con tiempo ante el juez. Verdad es que no debe hacer nada de esto sino en caso de que perciba certísimo el exceso y agravio, que, de no serlo, obligado está a mirar por el provecho del huérfano. Además, si el mismo agraviado en una pieza obtuvo otra del mismo menor o menores, en menos del justo precio que hubiese tenido en el pueblo, puede el tutor cotejar lo uno con lo otro y ver si se puede

hacer algún contrapeso y debida reparación.

A todas las demás razones, fundadas en reglas generales de venta y en la publicidad y libertad de la almoneda, respondo, lo primero, que no dejan de ser eficaces y muy aparentes; mas, bien miradas las circunstancias, hallaremos que no es la misma razón la de la almoneda que la del saco franco, donde vale todo de balde, porque la misma facilidad con que se encuentra la mercancía y que cueste tan poco, al tomarla solo de donde está, les invita a darlo también por poco, por hacer dinero, mayormente porque no la pueden transportar cómodamente en su estado o naturaleza. Además, que el vender en pública almoneda no disminuye tanto el valor propio de la ropa, según el común juicio y estimación de la gente, ni aun piensan que se ha de vender barata; antes esperan venderla, por ventura, por su justo precio. Y, en fin, en este tipo de venta, es requisito que se venda en público para que se venda por su común estima, y vemos que los mismos presentes en la almoneda juzgan muchas veces que se sacó de balde; en cuyo caso, no debe quedarse muy tranquilo el mercante.

Muchas veces se venden bienes raíces, que dan su renta cada año, cuyos frutos están pendientes de cogerse o cobrarse en el momento de la venta. Se suele preguntar y ventilar de quién son en conciencia los frutos de aquel año en que se vende la posesión. Materia harto amplia y enmarañada entre doctores, por la diversidad grande de pareceres; mas, sacada y puesta en limpio, su resolución consiste en la distinción y documentos que se siguen.

Lo primero, si en la venta se hizo mención de los frutos y de quién los había de cobrar aquel año, en conciencia se ha de estar y seguir su concierto, y serán, como dice la ley, de quien acordaron. Que cada una de las partes vea lo que más le conviene; en función de si le quitaron o concedieron la renta, así disminuirá o aumentará el precio, y habrá en todo igualdad.

Pero, si se concertaron tan rápido y con tanta llaneza que no hablaron de la cosecha o de la pensión y alquileres de aquel año, se ha de considerar la naturaleza de la posesión y la manera de rentar y fructificar que tiene.

Hay unas que rentan cada día; otras aguardan a cierta parte del año y, primero y después, antes gastan que dan provecho. De la primera especie son unas casas, un censo y un tributo. Las casas, como no hay día ni hora

que no sirvan, si no están vacías, no hay semana ni mes que no le cueste algo al arrendador vivir en ellas. De modo que, si da de alquiler cien ducados, estos cien se corresponden, divididos proporcionadamente por partes, con cada mes y aun con cada día, y este alquiler es el fruto y renta que va dando la casa. También, si tiene puestos en censo cinco mil ducados, le rentan cuatrocientos al año; a cada estación le corresponde algo de este tributo. Finalmente, todas las posesiones cuyos frutos y rentas no dependen de los temporales y lluvia del cielo son de este jaez y condición, por lo que se me ofrece que su renta y fruto se reparte y debe repartir por todas las partes del año y, si es menester, por días. Mas unas viñas, olivares, sementeras, no están siempre rentando ni dando provecho a su amo, sino a su tiempo y sazón: las viñas por septiembre y octubre; las sementeras, por junio y agosto; las olivas, por noviembre, diciembre y enero, en toda la furia del invierno.

Conforme a esta distinción se resuelve la duda en dos puntos. El primero, en las posesiones del primer género, se han de repartir los frutos de aquel año, aunque no se haya hecho mención de ellos en el contrato, de tal manera que todos los que caben hasta el momento en que se concluyó la venta y se entregó la hacienda, o se dio por entregada, sean y vengan al primer señor, y los restantes, al segundo, se hayan cobrado o no. Por ejemplo, se vendieron en agosto unas casas que estaban alquiladas en doscientos ducados, no acordándose de los alquileres, o al menos, no explicándolo. Si se concluyó la venta, los ciento veinte son de quien vendió, y los ochenta pertenecen al comprador. Y si acaso los hubiese cobrado al principio del año, los debe desembolsar o restarlos de toda la cantidad; y si, al contrario, aún entonces no hubiese cobrado nada, es necesario que se guarde esta proporción en el reparto cuando se cobre. Lo mismo si se compra o se traspaşa un censo de seis o siete mil ducados por junio y no se había recibido ningún tercio: la mitad es del censuario primero.

La razón es clara y evidente: desde el punto en que se pusieron de acuerdo y se dio el uno por contento y entregado, y el otro aceptó el precio, perdió el uno el dominio que hasta entonces tenía y lo adquirió el otro. Y es muy conforme a razón y justa ley que cada cosa fructifique a su señor, si no está privado de ello por alguna causa legítima y legal, sobre todo porque, mientras sean suyas, él asume el riesgo si se pierden;

de ahí que sea justísimo que también suya sea la ganancia y el fruto. Por lo cual, siendo las posesiones suyas hasta que las vende, ha de gozar de los alquileres y frutos que hasta entonces dieron, y que comiencen de ahí en adelante a rentar y servir a su nuevo señor. Y la venta se entiende concluida, no cuando se concertó, sino cuando cada una de las partes se dio por contenta del concierto y consideró la posesión entregada, y la tenían y tienen por suya; no es menester firmar escritura ni entrego real. La señal más clara y sensible de este punto que vamos rastreando es esta: cuando el uno puede con verdad decir «Yo vendí a fulano mis casas en tantos mil escudos» y el otro «Estas casas son mías y me costaron tanto». En este instante y hora en que se puede decir esto entre ellos sin mentira, doble sentido o equivocación, se perfecciona el contrato y deja de ser de uno y comienza a ser de otro en sí, en sus alquileres y rentas. Lo cual, dado que se verifica en las pensiones de los beneficios que se sirven, no es mi intención tratar aquí cosas sagradas, sino profanas.

En los bienes de la segunda especie, que fructifican a cierto tiempo, si la venta se concluyó antes de la cosecha, todos los gastos serán del que la vendió, y los frutos, del que compró el suelo. Y si acertase a venderse en medio de la cosecha, lo que estuviese cogido es del vendedor; lo que en las cepas, espiga o árboles, del comprador. Mas, si acaso no las cultivaba ni labraba sino que las tenía dadas a rentas —dehesas, heredades o huertas—, igual que en el caso de que las hubiera enajenado antes de que la tierra diese su fruto, toda la pensión de aquel año, aunque la hubiese recibido ya, es del que se la compra, porque no se da la pensión sino por el fruto, por la yerba, o por la lana, o por el trigo o por la aceituna, y, por consiguiente, ha de ser de quien fuere la posesión en el momento de la cosecha.

Entonces es la coyuntura que sirve y da provecho. Al contrario, si las vende pasada la siega, aunque no haya cobrado nada, todo aquel año es suyo.

Capítulo XIII

De comprar y vender fiado

Hemos ya llegado al océano y maremágnum de los mercaderes, que navegan con las velas tendidas de su codicia, que es el fiado, en el que, como en un golfo, no hay suelo, ni pie, ni precio justo, ni regla que se siga, ni ley que se guarde. Decir fiado equivale a echar una red barredera, a un destierro de toda justicia, un constituir por reina y gobernadora a la avaricia del que vende y a la necesidad del que compra. Place a Su Divina Majestad que naveguemos por esta materia con prosperidad, algo que lograremos si breve y claramente enseñamos en ella la verdad. Este negocio de vender fiado es tan escrupuloso que casi todos murmuran y medio infaman sobre él, por lo cual ya todos saben de ello, estoy por decir, más de lo que yo diré. Por ello, no me detendré en lo que sé que todos saben y ninguno lo niega. Solamente tocaré lo que más sirve al propósito, según se práctica y usa.

Es regla general y cierta entre todos los hombres que es necesario vender por el justo precio, que es el que cuesta en el momento en que se entrega la ropa. Por ejemplo, vale ahora la libra de Flandes a mil quinientos; por esto se ha de dar de cualquier manera en que se venda. Es costumbre, a pesar de la regla, si la dan fiada, cobrar mil ochocientos, mil novecientos, en función de que sea más largo o más corto el plazo que se pide. Toda la malicia de este negocio está en cobrar esos trescientos más en cada libra por esperar el dinero tanto tiempo, y toda la dificultad consiste en dar a entender que no se pueden cobrar. Muchos doctores lo prueban de esta manera: la usura es un vicio detestable, como sabemos, condenado por todas las leyes divinas y humanas, aunque por unas más que por otras; y usura es cobrar interés por el tiempo que se aguarda, como cuando presta uno cien marcos de plata por tres o cuatro meses y, al cabo, le devuelven ciento diez, o ciento cinco —los cinco por servirse de la moneda y esperarle todos aquellos días. Dicen estos sacros doctores —y dicen la verdad— que esto mismo hace quien, vendiendo fiado, cobra más que lo que al presente vale. ¿Qué otra cosa es, valiendo al contado mil quinientos, cobrar tú mil ochocientos, sino concertarte en sustancia por mil quinientos y cobrar trescientos más en cada libra simplemente por aguardar el pago? ¿Qué otro motivo ni razón tienes para tomar trescientos maravedís de más, que no cobrarías si al contado te pagaran? Es real y verdadera usura, aunque encubierta y disfrazada.

Así, dice santo Tomás que quien vende fiado por más que al contado dos veces vende la ropa, o dos precios cobra por ella: el uno es lo que realmente vale; el otro, lo que de más cobra, y este es precio que nace de esperar el pago. Y en la 22 dice: “Si alguno quiere vender fiado a más del justo precio, manifiestamente comete usura, porque este aguardar la paga es un género de préstamo; por lo cual, todo lo que se cobra de más respecto a lo que se cobraría al contado es interés del préstamo que se hace por aguardar tanto tiempo, y así, es usura”.

Viendo esta razón tan evidente y clara los mercaderes, y no queriendo desistir de su ganancia, y dado que no les parece cosa tan mala como ser usureros, responden que no cobran aquellos trescientos por el plazo que dan a los pagos, sino por lo que ellos dejan de ganar en el ínterin. Otros alegan que, si vendiesen por lo que cuesta en la plaza, perderían muchas veces incluso de lo que les cuesta a ellos, y que, para siquiera amortizarlo, toman por medio fiarlo a mayor precio, pero que esto de más no lo cobran por el tiempo que esperan, sino por evitar el daño que, negociando de otra manera, les sobrevendría. Estos dos motivos se llaman, el primero, lucro cesante, el segundo, daño emergente; a los cuales se reducen todas las razones que los mercaderes suelen dar de sus contratos y todas las excusas que ponen a sus excesivos intereses.

Pero de su respuesta y confesión, por ir acortando envites y sacando en limpio algunas verdades, se colige que si, para cobrar fiado algo de más, no hay más causas que dejar de ganar lo que probablemente se cree que ganarían negociando con su dinero, o el daño que les vendría de perder incluso el capital que allí tienen invertido, entonces los que no son tratantes y mercaderes, ni se ganan la vida negociando, no pueden vender más caro al fiar, ni cobrar más que si vendiesen al contado. Como los príncipes y señores que venden dehesas, rentas, juros, pueblos y lugares, que no los compraron o, si lo hicieron, no les costaron nada y, si les costaron, lo han ahorrado ya con la renta de tantos años; los caballeros que venden sus esquilmos y cosechas o sementeras, no para invertir ni revender, sino para emplear estas rentas en gastos cotidianos; los labradores que venden sus lanas, trigo, vino, aceite: todos estos, queda claro que no pueden, por esperar el pago, tomar más que si ahora se lo diesen, pues no hay en ellos *lucrum cesans*, no habiendo de comprar ni vender ni enriquecerse por la negociación, ni *damnum emergens*, pues no

les costó más de lo que les dan.

Queda que nos fijemos ahora en los mercaderes y veamos si tienen cabida en ellos estos pretextos que alegan, los cuales se ha de suponer que tienen fundamento y origen en la ley natural y en el derecho canónico, donde se deciden dos casos que tocamos en el capítulo pasado, aunque es menester que se declaren más extensamente para muchos contratos que se hacen. Y pues conocerlos es necesario y no se puede excusar su declaración aquí, porque ayudará grandemente a la claridad de esta materia que entre las manos tenemos, será justo consignarlos, aunque sea largo el paréntesis.

De esta regla común, universal y verdadera —que no se ha de cobrar más por fiar—, la sede apostólica, con su autoridad, sacó una excepción, con tan justa razón que, aunque no la hubiera sacado, ella salía, y en efecto había ya salido, por ley natural; pero, además, ella la autorizó y aprobó. A saber: que cuando uno tiene ropa guardada o bastimentos para vender en un tiempo en el que suelen valer más, como dijimos en el capítulo pasado, y uno le pide que se los venda y fie ahora, puede cobrar más de lo que ahora cuesta: tanto más cuanto se cree que aumentaría el precio en el momento para el que los guardaba, excluidos los costos y el riesgo y aun la incertidumbre de una ganancia que podría ser finalmente pérdida. Cuánto se haya de desfaltar o quitar, no lo indica ninguna regla, ni puede saberse de otra forma que no sea, una vez consideradas todas estas circunstancias, juzgando lo que será justo que se quite de lo que se esperaba, y que, por lo menos, será la mitad. La razón de esta excepción es que, si a ruego e instancia de otro y por su utilidad y provecho, este se priva de la esperanza y probabilidad que tenía de su interés y, en efecto, deja de obtener intereses por no guardar la mercancía para cuando pensaba que valdría más y suele valer, puede pedir satisfacción de este agravio que recibe. Cierto es que, si uno es causa de que el otro pierda lo que casi tenía ya en la mano, está obligado a recompensármelo con otro tanto. Esta ganancia que yo pierdo, a ruego de este, me da a mí derecho a cobrar por la ropa más de lo que ahora vale al contado en la plaza, una demasía que no se considera precio de la ropa, sino a cuenta de lo que dejo de ganar por ello.

Y para que hablemos de este motivo universalmente, es de notar que de muchas maneras puede suceder en diversas materias: por ejemplo, en

la moneda que tiene uno destinada o guardada para alguna inversión y se la pide otro prestada; también si el deudor dilata el pago con que el acreedor contaba para comprar cosa de provecho —si no le paga, le cesa entonces el interés—; y en la misma ropa, si la guarda para cuando más suele valer, y otro le pide que se la venda o al contado o fiada. En todos estos modos en los que cesa el lucro, y en cualesquiera otros que hubiese verdaderos y legítimos, siempre es y ha de ser otra persona la causa de que a este le cese el lucro, si pretende una recompensa de él que sea justa. Lo mismo se aplica para el daño emergente, es decir, en el caso de que, esperando remediar algún daño con el dinero que uno tiene, otro se lo tomase o pidiese.

Y pidiendo tan necesariamente esta condición la justicia de este motivo, los mercaderes, y otros muchos a quienes también ciega su codicia, obvian esta parte y solo miran si dejan de ganar o pierden y, hallando que les cesa el lucro, aunque solo el tiempo y su transcurso lo causen, quieren que se lo satisfaga la bolsa de quien les compra, no teniendo culpa ninguna. Y cierto es que, fiando por no hallar quien al contado lo compre, dejan de ganar con el dinero durante todo el plazo que se fía; mas de esto nadie es causa, sino el tiempo y, a pesar de ello, quieren que se lo satisfaga quien fiado les compra, cargándole en los precios lo que imaginan que ganarían con el dinero, como si el otro les obligase a que le fiasen o como si otro les fuese a comprar al contado y, a ruego de aquel, dejarasen de vendérselo a este.

Y como no consideran si es otro la causa de su mal, sino solamente si dejan de obtener ganancias, vienen a persuadirse de que cuanto fían pueden venderlo a más de lo que ahora vale, más o menos en función de que los plazos sean cortos o largos, y que lo que compren adelantado pueden conseguirlo a menos del justo precio, más o menos en función de lo que pagasen antes de la entrega, diciendo que tanto dejan ellos de ganar en aquel tiempo, cuando la verdad es que ellos mismos se convidan a comprar por adelantado, para que no les quite otro la oportunidad —como sucede en el trato de las lanas, y en el de la cochinilla, y en otros muchos tratos, en los que, siendo muchos los que quieren comprar y se interesan en la compra, se adelantan algunos a concertarlo y pagarlo—. De ahí que nadie es culpable ni les impide hacer en el ínterin otra inversión con el dinero, sino solo su provecho y la codicia que tienen por aquello por lo que pagan

por adelantado. Y, por consiguiente, no debían quitar nada del justo precio, al no obligarles nadie a que dejen de negociar en lo que quieran.

Y aun hay más mal en la aldehuela... Que en ninguno de estos contratos de fiar o pagar por adelantado les cesa verdaderamente lucro ninguno, porque lo que realmente cesa es aquello que ya ha comenzado a ser y deja después de ser, o no avanza. Como la obra de una casa, de la que, si no se continúa, decimos que cesa; mas, antes de que se abran las zanjas, nadie dice que cesa, sino que no comienza. Y cuando uno fía su ropa, no habiendo aún comenzado el negocio con el que imagina que ganaría más si lo vendiera al contado, no le cesa el lucro que nunca comenzó ni tuvo lugar. Y es intolerable decir que cesa antes aún de que haya comenzado, y, no cesando, que se pretenda que otro le satisfaga cuanto finge que deja de aventurar.

El lucro cesante, hablando en concreto, en el caso de la ropa exige lo siguiente: que habiendo quien lo compre al contado, y queriéndosela vender, y teniendo que hacer luego alguna inversión provechosa con la moneda que este diera, entonces no le cesaría el lucro, ni podría vender fiándola a más del justo precio riguroso. Mas, si concurriendo estas circunstancias, alguno le molestase para que se la diese fiada, podría entonces pretender algún lucro cesante —caso harto raro entre mercaderes que venden partidas gruesas, las cuales, por maravilla, se compran al contado—; y también, en el caso de que no quisiera vender por entonces, sino que guardara la ropa para cuando se sabe que valdrá más, con tal de que no la ofrezca ni exponga a la venta, sino que le rueguen y se la pidan. Y aun entonces está obligado a decir de plano la verdad, a saber: que a su petición y ruego le vende, no teniendo intención de hacerlo, sino que prefería guardar, y cómo y cuánto deja de ganar. Digo que está obligado a decírselo, aunque sea para que no se escandalice viéndole pedir y cobrar tanto por ella y que piense que se lo cobra por fiársela. Con todas estas circunstancias y condiciones, se justifica este motivo del lucro cesante, y lo mismo del daño emergente, como declaramos en el capítulo pasado. Consideren todos cuán ningún lugar tiene el uno ni el otro entre mercaderes.

Lo primero, ellos no guardan ni querían guardar su ropa para el tiempo en el que se sabe que valdrá más; antes bien, están preparados para venderlo todo cuando más les convenga, y para ello la tienen. Lo

segundo, venden por su voluntad, no rogados, ni por utilidad, ventaja, ni provecho de quien compra. Así, en realidad, ninguna de estas es excusa de sus atenuadas usuras. Yo confieso que, si vendiesen al contado, ganarían al negociar con su dinero. Mas a la vez digo que esto no da derecho ninguno para que puedan cobrar más, porque es muy incierta la ganancia que obtendrían con aquel dinero, que muchas veces no saben, cuando venden, ni en qué lo habrán de emplear —si les serviría esta moneda en particular para pagar deudas, o para gastos domésticos, o para cargar a las Indias—, de ahí que sea casi más cierta la pérdida que la ganancia, y es una pretensión muy risible querer ganar seguro de lo que no tenía seguridad ni certidumbre. En los ejemplos que pone el texto, y en los que nosotros pusimos, es casi común ganar a sus tiempos. Estos mercaderes, en verdad, no miran lo que han de hacer con esta hacienda en singular, sino con toda ella, y dicen que, dado que esta se emplea en gastos ordinarios, si cobraran estaría su caudal más preparado para ganar, de modo que les ha de pagar este lo que piensan que ganarán en aquel tiempo, o con esta moneda, o con otra —todo, tanto el negocio como el deseo, borrado y ciego en extremo.

Además de esto, lo que yo dejo de ganar no me lo ha de recompensar nadie, ni tengo facultad para pretenderlo, sino solo de quien me impidió que no ganase. En tal caso, el que hace el daño, ese está obligado a deshacerlo y recompensarlo. Mas, al mercader que por su voluntad vende fiado, y dice y se queja de que no halla quien le compre al contado, nadie le quita su ganancia ni le hace agravio. Su arte, estado y modo de tratar es vender unas veces al contado, otras fiado, y, al pedirle que me fíe la ropa, no se le pide nada ajeno a su oficio, y él esté preparado para hacerlo, ya que esta es su condición y arte: negociar de una manera o de otra, cuando el tiempo ofreciese comodidad y ocasión. Así, no tiene ninguna causa ni derecho para cobrar más por ninguno de estos motivos.

De lo cual queda averiguado y puesto en limpio que, en los mercaderes, comúnmente, no hay pretexto de lucro cesante cuando venden fiado, no porque no ganarían por ventura algo si al contado les pagasen, sino porque dejar de ganar no es bastante razón ni justo motivo para que a costa ajena lo puedan compensar; solo cuando fuese el otro la causa, al menos con su ruego y petición, de que yo desista de mi propósito, que era guardar la ropa para más adelante, si hay alguna probabilidad moral, valdrá más.

Capítulo XIV

**Donde con nuevas razones se prueba el mismo intento y se
descubre el justo precio fiado**

Es cosa ya averiguada que exceder el precio justo es injusticia, y precio justo es el que la república pone, o el que el tiempo y sus circunstancias introducen. Si hay tasa, no hay ciego que carezca tanto de vista como para no ver que es delito el traspasarla, porque la tasa no habla solamente de lo que se vende al contado, ni hace distinción entre estos modos de vender, sino que antes bien, indiferentemente, pone un precio a la ropa en ambos casos, como parece clarísimo en las pragmáticas del trigo, donde se dice «Fiado o al contado, no se venda a más de a nueve». Por lo cual, si es maldad quebrantarla vendiendo al contado, la misma injusticia es no cumplirla cuando se vende fiado.

Y, cierto, si estos señores mercaderes no fuesen tan aficionados o apasionados por el interés, esta sola razón que expondré ahora bastaría para convencerles de que es ilícitísimo pedir o cobrar más fiado que al contado. A saber: que ninguna república aplicó jamás en sus tasas y precios esta distinción y diferencia, antes bien señala un solo precio de cualquier manera en que se venda. Si tasa los vinos o negros o casas u olivares, cosas por las que, como son de valor, se tiene que esperar comúnmente por todo el pago o por gran parte de él, nunca pone distinto precio en el fiado respecto al de contado, sino uno solo, indiferente entre ambas ventas, soliendo solo en algunas cosas ponerlos diversos —al vino añejo da uno distinto que al nuevo, y al trigo nuevo otro que al viejo—, porque esta diversidad aumenta o disminuye por razón de su valor. Y si fiar la ropa la hiciese de mayor precio, o diese derecho a cobrar más, no es posible que las repúblicas bien ordenadas, de las que hay muchas en el mundo, y los regidores deseosos de acertar, que con atención todo lo consideran cuando ponen precio a una mercadería, no hiciesen distinción entre estas dos especies de venta: «Cóbrese tanto fiado y tanto si se pagare», especialmente constándoles, como les consta, que es modo de vender y negociar muy usado el de fiar; y, con todo, jamás en ninguna república del mundo se vio. Por lo menos, no es creíble que, si fuera justo y lícito este abuso o corrupción, no lo dijeran las leyes civiles, que con tan gran consulta, tiento y letras se establecieron, particularmente las de vender y comprar, por ser los tratos más frecuentes y de mayor calidad y necesidad. Antes bien, el derecho común y las leyes del reino y la tasa real aprecian siempre las cosas por un tenor y valor, de cualquier manera en la que se despachen. Lo cual debe ser argumento y señal de que no hay

razón para cobrar más fiando que si al momento se pagase, porque todas las razones y motivos que hay para ganar en las ventas y compras están expresas en las leyes, que con suma equidad y advertencia se hicieron. Así que la sinceridad y llaneza con que la república tasa les debe ser a los mercaderes regla y dechado que imiten en los contratos, vendiendo por un mismo precio ora se fíe, ora se pague.

Muestra también la siguiente razón, si prestan atención, que ha de haber un solo precio y no dos: en cualquiera venta, para ser justa e igual, es necesario que se venda la ropa por lo que vale, ni por más ni por menos; cualquiera extremo o declinación de este medio es vicio. Mas este valor y estima resulta tan mudable y variable en ella que parece que va corriendo y mudándose por momentos, como camaleón, con el tiempo. Y realmente es así muchas veces, que solo el tiempo basta para mudárselo: que solo por ser invierno, se estima en más, o por ser otoño o verano, en menos. Por lo cual, para saber de cierto cuánto vale una clase de ropa, cuyo valor es tan inconstante y tanto se diferencia, es menester señalar algún tiempo en el que, casi como atajando este curso y variedad, haga un alto y se estanque su estima. Y dicen las leyes que el precio puntual y verdadero es el que tiene la ropa al tiempo que se concluye y perfecciona la venta, no cuando se paga. De manera que, si ahora se venden cien fardos, para saber su precio, se ha de mirar lo que en el día de hoy se estiman, y esto será si se vendieran y si no corrieran los fardos en poder de su dueño, mudándose con el tiempo, o medrando o decreciendo, que lo que ayer se diera por doce, si se pasa de aquel punto y se llega a comprar hoy, no se dará por catorce.

Mas, por mucho que vuele y varíe el precio, esta es arte verdadera y regla cierta para detenerlo o entenderlo: poner los ojos en el instante que se conciertan las partes, y allí se le ha de echar mano, como deteniéndolo, y lo que entonces vale es su justo valor. Y, siendo esto ley y dictándolo así la razón, cuán contra la ley y la razón se vende y se trata el día de hoy, pues, para poner el precio a una ropa, antes de pedir, el mercader quiere saber por cuánto tiempo la está fiando —si por un año, pide un precio, si por dos, otro—; no miran al punto presente, que es lo que realmente se debería mirar, sino al tiempo futuro, cosa que no se había de considerar. De modo que, hablando a las claras, no se pone precio a la ropa por lo que ella vale, sino según la cantidad de meses que se va a esperar. La justicia

y el derecho tienen por condiciones tan accidentales al contrato el pagar ahora o el esperar que no hacen distinción ni mención de ello. Venimos nosotros a tratar tan contra la justicia, o con tanta injusticia, que por solo este motivo se muda más el precio que por ningún otro: más vale si se fía, y menos si se paga ahora.

Por último, por concluir y cerrar esta materia, digo que es expresa determinación de la sede apostólica, como veremos en el opúsculo de *usuris* en el capítulo IX, que se considere usurero al mercader que vende fiado más caro que al contado, mas puede vender fiando por el precio riguroso de al contado. A quien estas razones tan evidentes y claras no convenciesen, no hay que tratarle o formarle otras, porque, por más que concluyan, no le convencerán a él, ni querrá vender sino como hasta ahora ha vendido.

Lo que podría yo hacer más de lo que he hecho es darle a entender al confesor que hace mal en admitirles este lucro cesante. Lo uno, que lea a santo Tomás. Lo otro, que, si admite una vez al penitente esta excusa, no habrá maldad de usura ni de recambios que no deba admitir, porque cuantos dan en préstamo pueden alegar, y alegan, que dejan de ganar en el tiempo que el préstamo detiene el pago, e incluso una ganancia más cierta. Por ejemplo, toma uno en préstamo para la feria de mayo al tres por ciento; si lo pide para la de octubre, dará cinco —que llaman feria intercalada—, un interés y un aumento que todos abominan y detestan; y podrá alegar el cambiador que ganará aún más si le pagan en la de agosto. Y este interés es mucho más cierto y probable que el de la ropa. Lo mismo dirán en el caso del interés del cambio y recambio, a saber, cuando no solo cobran tanto por ciento del capital, sino también del devengado —negocio aborrecible y condenado por todas las leyes, como declaramos en el opúsculo de cambios.

Y ya que ni el derecho ni nosotros admitimos semejantes excusas en cambios, no las debemos admitir en las ventas, porque son del mismo tipo y tienen igual lugar entre ambas partes. Los mismos mercaderes hablan de reprobarlas en sus negocios, solíéndoles parecer tan mal en los ajenos. Y si abominan y detestan las ganancias e intereses de los extranjeros, cuando los suyos tienen esta misma apariencia, que es dejar de ganar en aquel ínterin, deberían huir de las mismas usuras y no tener por bastante razón para obtener esos intereses el tiempo que esperan,

pues no la tienen por bastante en el caso del cambiador. Y, si, con todo, no se quisieran apartar ellos, debería apartarse el confesor de ir al infierno por pecados ajenos, que, sin duda, si sus reverencias tuviesen en esto rigor y autoridad, aprovecharían más a la iglesia no haciendo nada, esto es, suspendiendo la absolución a tales personas, que nosotros trabajando, esto es, escribiendo y leyendo.

Por lo dicho se verá cuán diabólica práctica es la de algunos que compran al contado, por hallarse con dineros, por el menor precio que pueden, para fiarlo luego por lo más caro que hallan. El contrato en sustancia lícitamente se podría hacer, y ganarían para vivir si se contentasen con comprar barato a precio justo, bajo, y vender al precio riguroso cuando fían. Pero lo dan por precios tan desaforados que es clarísima injusticia, y aun tan manifiesto robo que, por indulgente de conciencia que sea, como dicen, un teólogo no lo puede ya tolerar ni quitarle importancia.

Hay otros que, cuando no pueden obtener ganancias o no pueden amortizar el coste y el capital vendiendo al contado, toman por remedio fiarlo, persuadiéndose de que en este género de venta la boca es la medida, sin ley ni regla, sin entender que su estado y condición es estar sujetos a estos peligros y riesgos, y que no deben con engaño e injusticia violentar el tiempo, como lo violentan, queriendo ganar donde no hay oportunidad. Placería a Dios que cayesen en la cuenta de lo siguiente los que traen ropa de Flandes, Italia, Castilla, ya que estos comúnmente pecan en este aspecto: que les conviene más ganar poco fiando a cortos plazos que no a tan largos con cuanto interés quisiesen. No habría el desorden y barbaridad que el día de hoy reinan en esta ciudad, que hombres que no tienen tres blancas de caudal, con un poco de crédito o algún respaldo, cargan mercancía para las Indias, sin sacar blanca de la bolsa, por valor de diez o doce mil ducados, porque hallan quien se los fíe hasta la vuelta de la flota y aun de hasta dos flotas. ¡Qué precio, pensamos, cobrará por la ropa quien la fio por dos años!

Alegan que les hacen una buena obra, pues les dan tan largo plazo que les vienen a pagar casi con el retorno que obtienen, excusa bien excusada y bastante reprehensible, como si fuese lícito venderle incluso el provecho que el otro ha de sacar con su industria y de su ropa, cuando solo se le ha de cobrar lo que vale y entregársela para que pueda ordenarla a su arbitrio

y parecer. Y si su ventura fuese próspera y su diligencia industriosa, a él le ha de venir la ganancia, como también le vendrá la pérdida si la suerte cayese en contrario. Si porque uno ha de ganar en la mercadería mucho se le puede vender muy caro, ningún hombre hábil y venturoso compraría barato. Contra ley natural es vender a nadie lo que ha de ganar con su hacienda, y suya es desde la hora en que se le entregó en su señorío y dominio. Así que esta razón y causa es tan mala como el propósito que trae.

Dice el doctor Angélico que el hecho de que al comprador le haya de aprovechar mucho la ropa o tenga mucho interés en ella, para usarla o revenderla, no le da derecho al vendedor para cobrarle más de lo que al presente vale, porque este interés no sale tanto de su venta como de la diligencia y ventura del otro. Solo puede pedir satisfacción del daño que recibe al vender en caso de que venda a instancia del otro; mas el provecho que el comprador ha de sacar de esta venta, no ha de tenerlo en cuenta.

Querría saber, si supieses que el comprador ha de perder con lo que te compra, no por deficiencia de la ropa, sino por la mudanza de los tiempos, si le bajarías algo de lo que vale cuando le vendes. Pues, si no participas de la pérdida, ¿cómo tienes un ojo puesto en la ganancia? Además de esto, cobrándole más del justo valor porque ha de ganar con ello, siendo la ganancia incierta, ¿cómo cobras ahora una parte si el otro no ha obtenido todavía nada? Negocio que sería ilícito, sobre todo porque no has corrido tú riesgo ninguno, incluso aunque fueras compañero, cuánto menos siendo vendedor. Además, ¿dónde se consiente que gane en un contrato quien no es parte de él, ni como compañero, ni como principal, ni como tercero? Y en los negocios que este ha de hacer con la ropa que le vendes, tú no eres parte, que ni entras como compañero ni como tercero. Así, es injustísimo que goces parte de lo que este ha de ganar, aunque fuera certísimo; cuánto más siendo, como suele ser, tan dudoso.

Viene al caso tratar oportunamente una cuestión sutil y útil, a saber, si habiendo puesto precio el príncipe a un género de ropa o bastimento que uno tuviese acaso guardado para cuando valiese más, podría excederse la tasa si se vende a petición de otro. Este motivo de guardar la ropa para cuando se sabe que probablemente valga más, ya declaramos que el derecho lo juzgaba bastante razón para vender por algo más de

lo que al presente vale, si se declara primero que se estaba guardando. Surge ahora la duda de si esto puede alegarse habiendo tasa, que, no habiéndola, ya dijimos que era suficiente. Respondo que, habiéndola, de ninguna manera es lícito ni el argumento de la espera, ni exceso ninguno en virtud de él, porque, puesta la tasa, no se puede ni conviene esperar a un tiempo en el que valga más.

Y para que se entienda mejor y se pruebe con más eficacia esta mi determinación, es necesario hablar de este pretexto de la espera, sobre todo porque, mal entendido, daña no poco.

De dos maneras se guarda la ropa para cuando valga más: la primera, en señaladas épocas del año, o para ciertas y determinadas ocasiones en las que, por lo común, suele crecer o bajar —como el aceite baja por febrero y marzo, cuando cierran los molinos, a fin de hacer dineros para pagar a los recolectores de aceituna, a los cogedores, y los moledores que, entonces, molida la aceituna, se despiden, y sube por junio, julio y agosto; también, si se oye ya el estruendo y bullicio de una guerra, que tocan cajas, despliegan estandartes, campean banderas, juntan compañías, se tiene por cierto que tendrán precio los caballos o las armas. La segunda manera es cuando alguno aguarda siempre a que el precio acaso suba, sin saber cuándo lo hará; lo cual hacen algunos mercaderes cuando su mercería de Flandes u otra ropa ha bajado, que no quieren venderla sino guardarla hasta que suba, no sabiendo de cierto cuándo lo hará y, como mucho, imaginan que, venida la flota de Indias, habrá demanda, o cuando se comiencen a cargar algunas naos.

De estas dos esperas, esta última no da facultad para cobrar una jota más de lo que vale, ya lo venda por su voluntad o a petición del comprador. De otra manera, todos los mercaderes y minoristas podrían vender siempre a más del precio corriente, pues todos aguardan esta carestía y mudanza, y todos desean que crezca el precio. Además de esto, sería excesivo que un suceso futuro tan dudoso, que no se tiene de él certidumbre alguna, aumentase el precio de mi ropa y la hiciese valer más. No habría ropa que no valiese más de lo que vale, lo que es manifiesta repugnancia. Y cobrar ya seguro más del precio en el que se estima por un «por ventura crecerá» —por una ventura tan incierta que tiene las mismas probabilidades de bajar—, está tan fuera de toda equidad que no hay quien no lo vea. Y así, aunque no haya tasa, este aguardar a que suba

no da licencia para cobrar más de su común y presente estima, aunque se venda a instancias de otro. Cuánto más habiendo tasa.

La primera espera, donde no hay precio, con razón da derecho a cobrar algo más de en lo que el día de hoy se estima, porque realmente hace a la misma ropa de mayor precio, por ser casi cierto su aumento futuro como el que suponemos. Mas, habiendo tasa, no cabe este motivo supuesto, ya que la pragmática no señala tiempo por cuanto obligue, sino que con carácter absoluto manda que se venda a tanto. Entonces, claro está que no hay probabilidad moral de que valga en otro tiempo más, estando señalado su precio. Dirá alguno que se podrá al menos esperar a que se quite o derogue la tasa. Respondo que esperar a que se anule la ley es una esperanza frívola y un guardar la ropa hasta que se la coma polilla, y no es justo que, por guardarla hasta que se pierda, valga ahora más.

Así, resolutoriamente, se ha de tener por cierto que, habiendo tasa, no es lícito excederse de ella por decir que se guardaba la ropa para cuando más valiese, pues no se puede razonablemente guardar ni aguardar. Dentro de la tasa, cuando vale menos, como suele, daría facultad el guardarla de esta segunda manera para venderla a más. Como si el trigo por agosto vale a seis reales y lo guardo para enero, cuando se tiene por cierto que subirá a siete (ambos precios comprendidos en el término de la ley), podrá entonces cobrar algo más de seis, entendido el motivo, según declaramos en su propio lugar. Entonces no valen estas razones que formamos, ni estos inconvenientes que inferimos, con tal de que la tenga realmente destinada en su pecho, esto es, guardada determinadamente para cierto tiempo y ocasión en los que es cierto moralmente que valdrá más. Por lo cual, los mercaderes que tienen represada cantidad de ropa, no porque no haya demanda de ella, ni porque no valga cuanto querrían o les ha costado, y que aguardan de verdad solamente a que alguno les dé cuanto desean, estos tales no pueden esgrimir este pretexto cuando llegan otros a comprarles. Y lo hacen muchos, diciéndoles que la guardaban para cuando más valiese. Mas este modo de guarda no da derecho a cobrar más, porque es una espera muy confusa y con la cual, en caso de observarla, por ventura los haría desesperar, al no tener su ropa un precio tan presto como esperaba.

Preguntan algunas personas cómo se sabrá el precio justo fiado, sobre todo cuando no corre mucho de él en la plaza. Responden algunos que

se vea en la estimación de por cuánto se hallaría al contado en casa de mercaderes que lo venden, no por el precio barato, sino por el que suelen ponerle para ganar con ello. Este precio será también justo fiando, con su horquilla de bajo, mediano, y riguroso.

Cierto, es buena respuesta y, si bien se entiende, segura para la conciencia. Mas, para concretarlo más, respondo a esta duda dos cosas: lo primero, ni en Sevilla ni en toda Castilla creo que haya necesidad de dar y traer documentos y señales para descubrir y entender el precio al contado, porque nunca deja de haberlo manifiesto y patente. Se sabe ya muy bien entre mercaderes, cuando se trata de alguna mercadería, que «Esto vale al contado, y tanto costará fiado», más o menos, según sean más largos o cortos los plazos, en todo género de venta, al por menor o al por mayor, que en ambas se suele vender de una manera y de la otra —cuatro fardos y cuatro varas de Ruán se venden fiadas y al contado. Y, moralmente hablando, un precio tiene la ropa cuando se vende agrupada en gruesas partidas, y otro distinto por menudo.

Lo segundo, entendido lo que vale al contado, para saber lo que se puede cobrar sin

escrúpulo fiando, digo que, en ventas gruesas (después hablaremos proporcionalmente de las menores), una vez visto lo que vale esa clase de ropa en el pueblo, vendiéndola al por mayor y si se pagase toda en ese momento, por el (según se presume y es verosímil) menor precio de los tres —que de milagro se llega al mediano, cuánto menos al más alto—, en el caso de fiarla, se podrá añadir un cuatro o cinco por ciento sobre este precio bajo por el que, al contado, se daría la partida. Digo por ciento y no en cada vara o pieza, que sería gran demasía o exceso. Y este interés o ganancia no se concede ni cobra por fiar o esperar, sino porque real y verdaderamente vale todo aquello en rigor la ropa y, conforme a justicia, lo puede ganar y es justo que lo gane; mas, en fin, el punto está en que lo ha de valer la ropa dentro de su margen.

Mas han de advertir mucho las palabras, tenor y condición de la regla, ya que no se pusieron con poca consideración y examen. Lo primero: que se averigüe cuánto vale al contado en ese momento la misma clase de ropa despachada en grueso y cantidad, y no por menudo, en las tiendas, porque este modo de negociar desmenuzando la pieza tiene licencia para vender un poco más caro, por los no pocos trabajos que pasa el

mercader en su arte, provechoso y útil a la república, y no es justo que venda por tanto quien vende al por mayor, aunque lo fie. Además, que estos tenderos son los que comúnmente compran por partidas para sus tiendas y, si el primero les cobra por fiárselas tanto como vale en ellas, no les queda nada que ganar, y, si ganan, ha de ser subiendo los precios a costa de los ciudadanos. De modo que no ha de pasar ni saltar nuestra consideración de una venta a otra, ni reglar ni fundar la una en la otra, por ser ellas muy distintas, sino que, habiendo de fiar una gran cantidad, para saber lo que por ella se ha de pedir, se ha de poner los ojos en lo que vale al contado, y suele darse aquella clase de ropa en la misma cantidad, añadiéndole a este precio alguna cosa, según señalamos y moderamos. Mas los minoristas, que también a veces fían en sus tiendas y tienen en sus libros cuenta con algunos vecinos concretos, no han de seguir esta forma, porque suelen, aun pagándoles en el momento, vender comúnmente por el precio más alto de los tres, y así no hay que añadir ya nada.

De manera que la sustancia de toda esta doctrina, bien entendida, es que no se puede cobrar fiado más del valor riguroso que tiene la ropa en aquella clase y modo de venta, por junto o por menudo. Pero de ninguna manera se tolera mezclar estas dos ventas, como algunos hacen, cobrando y pretendiendo cobrar cuando, alegando que fían, venden al por mayor por el mismo precio que valdría el producto por varas o por piezas, al contado y entre minoristas. También se ha de moderar mucho lo que se añada, aunque se siga al contado conforme a la regla, porque no aprovecha guardar un mandamiento y quebrantar otro. Lo digo teniendo experiencia de muchos que saben este derecho, mas lo quebrantan en el hecho, extendiendo con su codicia tanto la regla que pasan cualesquiera límites de justicia, y agravan en mucho a muchos, e incurrir en tanta restitución, que, lo que es peor, después no lo pagan por no quedarse desnudos, sin nada. Por lo cual, siempre tuve por sospechosas todas estas ventas que se fían, de lienzos, de paños, de sedas, de mercerías para cargamentos, porque no se mide la tasa según su valor, sino, como dijimos al principio, según los plazos que se piden. Y si algunos muy temerosos de conciencia siguen esta doctrina nuestra, que son bien raros, incluso esos cargan no poco en los precios.

De esta venta fiada hemos de hablar más en particular y, creo, con más claridad, en el capítulo siguiente, donde se entenderá mejor la verdad de esta.

Capítulo XV

**Donde se abordan y reprueban muchos modos ilícitos de vender
fiado y cuán necesario es pagar en el día señalado**

Y porque fiar es el escudo con que los mercaderes cubren todos sus embustes y el medio por el que consiguen sus intenciones, es este lugar adecuado para explicar los fundamentos en los que estriban.

El primero, y la fuente por ventura de la que manan los demás, es que no se quieren persuadir de que están obligados a perder cuando el tiempo y el suceso lo piden. Antes bien creen que, por cualquier vía y modo que hallen, pueden por lo menos amortizar, esto es, vender por el costo y costas que tuvo para ellos la ropa, de manera que nunca pierdan, si no es porque no hay más remedio —porque se ha hundido en el mar, o ha quebrado lo que les servía de garantía de pago, o no hallan quien les dé más. Mas, para hallarlo, tejen, con el fiado como lanzadera, esas telas de embustes, dando largos plazos para vender por más de lo que al presente vale en el pueblo, no considerando cuántas más ventajas sacarían en otras inversiones que harían o podrían hacer con su dinero en la mano, si vendieran al contado ahora, por menos. ¿Qué exceso puede haber del precio justo, a costa de la dilación, que iguale lo que ganaría el mercader con la moneda en el año, o los dos años, durante los que la fía?

Lo falso que es el pretexto de que así lo pueden amortizar, lo muestran muy claro las razones que se siguen. En primer lugar, o te costó más de lo que vale porque te engañaron en la compra, o realmente valía cuanto por ella diste. Si le engañaron, ¿qué mayor sinrazón que satisfacerse a costa de mí, o que tenga que pagarme yo, que no tengo culpa alguna, el mal que otro le hizo? En segundo lugar, si, comprando caro, fue engañado, ¿cómo puede vender por lo mismo sino engañando a su vez, cuando a nadie le es lícito engañar a su prójimo en ventas y compras?

Si dice que realmente valía cuanto dio, o necesariamente costó mucho en beneficio de la mercadería, bien sabemos que ninguna clase de ropa se vende ni se ha de vender por lo que fue, sino por lo que de presente es. No se vende el terciopelo por seda en madeja, ni el lienzo por algodón, aunque primero fueron seda y algodón. Nadie da sus dineros ni compra ahora el haber sido, sino el ser. Y si solamente se ha de mirar lo que la ropa es, y al presente no es de tanto precio como lo fue, no se debe, ciertamente, vender a como valió, sino a como vale, ya que, igual que en la sustancia se va mudando de yerba en lino, y de lino en tela, y de tela en delicadas tocas y volantes, así también se va mudando en el precio a más

o a menos con el tiempo y su varianza. Y, como el lino no se ha de comprar a cuanto valía en flor, habiéndose disminuido así el precio en cualquier ropa, no se ha de vender a como valía, sino a como ahora se estima, que el bajar o crecer el valor también es riesgo a que está expuesta la ropa. Y vemos que el que se mejore en sí misma o se desmedre muda con razón el valor, y no se admite que el vino dañado valga, en un mismo tiempo y pueblo, tanto como aquel que está en buenas condiciones; ni el trigo entero como el comido de gorgojo. Y si en estos casos se vende con justicia a menos de lo que costó, por haberse maleado en mi poder, mucho mejor lo hará el haber decrecido en valor, porque no es menor desmedro ni mudanza la bajada en el precio que en la materia de la ropa, antes mayor. Que acaecerá que valga ahora una cosa en malas condiciones más que lo que valía antes, muy sana, como en tiempo de hambruna, cuando el trigo carcomido vale más que valía antes el muy candial y entero. Pero la bajada en el precio común y público nunca deja de tener su efecto, si no es impedido injustamente por algún embuste de estos que vamos descubriendo. Pues, si se considera injusto que, habiéndote costado a ocho reales el trigo, sanees el costo cuando se ha maleado en tu casa —si el tiempo no se ha mudado—, con cuánta mayor razón deberías tener por ilícito, valiendo la ropa ya menos de lo que valía cuando la compraste, venderla por lo que te costó, habiendo perdido en tu poder más de lo que habría perdido si por sí misma se corrompiera o viciara, porque no hay mayor corrupción que perder valor la ropa.

Además de esto, si tienes por regla cierta del justo precio el costo y las costas pasadas, te verás obligado muchas veces a vender por menos de lo que vale. Como si te costó el vino a tres y ha subido a cinco, debes vender a tres y medio, o cuatro, que es un moderado interés, puesto que tienes por nivel el costo —cosa que sé yo muy bien que a nadie parecerá necesaria. Pero, habiendo la misma justicia en un caso y en el otro, si se juzga un error mantener el costo bajo habiendo crecido, también será patente error vender por el costo si ha bajado. Y si es delito, no lo justifica nada el fiarlo, como algunos imaginan, siendo el mismo precio y habiendo de serlo en ambos modos de vender. Ciertamente, si fuera lícito sanearse fiando, lo sería también vendiendo al contado, pues no vale más la ropa fiada que la pagada en el momento. Y creo que a todos parece desafuero vender a más de lo que vale pagándolo ahora, aunque haya costado más;

al menos, ningún hombre entendido lo comprará. De ahí se entenderá que tampoco fiado lo puede nadie cobrar, y, si hay quien lo compre, no es porque le haya costado así al vendedor, sino por comprarlo fiado. De modo que esta demasía del precio presente no se debe, como estos quieren, a lo que les costó, sino al fiarlo. Y si cualquier ventaja que por este motivo se extrae es usuraria, del mismo pie cojea realmente, aunque no lo parezca, vender a más del precio corriente por estar en más a quien vende.

Mas están tan decididos a sanearse que, cuando no pueden aun fiando, pegan al fiar otro eslabón y algunos embustes, como prestar cantidad de dineros con la misma ropa, para que, con esta golosina tan sabrosa, compre el otro lo que por ventura no compraría o, al menos, sin por ventura, no a precios tan excesivos; mas todo lo soporta por valerse del dinero que le prestan. Lo cual no solo se hace en ventas de ropa, sino también, y aun con más frecuencia, en la de algunos juro tan mal pagados que ni hay quien los quiera comprar, ni quien no los quiera vender, y, para que los compren, los mezclan con un préstamo de dos o tres mil ducados por dos años o más, de modo que, con esta plata, se traga la píldora del censo. En todo lo cual hay clarísima usura, pues no se daría tanto por la ropa o el juro si no se prestasen los dineros, y lo de más de lo que se daría o de lo que realmente vale no es precio cierto de lo que se vende, sino interés de lo que se presta. Porque, si el precio justo es el que se hallaría o cuesta actualmente en el pueblo, y por esta ropa o juro no se hallaría tanto ni lo vale, realmente no se da el exceso sino por el préstamo. Dirás que, aunque en la ropa esto sea verdad clara, al menos, el juro por ley pública vale tanto, y no empleo el préstamo sino para redimir mi vejación, pues no cobro más de lo que verdaderamente vale el tributo, aun prestando. Digo que el juro bien saneado y seguro es el que aprecia la ley, y si el de estos es tal, ellos lo saben. A su buena conciencia se les deje este juicio.

No falta quien, sabiendo esta doctrina y viendo que baja su ropa en el pueblo, se dice «La quiero guardar para cuando más valga» y, si, en el ínterin, algún necio se la llega a comprar fiada, se la encajan por cuanto más pueden, y dicen que no le cobran eso por fiársela, sino porque la guardaban para cuando más valiese, pareciéndoles que este pretexto de guardar la mercadería está aprobado por el derecho y es suficiente para

vender a más del justo precio. Mas en esto se prueba que es fingido su guardar: que, habiendo quien la toma al precio que él quiere, él mismo la ofrece. Además de esto, cuando, por guardar, obtengo ganancias, puedo obtenerlas vendiendo al contado; y este no las obtendría sino fiando. Además, como se trató extensamente arriba, guardar la ropa así en confuso para cuando más valga no da derecho a cobrar más del precio corriente. Se requiere guardarla para ciertas épocas del año, o para ciertas oportunidades en las que suele valer más. Por lo cual, estos de quienes hablamos no tienen facultad para ganar en la venta de su ropa nada más de lo que al presente se estima.

Hay algunos que, por huir de estos inconvenientes, acaban en otros mayores y más tiranos, uno de los cuales es poner ellos su mercadería, por su autoridad sola y propio albedrío, a precios excesivos, y cuando se la llegan a comprar dicen «Tanto me habéis de dar por ella, la paguéis ahora u os la llevéis fiada», sabiendo seguro que la quieren fiada; mas son tales los precios que fiada va muy cargada y bien pagada, pero si se hablara de pagar ahora, bajarían no poco. ¿Qué otra cosa es este risible acuerdo que toman, sino engañar sus solas conciencias? Que el error es tan manifiesto que a nadie engañan, hasta los muy necios lo entienden. Además de esto, ¿qué facultad tiene ninguno en particular para apreciar la ropa a su antojo, especialmente teniendo tan desvariados antojos? Deben mirar los que siguen este consejo que, vendida al contado su ropa al precio que piden, sería la venta justa, y por allí entenderán cuán contra razón trazan su negocio. Dicen algunos que, vendiendo a quien conoce la ropa y la quiere pagar así, ningún agravio se le puede hacer, si es verdadero el proverbio filosófico, que dice que no se hace injuria al que quiere recibirla y la conoce. Mas digo yo: si quiere a más no poder, a saber, porque se la fían y él no puede al contado, ¿cómo se puede usar o alegar esta regla, si de esta manera se le hace, no solo agravio, sino que incluso se le fuerza? Porque un tipo de coacción es, y no pequeña, la necesidad.

Hay otros más humanos que quieren vender gruesas partidas a como vale la ropa por menudo, y se fundan en que, si una vara de terciopelo vale a tres ducados, tres mil que se vendan valdrán también a tres ducados, pues, aunque se vendan muchas, cada una se aprecia por sí misma. Y podemos ayudar su imaginación con esta razón: si un tendero

vende acaso cien varas juntas, puede cobrar lo que valdría cada una individualmente, como vemos que se hace cada día; ¿por qué no podrá hacer lo mismo el mercader que vende al por mayor? Mas, muchas veces, hemos tratado que es ilícito vender la ropa en gruesas partidas por lo mismo que desmembrada, porque realmente no vale lo mismo, ya que el precio no solo se ajusta a la ropa y el tiempo, sino también al modo de venderla. Cierto es que una misma clase de ella se vende por el precio barato en las tiendas, mas otro precio tiene en el mismo día y pueblo en la barata, y otro en la tienda, otro en la almoneda. Y el vender por menudo es un tipo de venta que aumenta el precio por los trabajos y pesadumbres que en ello se pasan, de modo que, valiendo tres ducados una vara de terciopelo en la alcaicería, no solamente los vale por ser vara de terciopelo, sino por ser vendida con tal trabajo y tales peligros, y en los tres ducados se paga el terciopelo y se satisface el sudor que en venderlo se pasa; este trato es provechoso a todos los vecinos y es justo que lo satisfagan. Por lo cual, si el trabajo se lo ahorran, como ocurre cuando se vende en partidas gruesas, menos vale el terciopelo, y así, es injusticia igualar un precio al otro. La razón dicta que, como son los modos de vender diversos, sean también los precios desiguales. Y para el caso del minorista, cuando vendía muchas varas juntas, respondemos que es *per accidens* que venda una o dos veces en tan gran cantidad, y por eso no está obligado a disminuir; aunque creo que, sin obligación, se alegraría de bajar por hacer dineros y despachar la ropa.

Mas con todo esto, es justo advertir que es muy justa razón que pague el hombre fidelísimamente todo lo que se le fiare, cumplido el plazo, aunque le hayan engañado en el precio, porque, a pesar de que erró el vendedor y pecó gravemente cobrando más, de todas maneras el comprador ha de cumplir lo que firmó y en lo que quedó, hasta el punto de que, en parte, sería mayor mal no pagarlo que cobrarlo, a no ser que el agravio superase en más de la mitad el justo precio. Porque el conseguir cara la ropa es un daño particular, pero el no pagar cuando toca es universal a toda la república, a la que es sumamente necesario, para regirse y conservarse, que haya crédito entre los hombres, y se fíen y confíen los unos de los otros, ya que, de no poderse hallar siempre el dinero necesario para muchos negocios, por faltar la confianza, viviríamos muy cortos y mancos.

Dice Cicerón que no hay cosa más necesaria a la ciudad y a los ciudadanos que pagarse con fidelidad y presteza las deudas, y el no cumplir llanamente la palabra y firma es turbar todo el orden político de las gentes, y destruir y dañar la conversación y contratación humana. No habrá paz ni quietud ni justicia; el mismo pan de la boca, y cuánto más la ropa, faltarán muchas veces donde, o no se paga o se hace con trampas y dilaciones; sobre todo, que la república tiene necesidad en extremo, para ser proveída, de que sientan y tengan los hombres algún sabor y contento en su estado y trato. Sería intolerable andar siempre desabridos, se exasperarían y huirían a los pocos días del trabajo; y no hay cosa más desabrida que vender y fiar su ropa y no cobrar o que le dilaten el pago. Esta frase tan solo «No me pagan mi hacienda» ya resulta insufrible, cuánto más el padecerlo. Y pues no se puede tratar continuamente con el dinero en la mano, ni excusar el fiado, es necesario pagar bien para que se trate y negocie con algún contento y deleite. Y supone un gran gusto, ya que no se paga ahora, fiar a un buen pagador y aun bajarle dos o tres por ciento de su justo valor; de lo que se desprende con verdad nuestro adagio: que el buen pagador es señor de lo ajeno, porque, vendiendo y comprando, le dan algo de ello, disminuyéndole el precio. Y al revés, tratar con un tramposo es odiosísimo, casi dar por supuesto que el hombre que echa a mal lo que se le fia, lo pierde. Cada uno que mire cuánto se complace de tener su hacienda en deudas seguras y cobrar sin molestias e importunidad; entenderá cuán provechoso es a todo el cuerpo de la comunidad que todo sean buenas deudas y pagadores.

Así, las mismas leyes civiles, entendiendo esta verdad, mandan que, si alguno difiriese el pago, que le obligue después el juez a pagar con usuras, en función de lo que el acreedor podría en aquel tiempo haber ganado con su dinero, aunque no por entero —ley que, si en práctica se pusiese y se ejecutase, causaría gran utilidad y evitaría muchos males. Y no solo es de *bene esse*, que dicen, o solo necesario para la vida política del pueblo este precíarse cada uno de pagar el día señalado, sino también a la conciencia; ni esta ley que ahora cité es solo imperial, sino divina y natural, porque si uno, cumplidos los términos, no paga y, por no pagar y defraudar al otro el dinero, deja este de ganar algo o le viene de ello algún daño, está obligado, además de a reponerle el capital, a recompensarle lo uno y lo otro. Por ejemplo, debe uno, vencido ya el plazo, tres mil ducados

y, cuando se los piden o requieren, no los da. Ducados de los que, si los diese, obtendría ganancias el otro negociando; está obligado a pagarle los tres mil más lo que dejó probablemente de ganar. También, si incurrió en algún mal y daño por retenerle su moneda, como que le reclamaran la deuda otros a quienes debía, y a quienes, con aquella cantidad, en parte o en todo, habría satisfecho, ha de dar las costas de la ejecución de la deuda que le hicieron y mucho más, si perdió algo de su crédito y le hizo quebrar o bambolear.

Todos estos males y daños, pues el otro desgraciado los padece por su causa, está obligado a recompensarlos y satisfacerlos, según ley natural y la regla del derecho que muchas veces he citado, a saber, que quien es causa de mal y daño es como si él mismo lo hiciera y lo ha de restituir como si él lo diera. Cuántos caudales de mercaderes conozco yo que, aunque son grandes, son ajenos y no suyos y anexados, como dicen, y obligados a restitución, porque se han enriquecido comprando a largos plazos y dilatando el pago a mayores, después de vencidos, enredando en trampas y dilaciones al mísero extranjero, y dejándose ejecutar la deuda y oponiéndose injustamente a la ejecución, solo por gozar de los plazos, sin reparar en que se les va en conciencia lo que aumentan la deuda, como un cambio que corre a medida que no se paga, porque se va haciendo deudor de todo lo que el otro deja de ganar, y de los daños y males en que incurre por su causa y culpa. Y no es buena respuesta decir «No puedo más»; si más no podías, no haberte metido en tantos negocios, y bien podrías pagar, si te dejases de enredar en nuevos contratos, negocios y cargamentos y no quisieses enriquecerte con hacienda ajena. Y, por todos estos inconvenientes, dan causa y ocasión para que, no cumpliendo lo acordado, les cobren la próxima vez mucho más de lo que vale. Y así, una de las razones que dan, aunque frívola, para vender tan caro es el temor y sospecha que dicen tener de no cobrar vencido el plazo.

Capítulo XVI

**Del comprar por adelantado y vender en España
para pagar en Indias**

Resta tratar brevemente de la última especie de venta, que es pagar por adelantado, en la cual el precio justo es lo que se cree que probablemente valdrá la ropa en el momento de la entrega. Por ejemplo, acordamos por enero o febrero que venderé o daré cien fanegas de trigo que espero de mi sementera, o de otra cualquiera parte, y las entregaré tras la cosecha; he de cobrar lo que tienen todos por opinión que valdrá entonces, cosa que comúnmente se sabe a tenor de los tiempos pasados y del presente.

Esto se puede concertar en una de estas dos maneras. O determinando y tasando ahora el precio, según se piensa que valdrán: os doy tanto, que, como digo, ha de ser lo que dicen todos que costará por entonces, poco más o menos, ya que bajar de aquello por anticipar el pago sería injusticia. Y, hecho el concierto conforme a lo que comúnmente se espera, aunque después se mude y valga por algún accidente más o menos, no deja de ser firme en conciencia. Ni es menester tener escrúpulos sobre si alguna de las partes sabía la mudanza que habría, que, por mucho que lo supiera, si se vendió o compró según la común estimación de personas entendidas en aquellos tratos, es justa venta.

Lo segunda manera es que se puede dejar el precio abierto, remitiéndolo al momento de la entrega, como si se diesen cien ducados a cuenta de tanto trigo, que me obligo a pagar en función de lo que valga la cosecha, y tú te obligas a entregármelo. Cuando así se hiciese, se ha de señalar el mes y día, porque de otra forma es un negocio litigioso y embarazoso, pudiendo variar de mil modos el precio en espacio de un mes, por lo cual será mejor señalar que “a como valga tal día”. Pero, si se hiciere el contrato llana y simplemente remitiéndose a toda la cosecha o a un mes entero, se entiende que el precio es el que más dure o haya durado en ese tiempo, porque este es el general y común al que se debe estar siempre, de no especificarse otra cosa en el concierto.

Conforme a esta doctrina es la ley que el emperador don Carlos estableció en el trigo cuando se compra por adelantado; dice de esta manera: “Mandamos que quien comprase por adelantado pan, lo pague a como valiese en la capital del lugar donde lo comprase quince días antes o después de Nuestra Señora de septiembre, a pesar de que lo hayan comprado a menos precio. Porque, en verdad, entonces se comienza a vender lo nuevo y como entonces vale se ha de pagar, aunque lo pague por adelantado”.

La razón y fundamento de esta regla es que, cuando se entrega, comienza a ser del otro, y a servir y aprovechar a su dueño, a estar a su riesgo y ventura, por lo cual es justo que le cueste lo que entonces vale. Lo que en esto suele haber de mal es lo que siempre sucede: que nadie compra por adelantado sino lo que cree que valdrá menos ahora, y por eso se apresura a concertarlo, que no es vicioso aviso; mas, incluso de lo que entonces se espera que valdrá, le quita un pedazo por pagarle por adelantado, lo que es el mal y la real usura, no muy oscura ni paliada. No consiste en otra cosa que prestar a este los dineros y cobrarle por este beneficio lo que le quita del precio que tendrá su ropa. De ninguna manera se puede hacer ni se debe tolerar, salvo en caso de que el comprador pudiese obtener ganancias con su moneda y, aun así, hiciese la compra a petición y ruego del vendedor pobre y menesteroso, ya que, de no ser así, no lo concluiría ni llegaría a un acuerdo, ya que va a resultar en pérdidas para él. En esto verán todos cuán torpe y escandaloso negocio es, pues viene a ser lícito solo en el caso y con las condiciones en las que se trataría de usura.

Hay un género de venta exquisitísimo y no rarísimo en estas gradas, que es vender la ropa, entregada aquí, a más del doble del justo precio, a pagar en Indias. El vino puesto en Cazalla, donde vale a dos reales la arroba, se venderá a cinco como se lo paguen en Tierra Firme o en México. La praxis de este negocio es que, teniendo algunos su caudal en Indias, el cual no les llega a tiempo, por lo que padecen extrema necesidad, compran cantidad de ropa barata a como creen que valdrá allá en Indias, donde se produce el pago. Y, viendo que es crueldad grande vender a tan desaforados precios, añaden, para justificar su tiranía, que corren el riesgo en aquella cantidad en un navío que vaya en la flota, y no se corre en la ropa, sabiendo que no ha de ir allá. De modo que quien la compró no solo pierde comprando por unos precios tan caros, sino vendiéndola luego tan barato.

Este contrato es a las claras muy ilícito. Lo uno, porque el precio justo, según dictamen natural y costumbre general, es el que tiene la ropa donde se entrega, no donde se concierta o donde se paga. El lugar del pagamento es muy extraño al concierto y venta, ya que, vendiéndose las estameñas en Segovia, aunque se entregue el dinero en Sevilla, no se venden a como valen en Sevilla, y, cuando se venden los anascotes en Flandes, aunque se difiera el pago a la feria de Medina, se venden como

valen en Bruselas o Gante, no como en Medina. Por lo cual es injusto que, vendiéndose aquí la mercadería o el vino, se pague como vale en Nueva España por remitirse allá la paga, y aun a veces más caro, porque realmente solo tiene en cuenta la necesidad presente del que compra. Y así, muchas veces no solamente duplica y triplica el precio verdadero y corriente, sino también el de las Indias.

Las excusas que dan de semejante desafuero son bien frívolas. Unos dicen que ellos tenían que cargar y que, como a instancia de este desisten de su trato, les debe satisfacer el lucro cesante. Mas ellos saben también si dicen verdad en esto, que habían de cargar y que por importunidad y ruego de este lo dejan de hacer, o si estaban ellos preparados para vender y, en cuanto se habló del tema, salieron a ello y se ofrecieron.

Antes bien, muchas veces es al revés: que solo iban a cargarlo porque les faltaba quien tan caro se lo comprase. Pero supongamos que digan verdad: no ha de ser el precio tan excesivo. Lo primero, siendo la ganancia que iban a obtener de su cargamento tan incierta y pequeña y tan peligrosa, pues después, una vez excluidas las costas, no les quedará limpio ni el veinticinco por ciento, al vender aquí la ropa y pretender ganancia por este motivo del lucro cesante, habrían de ganar mucho menos, porque se ha de descontar el peligro y la incertidumbre. Además de esto, este motivo ahorra de suyo el correr riesgos. Pues, ¿de qué sirve aquella maraña de asumir el peligro de un navío? Todo esto muestra muy a las claras que es falso cuanto en esto alegan. Así, la mayoría solo dicen que cobran aquella demasía que ganan, no porque tenían la ropa lista para cargar, sino por el riesgo que corren de ida y vuelta. Pero menos viene al caso y menos justifica su exceso.

Lo primero, a un negocio de otro modo ilícito no lo hace lícito correr riesgo, ni esto es razón que justificara las ganancias que de él se sacasen. Ciertamente es que el usurero al prestar corre riesgo, y también quien fía ropa, y ni el uno ni el otro puede obtener ganancias por ello. Así pues, vender a tanto más del justo precio es delito; no lo mejora correr riesgo.

Además, correr peligro es anexo e inseparable a casi todos los contratos de mercancía, entre los cuales no hay duda de que hay muchos ilícitos en los que se obtienen ganancias contra justicia aun estando llenos de peligro: todos serían lícitos si el riesgo los justificara. De ahí se desprende que correr riesgo no justifica ningún contrato si de suyo no es justo.

Lo tercero, vender por más de lo que vale un género de ropa que se ha de llevar a otra parte, asegurando el pasaje el vendedor, está condenado por usura por la Iglesia, en *Extra de usuris, Cap. naviganti et cap. in civitate*, donde se dice que vender cantidad de pimienta o prestar dineros, que es lo mismo, en Génova a más del justo precio, por pagarlos en la feria a la que se llevaba, con tal de que fuese a riesgo del vendedor, es usura. Cuánto más lo sería, y más detestable, vender la ropa aquí a precios tan desahorados por correr riesgo de ida o de vuelta, sobre todo porque no se corre el riesgo en la ropa, lo que haría más cierto al caso, sino en el navío, porque las más de las veces no va allá la ropa, y, cuando va, no se asegura ella, sino el navío señalado, mientras que, si se perdiese el casco y se escapase la mercadería, como muchas veces sucede, perdería el vendedor aquella cantidad, por más que saliese a salvo la mercadería. Pues pregunto yo: ¿qué tiene que ver la mercadería para llevar como parte de su precio el seguro del casco? Distintísimos negocios son vender y asegurar la nao. Si se asegurara la misma ropa, parece que se podrían juntar ambos contratos; mas asegurar el navío es tan distinto que no se puede ni aun mezclar.

Además, para que se entienda cuán en ninguna justicia se funda esta máquina tan confusa: si aseguras el casco, ¿cómo cobras tan poco por el seguro? Si uno vende veinte toneles de vino, por los que cobra cien ducados más del justo precio por este riesgo, valiendo la nao cuatro o cinco mil ducados, cobra solo ciento por el seguro y no asegura realmente el navío más que por cuatrocientos.

Mas, verdaderamente, ni aseguran la ropa, pues no va en el navío, ni tampoco el navío, pues, perdido, no le pagan. Solo inventaron este embuste de que corren riesgos, imaginando que esto les daba facultad para vender tan caro; mas no les da ninguna, como primero probamos. Y aunque fuera bastante para justificar alguna ganancia, no justificaría tanta, porque cobran mucho más de lo que este riesgo se estima. Por ejemplo, cincuenta toneles de vino entregados en Cazalla valían, a quince cada uno, setecientos cincuenta ducados. Los venden a treinta pagados en Nueva España, lo cual excede en mucho lo que costaría el asegurar los toneles de ida y la plata de vuelta. Así que no tiene fundamento verdadero ninguno, ni menos firme, esta maraña y embuste, que no sea su codicia; ni excusa razonable, sino su voluntad ciega y tan codiciosa.

Algunos de los consultados, reprendiéndoles tan gran crueldad, porque ciertamente los precios son desahorados, mas no osando del todo condenarlos para no oponerse a tan gran corriente, como dicen, les dan licencia para que cobren de más del justo precio lo equivalente a lo que suele costar el seguro de aquella suma de ida y de vuelta. Mas, en cuanto a la ida, les falta, a los que esto admiten, advertir con atención que esto está condenado por usura en el derecho, en el lugar citado; lo segundo, considerar que no aseguran realmente la ropa, ni asumen el peligro de su pasaje, al no ir allá, sino que aseguran el casco de una nao, es cosa harto extraña del contrato. Por lo cual, cuando no pasase en efecto la ropa, no se puede cobrar por el riesgo nada, pues en los seguros reales, por mucho que se paguen y se firmen las pólizas, si realmente no va la mercadería o viene la plata, no corre el seguro y se devuelve el precio. Pues, si la mercadería vendida no va en la flota, ¿cómo se puede cobrar interés por asegurarla? Dirás «Ya corrí el riesgo en el casco». Respondo que esto no ayuda a la venta de la ropa, por ser negocios en la forma y en la materia distintísimos: el uno es venta, el otro, seguro; en el uno se enajena la ropa, en el otro se asegura la nao. Además, al mercante no le sirve para nada que asegures la nao, que ni es suya, ni por ventura va en ella. Así, tan lícito es vender tan caro por este motivo como lo sería vender al mismo precio corriendo el riesgo en la vida de un hombre que las partes nombrasen, porque tan poco importa a la venta la nao como la vida del otro.

Y es muy de advertir que no se pueden estos contratos reducir a ventas condicionales, porque en estas la venta depende de la condición, de tal manera que, no cumpliéndose la condición, la venta no se produce. Como si se vendiese a un mozo un caballo por cien ducados con tal de que su padre quisiese, y en caso de que no, el contrato fuera inválido. Mas, en este caso nuestro, la venta es absoluta y el pago, futuro, sujeto a aquel riesgo, de modo que la pérdida del navío no deshace la venta, sino que hace perder la suma.

Por lo cual, resolutoriamente respondo que siempre se ha de vender por lo que la ropa vale donde se entrega. Y, habiéndose de pagar en Indias, solo se puede cobrar de más del justo precio lo que ha de costar el asegurar la cantidad de vuelta, con tal de que no le saque por condición el vendedor que él la quiere traer o asegurar, sino que le deje libre al otro para que, si le quisiese pagar aquí, lo traiga a su riesgo. Será entonces

venta fiada, y es tan necesaria esta circunstancia que hacer lo contrario es usura e injusticia, porque, además del justo precio que cobra por su ropa, le pone aquel gravamen.

Además, si por sus razones dijese que le pagará en Indias, se ha de concertar primeramente por sí misma la mercadería, por lo que vale, y aparte lo que ha de costar el seguro, para que sea negocio claro, sin fraude ni engaño. No se ha de juntar con el precio de la ropa, porque, de juntarse, cargando en los precios y repartiendo el costo del seguro, se excedería. Y aun entonces es necesario que realmente traiga aquella suma de Indias el vendedor, ya que, de gastarla allá en pagar deudas con otras cosas, no le puede cobrar nada por el riesgo, pues realmente no lo corre. Todo lo cual es conforme a razón, ya que la misma conciencia, si la escuchasen algunos tratantes, se lo dicta —la cual dicen que es el mejor teólogo.

Mas, ¿qué se dirá si el mercante es algún maestro de nao que, aunque quiere la ropa para hacer luego dineros con daño, no tendría con qué pagar si la nao en el camino se perdiese, y dice claramente que, si no llega, no puede cumplir, por cuya causa pide que le aseguren el viaje? Digo que, si es maestro o persona que realmente no puede pagar si no va a salvo la nao, y sale el pedirlo de su parte con la sinceridad y llaneza dicha, puede cobrar, además del seguro de la vuelta, algo más por sujetar su hacienda a aquel peligro; y cuánto valga esto, ellos lo saben muy bien, si quieren moderarse. Mas, porque es cosa que no se puede aquí tasar, ni tampoco creo que ellos se moderaren, mi parecer es que, cuando se ofreciese este negocio, se pusiese en manos de dos que lo entendiesen y tasasen. Mas, como no son tales personas las que compran, todo es embuste y cargo grande de conciencia, y se ha de seguir la resolución primera.

Capítulo XVII

Donde se trata así de las pagas tempranas como de comprar deudas y escrituras, y de los que quiebran y se alzan

Hay otro género de ventas incluido en estas tres que hemos dicho, a saber, comprar y vender deudas, ditas, y traspasar escrituras en cuenta y pago de lo que se debe en menos de la cantidad que contiene. Por ejemplo, debe uno a otro para Navidad diez mil ducados y se los compra pagándose los seis meses antes con tal de que pierda quinientos o más. Y a veces el mismo deudor se concierta con el acreedor: “De aquí a un año, te debo mil; exonérame de ciento, que he de dártelos ahora”. Se hace muy frecuentemente en Indias a la partida de la flota, cuando los mismos mercaderes de tiendas pagan antes del plazo a los de Castilla, pero con su ajo y a gran pérdida. Otras veces, ya ha vencido el plazo, mas la dita no paga o no está muy segura, y por quitarse de pleitos, de peligro y de riesgo, la vende el acreedor o la traspasa a otro por menos.

En todos estos casos y otros semejantes, digo dos cosas. La primera, que, igual que en el negocio no hay que pagar más antes del plazo, no se puede dar menos de lo que la deuda monta; lo contrario es usura manifiesta. Cosa risible es que te vendiese esta la ropa, que no por fiártela ocho meses tiene licencia de cobrarte más de lo que ahora vale, y que creas tú que te es lícito a ti, por pagarle tres meses antes de que se cumpla el plazo, quitarle algo. Jamás es lícito por ahorrar o alargar el tiempo obtener ganancias, sino en los casos que hemos expuesto y declarado, como veremos más extenso en el opúsculo de *usuris*, donde examinaremos juntamente la venta de las lanas, trato tan universal en estos reinos. Además, cuando se compra por adelantado es ilícito, por anticipar el pago, disminuir algo del justo precio que tiene la ropa en el momento de la entrega. Y pagar antes del plazo es como comprar por adelantado ropa que tuviese tasa pública, donde menos lícito es disminuir nada, porque, igual que en la tasa, en la deuda se sabe ya puntualmente cuánto se debe, por lo cual no se permite pagar menos de lo que realmente se debe. Además de esto, si le debe ya bien debidos quinientos, quitándole diez o treinta, ya se los hurta. Responde «No se los había de pagar ahora». ¿No ves cómo se los quitas por el tiempo y, por consiguiente, cometes usura?

Lo segundo, digo que, en caso de que la deuda no esté segura, la puede comprar otro por menos de lo que la escritura reza, mas no se puede concertar por menos si el deudor y el comprador son la misma persona. La razón es que el que yo venda diez mil que me deben es vender

el derecho que tengo a pedirlos y cobrarlos, el cual vale menos de diez mil cuando no están seguros, en caso de que la dita no sea sana, o mala, o cuando es tan sana que, de tan saneada, no paga, como son algunas personas tan principales que no hay quien se pueda apoderar o valer con ellas —la justicia seglar o no aprovecha o no osa, y el temor del juicio divino no lo tienen. Sobre el comprador dije que no se puede concertar por menos, porque ya está obligado a darlo todo, y para con él es la deuda perfecta, y el derecho muy sano, pues está obligado a hacerlo cierto y firme, cumpliéndolo. Y aunque, para un tercero, el derecho por culpa suya cojea y por esto lo puede conseguir por menos, para con el mismo deudor es perfecto y vale cuanto debe, y así, no lo puede obtener por menos, excepto si quien le vendió no lo hubiese engañado claramente en el precio y, por satisfacerle, le quitase algo y se lo declarase así.

Verdad es que, en algunas partes fuera de España, se usa mucho más que entre nosotros, aunque ya acá se va introduciendo, comprar estos cobros de juros, fianzas y aduanas por menos de lo que se debe. Y hay personas que, por escrito, no osan condenar una costumbre general de la patria, aunque vean a las claras, como dicen, que es disonante a la razón, solo por no oponerse a la corriente general. Mas deberían considerar que hay naciones de muy atrás dadas a un vicio e infamadas de él, en el cual no dejan de pecar aunque sea el vicio antiquísimo y, por consiguiente, no se ha de callar o solapar la verdad cuando el oficio público obliga a decirlo.

Por esta causa, me pareció conveniente fortificar con nuevas razones y argumentos esta nuestra doctrina y distinción, a saber, que, si es la dita sana y muy fiable, sin riesgo ni peligro, no es lícito comprarla por menos de su cuantía solo por pagarla antes del plazo. Lo primero, si en este contrato se vende el derecho —como Cayetano quiere— que yo tengo a aquellos dineros que me han de dar a su tiempo, este realmente vale los mismos dineros y no una jota menos, como muestran con evidencia estas razones. Lo uno: nunca los hombres distinguen moralmente en sus negocios el dinero al que tienen derecho del que tienen, si, como digo, está seguro y líquido. Quien vende unas casas en tres mil ducados a pagar en un año, si le preguntan por cuánto vendió, responde «Por tres mil», y, cierto es, no le dieron ahora más que el derecho de cobrarlos vencido el año; mas este derecho es moralmente lo mismo que los tres mil. Lo segundo, si admitimos que el derecho seguro y la acción vale menos que

la cantidad, de ahí se seguiría, lo uno, que no se podría vender fiado por el precio riguroso de al contado, lo cual contradice a todos los doctores; y lo segundo, que podría venderse fiado más caro que al contado —cosas ambas harto ruines y que necesariamente se han de admitir si se concede lo primero.

Pongamos que un fardo vale bien treinta ducados. Si lo fío en treinta, se me dice que el derecho que tengo a cobrarlos vale menos que los treinta. Luego, no vendí el fardo por lo que valía, pues no me dieron por él ahora más que este derecho, el cual afirmas que vale menos —cosa que no cae en juicio de contratantes. También se concluye lo segundo, porque si el derecho de cobrar treinta vale menos, sería menester que fuese de derecho cobrar treinta y cinco o cuarenta, y así, sería necesario que se vendiese más caro fiado que al contado para que se igualen ambas ventas; lo cual es todo gran inconveniente. Y de lo primero se infiere que vale menos de suyo el derecho de cobrar cien seguros que los mismos cien, cuando, antes bien, se debe decir que es lo mismo en juicio común. Una escritura firme y segura de diez mil la valoran en diez mil, y tanto me dicen que vale, y por diez mil piensan que la han vendido, dado que hay certidumbre moral de cobrarlos a su tiempo sin pesadumbres. Y si para que sea buena venta se requiere dar su justo precio, no se puede comprar la deuda segura de diez mil por menos que por diez mil, si diez mil, como probamos, es su justo valor.

Además de esto, a quien presta con interés, todo el orbe le condena por usurero, y no lo condenaría si valiese menos el derecho que la plata. Que, si presto la plata y prestándola la enajeno de mí y se hace verdadero señor de ella quien la recibe, no dándome por ella sino un derecho de cobrarla, el cual, según afirmas, vale menos, entonces sería cierto que esta bajada que hago de mi plata al derecho se cuenta en dineros, los cuales podría lícitamente cobrar si fuese verdadera tu doctrina; y vemos que todos abominan de cobrar un ceutí más de lo que se prestó. Lo cual es evidente argumento de que no bajó, ni realmente perdió, ni vale menos el derecho que le queda que la plata que tenía.

Finalmente, no hay usura que no se justifique, ni venta fiada injusta que no parezca lícita, ni cambio seco que no se pruebe real y sustancial, si se admite esta falsedad de que es de menor valor la acción y facultad de cobrar de una buena dita que la cantidad.

Por último, se me ofrece esta razón: todos confiesan que el mismo deudor no puede comprar al acreedor su deuda, y ciertamente podría si vale menos el derecho que contra él tiene, porque solo le compraría el derecho que sobre él tiene de cobrar a sus plazos cinco mil.

Podría alguno decir que en más estiman los hombres los dineros que las escrituras, que con los dineros pueden comprar y vender y negociar y que, en fin, el derecho es por los dineros, no el dinero por el derecho. A esto respondo que, para atender y averiguar el valor de las cosas, no se deben considerar las ventajas que algunos particulares podrían sacar con ellas, sino lo común; y, miradas así universalmente, digo que, si con el dinero podría ganar, también podría perder, y se le podría perder o hurtárselo, y así, resulta por sí mismo indiferente. Y a lo segundo respondo que, en lo relativo al trato de los hombres, unas veces el dinero es por el derecho, otras, al revés, el derecho por el dinero, y aprecia más un derecho el hombre que muchos dineros.

Y si alguno alegase que con los dineros con que compra la deuda podría en el ínterin negociar, respondemos que no tratamos aquí el motivo del lucro cesante, sino el valor y precio de las deudas seguras; ni negamos que, si a instancia y ruego del acreedor le paga sus débitos antes de cumplido el plazo, no pueda él, advirtiéndole de ello, guardarse tanto del daño emergente como del lucro cesante, si verdaderamente desiste de algún

negocio interesal por socorrer ahora a esto. Y en este sentido, dice el derecho «Más paga de lo que debe quien paga antes del plazo», presuponiendo que, de pagar, incurre en daño o deja en el ínterin de negociar y obtener ganancias al hacerlo, y, en el caso de que sea cierta la ganancia, con las cualidades con que vestimos este motivo de lucro cesante, no lo contradecemos. Mas en gran medida deben, y debemos todos, tener este pretexto por sospechoso muchas veces, porque él pide muchas condiciones y circunstancias para justificarse, y a los tratantes, aun desnudo, les parece muy justo y hermoso, y, como la codicia no es pequeña, fácilmente se persuade uno de que es bastante.

Y es muy de considerar que algunos sumistas italianos, tratando de algunas deudas o juros situados en algunas ciudades italianas, como en Génova, dicen que se pueden vender y comprar por menos de su montante, porque realmente están los cobros sujetos a mil peligros y

riesgos, lo cual nosotros no contradecemos; antes bien, decimos que ni las sanas y seguras por menos, ni las peligrosas por tanto. Mas cuáles sean buenas, cuáles malas, no se puede explicar por pluma. Silvestro trata esta dificultad y la resuelve con la sentencia de santo Tomás: que, en el caso de que en la compra de la dita o traspaso de la escritura no haya más que dar el dinero antes del plazo o esperar el cobro, no se puede comprar por menos; mas, si no está del todo la dita segura ni la paga llana y fácil, menos vale, ya que, ciertamente, las que tienen pleito o lo esperan, por clara que esté la justicia para una de las partes, valen menos, porque cualquier derecho litigioso vale menos de aquello que se pretende y se pide. Y de estos derechos dicen las leyes que valen menos que la sustancia y materia, y que es mejor la posesión justa que el derecho de ella. Y el maestro Soto responde a esta duda con la misma distinción: que si la deuda es cierta del todo, segura, fácil de cobrar, que no habrá molestia ni dilación, no es lícito, solo por desembolsar antes del plazo, dar menos de la suma; pero, de faltarle alguna de estas condiciones, ciertamente se puede comprar por menos, a no ser que la compre el mismo deudor, dado que este ya por el contrato primero debe y está obligado a darlo todo.

También en caso de que no pudiese más, según comúnmente acaece: que los que quiebran llegan a un acuerdo con sus acreedores y les pagan una parte, exonerándoles de la otra, o dándoles prórrogas. Acerca de lo cual hay que advertir que, si uno puede pagar, aunque con esfuerzo, fingir quiebra o esconder la hacienda es pecado mortal y está obligado a restituir por entero el capital, y los daños y agravios que a las partes se les acrecentaron por su causa. Se retrae uno y se acuerda que le esperen por tres años. Si podía pagar, aun quedándose pobre, a no ser que se quedase en la indigencia, peca en retraerse y concertarse, y ha de recompensar, si puede, lo que los acreedores hubieran podido ganar probablemente con sus haciendas en aquel largo plazo o espacio que le dieron, a pesar de que reconozcan en la escritura que se lo perdonan de voluntad, ya que no es voluntad sino fuerza, si, como digo, podía cumplir y quebró para obtener aquel perdón. Pero si faltó no pudiendo más, digo que lícitamente usa de las prórrogas y no está obligado a ninguna satisfacción, y puede con su caudal negociar y ganar todo lo que pudiese; le basta pagar el capital. Pero si se acordó que se le perdonaba alguna parte de este, no es muy claro lo que debe hacer, aunque lo más seguro y probable es que cumpla por

entero cuando buenamente pueda, en caso de que, andando el tiempo, según hemos visto muchas veces en nuestros días, volviese en su primera o en otra mayor prosperidad, porque aquel perdón no fue real donación y liberalidad, sino un condescender con la necesidad presente.

Y aun el Código, que trata de la cesión y renuncia general de los bienes, remedio común de perdidos, no quiere que queden tan del todo libres que no paguen cumplidamente sus deudas si acaso se viesen, como dicen los latinos, en más gruesa fortuna. Cuánto con más razón estarán obligados a hacerlo los que no usaron de esta ceremonia infame, sino que en particular se concertaron a pagar si en algún momento se volviesen ricos. Les basta que gozan de plazos largos y el no estar obligados sino cuando estén largos de hacienda.

Acerca de lo cual es de advertir que las deudas pueden ser de compras y ventas, de contratos en sí lícitos y válidos; y de estas se entiende lo que hasta aquí se ha dicho, a saber, que peca quien se alza fingidamente, y que está obligado a pagar por entero, aunque quebrase a más no poder, cuando pudiese, aunque se haya concertado por menos, ya sea porque le han agraviado a él al principio vendiéndole por más de lo que valía o, por otra razón. Si no le agraviaron, ¿qué cosa más conforme a razón que pagar lo que con tanta justicia se debe? Si le agraviaron en los precios por fiarlo, bastante se recompensa el daño con el que ellos padecen al tenerlo que esperar. Y así se vienen a justificar las deudas.

Mas si se hicieron en contratos inválidos y realmente nulos, como de cambios secos, todo es al revés. Lo primero, no debe entonces en conciencia lo que le perdonaron, pues verdaderamente no lo debía. Ejemplo clarísimo de esto es el de quien debiese alguna suma de puras usuras, que en conciencia no la debe, excepto el capital que recibió, y por consiguiente, se puede quedar con la parte que le remitiesen, y que, en realidad, no es remisión ni donación, ni le dan nada que a ellos les perteneciese lícitamente, como en las ventas y compras en las que se constituye el vendedor verdadero señor del precio. Y deber de cambios y recambios secos es deber de usuras, pues en efecto lo son, aunque lo solapen bien y disfracen bajo el término de 'cambio'. Por lo cual, igual que no peca quien, aun fingidamente, quiebra a causa de deudas causadas y emanantes de préstamos con intereses, con tal de que pague el capital, así tampoco es ilícito fingir que no se pueden pagar los intereses de cambios

y recambios, si no tiene metido en sus deudas algún fiador, en cuyo caso está obligado a no consentir que asuma el gasto por él, si puede evitarlo. Y si asumiese el gasto que él debe pagar, como dice la Iglesia (*Extra, de fideiussoribus, c. peruenit et c. conquestus*), debe no solo pagarle por el desembolso, sino también todos los daños en los que, por desembolsar, incurrió, porque, aunque la deuda con el primer acreedor en cuanto al interés era nula, para con el fiador se hace justísima el día que por él paga, pues él lo metió en ella. Mas, si está él solo obligado, no es tanto injusticia como infamia el quebrar. Esto no se dice para que se haga, sino para advertir a algunos cambiadores de la malicia y nulidad de sus tratos.

Esta es la resolución en conciencia de este caso, que escribir sobre la variedad de leyes que ha habido hasta el día de hoy *in foro exteriori* acerca de pagar las deudas no es nuestro oficio, y, si lo fuera, no dejaría de ser prolijo deducir el punto desde aquella severa y antigua institución de las tablas romanas, en las que se mandaba que quien no pagase fuese esclavo de su acreedor y, si a muchos debiese, lo descuartizasen y, hecho pedazos, diesen a cada uno un cuarto o un pedazo. Y aun los Reyes Católicos, no hace muchos años, establecieron que cualquiera que hiciese cesión de sus bienes trajese perpetuamente una argolla tan gorda como el dedo y que sirviese por su antigüedad a los acreedores (l. 5, titu. 16, ley 6).

Capítulo XVIII

De los tratos de Indias y tratantes en ellos

Acerca de cargar a Indias y vender allí los cargamentos, hay algunas cosas notables que advertir. La primera es, en los que aquí cargan, que compran casi toda la ropa fiada a largos plazos y, por consiguiente, muy cara. Es negocio escrupuloso, por ser en extremo dañoso a los vecinos que en aquellas partes residen, de cuyas haciendas al fin sale todo, porque el minorista allá da a tanto por ciento sobre los costos de acá y, según a él le sale, así pide a los particulares que llegan a sus tiendas. De modo que todo estriba sobre el costo de Castilla, que dicen, y, como la ropa fiada va cargada con una tercera parte más del justo valor, sale a un precio excesivo. Y es de advertir que no se descuenta casi nada, ni se vende a menos por ciento, las más de las veces, por ir inflados los precios, porque allá comúnmente no se mira sino a la coyuntura en que llega la flota y a la cantidad de naos que lleva, y a la necesidad y abundancia que haya en la tierra. Estas causas hacen bajar y subir el tanto por ciento, no los precios que van puestos en las partidas, especialmente porque, como todos cargan al fiado, todos parecen allá los mismos e iguales, de ahí que crean que así debe valer en España. De modo que la vara de terciopelo que vale mil maravedís sale allí, con ciento por ciento que le echemos, a dos mil; como la compra fiada por mil cuatrocientos, acaba saliendo por dos mil ochocientos; y, si alguna cosa se rebaja, aun cuando van notoriamente cargados los precios, es en un dos o tres por ciento.

No puede dejar de ser esto en conciencia muy mal hecho, de donde se deriva esta disolución que pobres y ricos soportan, y con la que, al hacerlo, destruyen ambas repúblicas, a España y a las Indias. A España, haciendo subir el precio con la gran demanda que tienen y con la multitud de mercaderes que acuden a los extranjeros y aun a los nativos; que yo vi que en Granada valían los terciopelos a veintiocho y a veintinueve reales, e ir un necio de gradas y prestarse a comprar, y acaparar tan indiscretamente la mercancía para cargarla en una carabela que, en espacio de quince días, los hizo subir a treinta y cinco y a treinta y seis, precio en el que se quedaron los terciopelos y tejedores, y eso mismo pedían después a los vecinos. Merecía aquel hombre un gran castigo, si hubiera ahora aquellos antiguos ciudadanos y regidores celosos de la república. Cosas semejantes suceden cada día en Sevilla en los precios, así de mercería que viene de Flandes como en los paños de Segovia y

Toledo, en el vino y aceite que se coge en ese Ajarafe. Destruyen también lo de allá, poniéndoles costos tan elevados que es lástima. No quiero ahora cuantificar este desorden, ni calificar su malicia, solo digo que está muy mal hecho; mas, cuán mal hecho está, los confesores en particular se lo digan.

Lo segundo, en Nueva España comúnmente se vende fiado; en Tierra Firme, aunque se solía vender al contado, que era una de las buenas cualidades o la mejor que tenía aquella negociación, ya se va introduciendo también el fiado, porque es ya tanta la gente y tan grande la cantidad y multitud de ropa que va, que no puede el Perú, con toda su riqueza, reunir caudal suficiente para pagar toda una flota, que comúnmente es muy grande en número de naos. Esta costumbre reprenden muchas veces los teólogos en estos reinos por la apariencia que tiene de mal, y también porque, como la ley divina y la justicia natural (en que se fundan estas reglas y documentos que hemos dado sobre vender fiado) es una e igual y no variable en todo el orbe, parece muy conforme a razón que se reduzca, se regle y nivele por ella el trato en aquellas tierras en las que, aunque sean remotísimas, todos los que allí vivimos no solo somos hombres de razón, sino pertenecientes a una misma patria, la nación española.

Cierto, estos benditísimos padres, a cuyo decreto y sentencia es justo que nos sujetemos, dicen la verdad en sustancia, mas, muchas veces, por no ser perfecta y cumplidamente informados de la práctica, condenan lo que, si supiesen el hecho, probarían y aplicarían muy de otra manera en el derecho, cosa no rara en estos reinos. Estando yo allá, veía juicios, en casos de minas y pueblos, de hombres eminentísimos en letras que no tocaban ni daban con la clave, solo porque no se les proporcionaba clara y distinta información del negocio, ya que en aquellos reinos son los negocios casi tan distintos de los de acá como distantes pueden ser ambas tierras.

Todo es diferentísimo: el talento de la gente natural, la disposición de la república, el modo de gobernar y aun la capacidad de ser gobernados, por cuya causa siempre juzgué imposible juzgar de oídas acertadamente las cosas de aquellas partes, porque, ciertamente, aun a los que de España van se les hace, y con mucha razón, todo tan de nuevas que no entienden la tierra ni el trato de la gente, y mucho menos su inclinación. El virrey don Antonio de Mendoza, habiendo gobernado quince años la Nueva

España, cuando lo sacó de allí, para destinarlo al Perú, el emperador don Carlos, dijo de sí mismo en el momento de la partida: “Yo confieso que ahora me parece que gobernaba bien esta tierra, porque ya, con el largo tiempo que he estado en ella, la he entendido; y si alguno dijere que en cinco o seis años conoce las cosas de ella, engañase”. En verdad que era uno de los príncipes de mejor ingenio y entendimiento que ha habido en Europa. Y si aun de vista es menester residir físicamente no pocos años para juzgar atinadamente, ¿cómo juzgarán bien los tan distantes, informados las más de las veces con una relación confusa?

Descendiendo en particular a este caso de que tratamos, diré lo que allá pasa y lo que los padres que lo ven con sus propios ojos suelen aprobar y reprobar en ello.

Lo primero, en la venta de los cargamentos, buscar el precio justo al contado para que sea regla y nivel es buscar el Anticristo, que aún no ha nacido, o la cuadratura del círculo, que jamás hasta hoy se ha hallado, ni se pueden dar señales ni señas para hallarla, ni la descubrirán, como dicen, cien hurones. Y si alguno lo señalásemos y tasásemos, tengo entendido que se alegrarían de ello los mercaderes. Se ha de entender que al contado se vende allá más caro que fiado, porque los mercaderes que dicen de Castilla fían junto a los minoristas a tanto por ciento, interés sobre el cual añade el tendero algo más para sí, y vende así al contado a los particulares del pueblo. De modo que el tiempo que les dan los principales es casi para que en el ínterin puedan ellos distraer y despachar el cargamento. Así que venden estos por precios más elevados al contado que por los que compraron fiado, y no hay en todas las Indias otro precio al contado en la ropa sino este que hay en las ventas por menudo, el cual no es justo ni lícito que imite al de Castilla, que vende muy en grueso, aunque se alegraría muy en extremo de imitarlo, porque, como digo, es mayor.

Pues, lo que otros dicen, que se valorase la ropa añadiendo al costo y costas de acá algún interés, y que este valor se tuviese por el precio al contado, lo aceptarían, ya que se consideraría en esta apreciación lo que es justo que se considere y pese, esto es, el peligro a que exponen sus mercaderías, las mermas y corrupciones que suelen haber en ellas, el tiempo que tienen detenido y ocupado el dinero. Tengo por cierto que el precio que se tasase y pusiese sería mayor que el que ahora corre.

También es falta la regla de otros, a saber, que les pregunten por cuánto darían la ropa si se la pagasen al contado, y que aquello será el precio justo fiando. No se puede verificar esto, ni hay posibilidad de ello, como dice ingeniosamente santo Tomás, porque el mercader de Castilla, si le pagasen ahora todo el cargamento, lo daría así en Tierra Firme como en Nueva España por menos de lo que realmente vale, y perdería el seis y el ocho por ciento de su justo valor, porque, como persona que sabe aumentar negociando, pensaría sacar con el dinero en el ínterin aun catorce, especial y principalmente si estuviese la flota próxima a partir. De modo que el precio que ellos tomarían por el cargamento, pagándose ahora, es menos que el que realmente vale la ropa y se contentarían con ello, no porque no viesen que valía más, sino porque esperarían, perdiendo ahora poco, obtener mucha ganancia después enviando en la misma flota sus retornos. Y no es conveniente ni tolerable que mantenga este precio, el que tomarían si ahora se pagase, cuando venden al fiado, caso en el que, a sabiendas, pueden cobrar todo lo que vale la ropa en rigor. Por lo cual no hay que mostrarles escrúpulos por vender fiado, siempre que vendan con la sinceridad y llaneza que luego diremos.

Lo segundo, es de advertir que el modo de vender en aquellos reinos es ciertamente real y caballeroso, muy diferente del que se usa en toda España, y en Sevilla, y fuera del reino, en Flandes o Italia, y es que se vende todo el cargamento junto, pequeño o grande, y no osarán despiezarlo ni sacar nada de él, porque los minoristas piden ver los originales, y no se tolera en ley de hombres de bien no mostrárselos. Así que o nunca o muy raramente se atreve el de Castilla a sacar ni una suerte o género de ropa que por ventura, vendida individualmente, valdría mucho. De modo que, ya sea de dos cuentos o de cuatro de empleo, todo va junto, y en él entra lencería, paños, sedas, telillas, mercadería de Flandes y toda ropa menuda, hasta herraje y cera; es un cargamento de casi todas las cosas vendibles, porque todas comúnmente entran en él.

En Medina y en las demás partes de España, se vende por menudo y, aunque se venda gran cantidad de ropa de una vez a un comprador, es por piezas, de modo que, si se despachan diez mil ducados de ropa, es en diversas suertes de ropa y concertando el precio en cada una. Venden cuarenta fardos cada uno en tanto, treinta piezas de seda a tanto la

vara, según la ley de los pelos y fineza. Así, al hacerlo en partes, aunque, al vender gran cantidad junta, no se puede pagar en el momento y sea necesario fiar, tienen claro y notorio el precio al contado que han de seguir y guardar en sus ventas, según arriba declaramos, que muy bien se sabe cuánto vale pagado ahora un fardo de Ruán y, por consiguiente, cuánto deberían cobrar fiándolo, y lo mismo en cuarenta que se fien, porque, aunque cincuenta sean, va apreciado uno por uno, y todos por el mismo precio. Lo mismo ocurre con la sedas o paños. De lo cual se colige que, en Medina y en Burgos, hay siempre precio al contado que puede ser regla para el fiado, no porque por vender gruesas partidas, como suelen, se les pueda pagar ahora, sino porque su estilo y modo de vender es por piezas. Aunque ocurre que, al vender tantas piezas y tantas suertes de ropa, apreciando cada una por sí misma, se llega a una gran suma.

En Indias toda va de una hecha, y en un solo concierto se despachan ocho y diez mil ducados de inversión, donde no hay suerte de ropa que no entre, baja y alta. Y pasa de esta manera: llegada la flota, se pone precio a los cargamentos, porque todos se despachan comúnmente en veinte y treinta días, y siguen las causas que allá corren y se consideran, a saber, si viene gran flota, si está la tierra adentro falta o abundante de ropa. Si se esperan pronto más naos, se comienzan a despachar y comprar los cargamentos, porque las otras causas o circunstancias, como que haya muchos o pocos mercaderes, o mucho o poco dinero, pocas veces se tienen en cuenta, porque los compradores o minoristas casi siempre son los mismos, y el dinero, por maravilla, abunda. Así que, llegada la flota, ya se sabe, aun antes de que comience la feria, poco más o menos en qué términos se pondrá la ropa. Pongamos a setenta por ciento brutos y a tres cuartos, que es a un año tres pagas por sus tercios o a dos seises.

Supuestas esta práctica e historia, digo que, por lo general, el precio a que se ponen los cargamentos, según las circunstancias dichas, es justo, y eso es lo que vale la ropa al contado y en lo que la apreciarían cualesquiera personas entendidas, si hubiese tanto dinero que bastase. Esto se entiende: cada género de ropa o cada cargamento según estuviese surtido, que razón es también a tener en cuenta la calidad y condición de la ropa. Por ejemplo, vale y comienza a venderse al sesenta por ciento toda suerte de ropa indistintamente, o a sesenta y cinco o a cincuenta y ocho, que también tiene este precio y valuación su horquilla, si la tierra

está falta de alguna ropa en particular, de papel, de lienzos, de sedas, o acaece que hay grandísima demanda aun de escobillas de limpiar y de ampolletas de arena, llevándose todo de acá. Este es un género que, si ya de por sí se vende, valdrá con razón más, porque la falta lo hace por entonces de mayor precio, como en todas las demás cosas, y lo hace de tanto que no duda un tendero, por meter en su tienda aquel género tan venal, meter también en su compañía algunas bromas.

Así que el precio y valor seguro en aquellas partes para los mercaderes de Castilla es el que comienzan a tener los cargamentos al principio, según el tipo y calidad de la ropa. Bien sé que, si se las pagasen ahora, las darían por menos, pero ya he respondido como responde santo Tomás, que esto no es porque no valga la ropa en rigor aquello, sino porque pensarían que, perdiendo primero, ganarían después. Este precede a todos los embustes que después se van tramando, y sale de la estima simple, y por consiguiente justa, que entonces se tiene de la ropa. Por lo cual es conforme a razón juzgarlo por recto y legítimo.

En una cosa o en dos yerran gravísimamente en aquellas tierras los mercaderes y cometen usura. Lo primero, que si los cargamentos se ponen a sesenta y cinco por ciento y a tres cuatros, que es por entonces el precio justo, si le piden a uno de ellos que fíe su ropa a cuatro sietes, subirá su cargamento por la dilación del tiempo a ochenta, y aun ha de dársela por más, si a más largos plazos se la piden. Esta es la polilla de todos aquellos contratantes y lo que de ellos murmuran y abominan los sacros teólogos que allá están, y lo que ellos están obligados a restituir, y a lo que se opone todo lo que escribimos en el capítulo pasado, porque manifestísimamente cobran interés por el tiempo que esperan, y tienen en cuenta respecto a los precios las esperas y dilación que dan, lo que es usura encubierta. Lo segundo, que, si se ha comenzado a dar o la mitad o dos terceras partes al contado y no se dan, también suben y bajan el precio, según el contado aumente o disminuya, especialmente en Tierra Firme, no habiéndose de tener cuenta sino solo el tanto por ciento, que es el precio por entonces corriente y justo. Con estos dos vicios —aunque todo es uno— pecan gran parte de los contratos de aquellas tierras de usura encubierta, a saber, porque el plazo más largo o más corto, o el contado mayor o menor, les hace bajar o subir el cargamento.

Acerca de este modo de vender indiano tan real, es de advertir que también se estila por acá a veces, así en Sevilla o Medina como en Flandes, aunque no es tan universal, porque de la tienda o casa de un mercero se surte casi un cargamento. Al menos, se toman juntos todos los géneros que suelen venir de las partes donde se trata, como de Flandes los paños, anascotes, tapicería, holandas, cobre, mercería o bujerías; de Francia, ruanes, coletas; y de todo se venden quinientas o mil libras a 1.700 unas con otras, lo que parece imitar al despacho de cargamentos. Y es de tanta suma que comúnmente no se paga al contado toda, sino solo la tercera o cuarta parte, el resto se fía. Se duda a qué precio es justo que se venda en este género de venta. Digo que, vendiéndose un género de ropa o dos, ora en mucha cantidad, ora en pequeña, se han de guardar las reglas dadas en el capítulo undécimo, porque lo que valen al contado sirve como medida. Mas cuando se vendan muchos, hechos de tantas libras vendidas a tanto una con otra, en los que unos saldrán caros, otros baratos, por apreciarse todos juntos y no cada uno por sí mismo, no parece que se pueda seguir el contado como referencia, por no haberlo en aquella clase de venta. Mas digo que, cuando lo hubiese en semejantes memorias, porque, en verdad, muchas veces se compran al contado, especialmente en Amberes y en Medina, con tal de que no sea de barata, sino vendido por mercaderes que tratan con ello para obtener ganancias, este mismo precio ha de ser el al fiado, añadiendo como mucho sesenta o setenta maravedís por libra, que será el precio riguroso de aquella ropa; mas no se ha de añadir más porque sean más largos los plazos, de modo que el precio se mida respecto al tiempo.

Yo oigo decir que siempre hay contado en todas estas partes, no porque se pague toda la suma junta, sino porque se sabe a cómo vale cada libra. Mas, si en alguna parte no fuese costumbre haberlo, es de notar que, en este modo de vender, unos géneros aumentan el valor a los otros, y se lo disminuyen. La compañía los ennoblece o envilece, o porque hay falta de los unos y abundancia de los otros, o porque los unos vienen cargados, los otros baratos, por lo cual, vendiéndose todos juntos por un precio, no parece que se pueda seguir el valor de cada uno por sí. Y así, no va contra la razón concederles a estos la misma facultad que a los indianos, dado que son tan símiles o realmente hermanos: que vendan al precio que se pone la ropa al principio con los plazos comunes, con las siguientes limitaciones. La

primera, que sean muchos géneros de ropa, no uno solo ni dos —que estos no merecen nombre de cargamento, ni su libertad, pues se sabe fácilmente el precio de cada uno al contado y de ambos juntos—; la segunda, que por darlo a mayores plazos no se exceda el precio común y corriente, ya que sería la misma usura que en los de Indias condenamos; lo tercero, que no salga fiado tan caro como se da en las tiendas en el mismo pueblo, ya que sería gran maldad, y esto mismo se observa, como dije, en Indias, donde los tenderos venden más caro al contado de lo que lo compraron fiado. Y pues hablamos en conciencia, nadie se haga el ciego, porque el que no quiera verlo y advertirlo no verá a Dios, ni verá su reino, sino a su justicia en la sentencia y a sus verdugos en el infierno.

También, pues he incluido el trato en aquellas tierras, será bueno advertirles con toda brevedad de algunos abusos ilícitos en conciencia que, con toda injusticia, no se advierten por la costumbre antigua que de ellos hay.

Lo primero, la ropa que reciben en su poder es siempre ajena, o de su compañía o de encomienda, y, pues toda o la mayor parte es de otros, deben ser fieles agentes vendiendo a las mejores ditas, por los más justos precios que pudieran, y no ser francos y liberales con la hacienda ajena, fiando a veces a ditas no muy saneadas (de quienes se sospecha que con toda probabilidad faltarán o serán tramposos) por el hecho de que sean sus amigos, bajándoles por su amistad el cinco o seis por ciento a costa del pobre mercader que está aguardando en gradas su retorno, la sogá a la garganta. Todos estos son cargos de restitución que se echan a cuestras, y lo tienen ya algunos por tan usual que no lo sienten, y ellos buscan confesores que tengan menos sentido. Así va todo a río revuelto. Deben entender que, puesto que cobran su interés o de compañía o de encomienda, están obligados a ser fidelísimos, y a sanear la dita y ropa todo lo posible.

Además, una vez cumplidos los plazos, no deben ser remisos en cobrar, ni menos disimular porque sean sus amigos, especialmente cuando insta la flota donde puede ser proveído su dueño, y, si viniese al caso usar de todo el rigor de la justicia y ejecutar —pues es un medio ordenado por ley, para que cada uno alcance su derecho en esta tecla—, está obligado; aunque, en verdad, esto se entiende con moderación y prudencia, según el tiempo lo permita y las circunstancias lo demanden.

Lo tercero, no tienen en cuenta ninguna la masa de la plata que cobran cada día o los tostones, antes bien la juntan toda y al tiempo van haciendo partidas, teniendo solo consideración con los marcos de plata que han cobrado, no con la calidad de la plata, cuando cobran en reales con los que, si no los dilapidaran en sus necesidades y gastos, podrían comprarles plata refina aun por menos de la ley, y no lo hacen; y es negocio en que se juega no poco, si es mucha la cantidad; que en grandes partidas, cuando se vende en Sevilla a los plateros o banqueros, si es acendrada y limpia, se obtiene no poca ganancia, y, si trae impurezas o tierra, se pierde mucho. De modo que, habiendo cobrado el de Indias en plata fina, de la que el de España pudiera obtener ganancia, le envía una que pierde aun de la ley; todo lo cual corre a cargo de los de allá.

Capítulo XIX

De comprar la plata en plancha y los tomines

Suele haber en aquellas tierras, en los temerosos de conciencia, un escrúpulo no necio, que es comprar la plata en plancha por menos de la ley, lo uno, porque es regla general que donde hay tasa real no es lícito excederse ni disminuir de ella, por ser indivisible y carecer de partes; lo segundo y principal, porque la plata y oro no vale de suyo más que en lo que la real institución los estima y aprecia. Las otras cosas, como las necesitamos por naturaleza y no podemos pasar sin ellas, sin que la república les dé valor, nuestra necesidad natural se lo da. Todo lo puede apreciar la ciudad, pero hay esta diferencia: que la moneda la puede hacer de la materia que se le antoje o escoja, y estimarla en lo que quiera, mas las otras cosas las ha de estimar según nos aprovechan; así, ellas de suyo, sin precio y tasa pública, tienen su valor y nuestra necesidad las baja y sube, mas, a la moneda, solamente la hace valer nuestra voluntad. Así, si no la muda el rey, de quien depende, no se puede lícitamente variar, ni dar más ni menos por ella. Por lo cual, con razón se duda de la compra y venta de estos metales, en la que muchas veces se quebranta la ley.

En esto es de advertir que estos metales tienen sus quilates, cada uno de los cuales vale veinte maravedís, y, dado que el valor del marco es seis ducados en la plata, se entiende si tiene tantos quilates que llegue, y lo mismo en el oro y su ley; mas, si no llegase en quilates o se pasase, ha de variar proporcionadamente el precio, y en ello no se quebranta, sino que antes se guarda la ley. Esta cuenta y razón de quilates siguen con todo rigor así en la plata como en el oro en toda Tierra Firme, porque en ambos metales ha dado Su Majestad comprobación de su ley. En Nueva España, donde la plata comúnmente es refina, no la ha dado ni concedido hasta ahora a los mineros, a petición del consulado de Sevilla, y por su utilidad y provecho quiere que se guarde y siga la ley del marco y que por ella se venda, al menos en general. Además, es de advertir que muchas veces la plata es tan elevada y el suelo donde se genera, esto es, la mina, de tierra tan pura que sale con gran mixtura de oro y, fundida, responden seis y siete granos al marco, por cuya causa es la plata de mayor estima.

Esto supuesto, digo que lícitamente se pueden vender y comprar cualquiera de estos dos metales por todo lo que realmente valen, según sus quilates y pureza, y no es escrupuloso tener en cuenta el oro, si hay alguno mezclado en la plata, de modo que, si tiene mucha mixtura, valdrá según la ley o, al menos, puede valer seis ducados y medio y siete; ni se

quebranta en ello precio ni tasa, porque la tasa y valoración es que valga tanto el grano de oro y el de plata, donde quiera que estuviere, o por sí en barreta o mezclado, si de allí se puede sacar y poner en perfección con una carga de leña. Pero, si alguno allá en las Indias, por su lance o diligencia, tuviera alguno de estos metales por algo menos de la ley, aunque ello tiene mala fama, no es pecado mortal, ni allá entre sabios se tiene por tal, como acaece en las mismas minas, al menos en Nueva España, Campeche, Honduras y la Isla Española, donde usan tomines y tostones, que comúnmente se intercambian por menos, por haber reales para gastar por menudo. Y la razón es que el oro y plata en plancha en todas aquellas tierras se tiene por una especie de mercadería, y crece y baja su valor por las mismas causas que la ropa, aunque, en verdad, su aumento y decrecimiento es muy pequeño en la plata, que, o se ajusta a la ley o le va muy cerca, y jamás los jueces ni gobernadores castigaron o prohibieron este trato, ya que no hay cosa que más se trate.

En la venta y compra de estos metales acuñados y amonedados, hay algunos abusos ilícitos, así en aquellas tierras como en estas. Y para entenderlos y entender también cuán dañosos y perjudiciales son, se ha de suponer que, entre muchas cosas sumamente necesarias al buen gobierno y tranquilidad del reino, una es que el valor y ley de la moneda, y aun su cuño y señal, sea durable y todo lo invariable que pudiera. En lo cual tiene España una excelencia mayor, por ventura, que ninguna otra gente, porque dura en ella y es casi perpetua, como conviene, su valoración, y no se anda mudando cada lustro, esto es, cada seis años, como en otras partes, cosa de gran desasosiego para el pueblo.

De ahí se advierte que el ser, oficio y dignidad del dinero, no valiendo de suyo nada, es ser valor y medida de todas las cosas vendibles. La libra, la arroba y otras pesas de este jaez miden en ellas la cantidad, mas el dinero mide su valor y precio, oficio muy principal. Y es regla universal y necesaria que ha de ser cualquier medida fija, cierta y permanente. Todas las otras cosas se pueden y aun deben mudar, pero la medida es menester que permanezca, porque por ella, como por señal inamovible, conocemos cuánta es la mudanza y varianza de las otras. Todos nos quejamos de que se han mudado en nuestro tiempo mucho las cosas, y esto lo conocemos en que vale ahora treinta lo que hace veinte años valía, por decir algo, tres. De modo que por la moneda entendemos la diferencia y carestía, y,

si no valiera el real treinta y cuatro como entonces, no se podría conocer ni aprehender esta varianza.

El tiempo es necesario que marque su diferencia noche y día, tarde y temprano, mas el reloj, por el que conocemos el tiempo y su discurso, ha de ser uniforme y muy regular, y pasar siempre en un compás sus movimientos.

De otra manera será, como decimos, reloj errado y de ningún provecho hasta que lo rreglen, y su concierto consiste en que sean sus movimientos iguales, no diferentes, no por más de que es medida. Tanto y más se requiere esta consistencia y perpetuidad en el dinero, que es medida de gran importancia: cada día se varía el valor en lo restante, lo que hoy vale caro mañana baja. Y tan necesario es al trato humano que sea así y se mude el precio en la ropa y bastimentos para que todos ganen y gusten de vender y comprar, unas veces los vendedores por el interés, otras los compradores por lo barato, como necesario es que la moneda no crezca ni decrezca, ni la suban ni bajen, si pudiera ser, en doscientos años, y que haya una cosa en la república, medio divina y consagrada, de la que no sea lícito ni hablar de su mudanza. Y, además de ser un gran bien que la medida y nivel en negocios tan importantes, como es la venta y compra, sean perpetuos, es inconveniente y gran desorden el mudarla, porque bajar y subir la moneda es aumentar y disminuir la hacienda de todos, que toda últimamente es dinero, y en consecuencia equivale a mudarlo todo, que los pobres sean ricos, y los ricos, pobres.

Por esta causa dice Aristóteles que una de las cosas fijas y durables que ha de haber en la república es que valga de forma continua un mismo precio el dinero y dure, si pudiera ser, veinte generaciones, y sepan los bisnietos lo que heredaron sus abuelos y lo que, como buenos, añadieron, ganaron y dejaron a sus padres, para que, provocados por la justa emulación, procuren ir de bien en mejor y echar siempre adelante el listón.

Y si es tan sustancial que la misma república y príncipe, que tiene la suma potestad, no lo muda ni llega a ello, cuánto atrevimiento y perdición es que lo muden los particulares por su antojo y albedrío, que vendan el real por cuarenta y cinco, y la corona por doce reales, no valiendo el uno sino treinta y cuatro, y la otra, hasta ahora, diez y diez, como en muchas partes se hace, según veremos. Ciertamente, es ilícitísimo y manifiesto

abuso, y obliga a restituir todo lo que de más se cobrase respecto a su ley y precio público.

Lo primero, en Nueva España, los que meten plata en la Casa de la Moneda cobran a los mercaderes por los reales sencillos, para la compra de la cochinilla, el doce y quince por ciento, más que nada porque los reales son una moneda que les parece bien y agrada mucho a los indios, que hacer esta moneda no cuesta más que los tostones, porque es ya constitución que en cada marco se han de acuñar tantos tomines. Así, la principal razón para cobrar este interés es la necesidad que tienen los mercaderes de reales sencillos para contentar a los indios, que de mejor gana los reciben que de a cuatro, mas no los toman en sus pagamentos a más de treinta y cuatro. Por lo cual digo que pecan gravísimamente los plateros o cacahuateros y es injustísimo cambio, si no lo quieren llamar venta, cobrar por cien reales sencillos ciento quince en vez de a dos, pagados ahora, porque es un interés excesivo el quince por ciento en el cambio menudo, especialmente dentro de una misma ciudad; uno o dos sería una ganancia tolerable. Pero, como ven a los mercaderes tan necesitados de ellos para la compra de grana, se suben tiránicamente hasta las nubes, que yo vi dar a veinticinco por ciento. Aunque creo que, si no lo restituyen, habrán de bajar con su peso y cargo de conciencia hasta el abismo, porque no es sufrible en conciencia cobrar por la moneda, ni aun por ninguna clase de ropa, más de lo que vale solo porque tenga necesidad de ella mi prójimo, mayormente cuando no le cuesta al vendedor ni al cambiador a más de la ley.

Acá se ha introducido una costumbre harto ruin y reprendida y aun castigada, como veremos, en la venta y cambio de las coronas que se venden a doce reales, no valiendo de ley sino diez y diez maravedís. Alegan como razón o disculpa, lo primero, que ganan los compradores y obtienen ganancia en otros reinos, por la fineza del oro de España, y que es provecho llevar mucho dinero por un camino en poco bulto, y que aun los mismos plateros de Sevilla ganan por los mismos reales.

Lo primero, podría alguno decir que es bobería y simplicidad pensar que hay de oro en una corona más de diez y diez, poniendo Su Majestad tanta multitud de oficiales en la Casa de la Moneda hábiles, fieles, diligentísimos, para que afinen, pesen, liguen, mezclen y repartan el oro y plata, que hasta un pelo de la cabeza, como dicen, lo partirían por medio.

Y que, si los plateros ganan, no es porque de oro haya más de lo dicho, sino porque venden toda la corona en las piezas por oro puro, cuando no es sino mezclado.

Pesada una corona, más pesa de diez reales, porque tiene liga, mas no tiene de oro más de diez reales y diez maravedís, y el platero, metal y oro, todo lo pone por oro; y así, esta razón no reviste ningún valor, ni da derecho a cobrar más. Por ello digo que, hecha ya la moneda y estando valorada, y no siendo ahora moneda rara ni muy preciada, solo se ha de tener en cuenta el precio real. Y escudriñar si vale más o tiene más de metal es curiosidad que no se le permite al pueblo.

Aun menos viene al caso lo otro, a saber, que es provechoso al comprador. Porque si el provecho de esto radica en llevarlas por el camino o enviarlas fuera del reino, tú, lo primero, no sabes para qué las quiere, si las gastará en Sevilla, y, aunque lo sepas, lo que el otro ha de obtener de ganancia con su industria, ingenio y con su peligro y riesgo, no se lo has de vender desde ahora ni nunca.

Así digo que es pecado mortal cobrar más de diez y diez, o cuando mucho diez y medio por la corona, porque no tiene más valor del que el cuño y marca le han dado, especialmente cuando Su Majestad pone gran rigor en que se guarde esta ley, y que no diga nadie que disimula, que no hace ni cuatro meses que, entre los cláusulas que puso sobre los comportamientos que había que investigar, fue uno de ellos este: el de los que vendían las coronas por más de lo que marca la ley, que, una vez descubiertos, debían castigarse.

Cosa distinta son los doblones de a diez y de a doce que, por ser rarísimos y servir para muchas cosas de pompa y aparato, como para una velación o para una apariencia, se pueden estimar y dar por más de la ley, como se hace.

Capítulo XX

De cuán perjudicial e ilícito es siempre el acaparar

Hay algunas personas que, o en una compañía o fuera de ella, se ganan la vida con gran peligro para su conciencia e infamia para su persona. Los primeros en esto son los que acostumbran a acaparar todo un género de ropa o la mayor parte de ella, para que, teniéndola ellos toda, la puedan vender como quieran, y siempre quieren a precios excesivos y exorbitantes. Unos toman todas las perlas o todo el oro que ha venido en la flota, o todos los ruanes, o todas las holandas, o todos los anascotes, o todas las rajás que vienen de Bretaña o Francia, o todo el aceite de Valcargado o del Ajarafe; o en Indias, todos los vinos que han llegado, o todo el herraje, o todas las sedas. Y como los otros tienen necesidad de ello, los obligan a dar cuanto piden, y ellos piden con gran licencia, sabiendo que no se ha de hallar en otra parte, o muy poco.

De este aviso y arte usó una vez aquel sapientísimo Tales, de quien se medio mofaba la gente vulgar porque vivía en la pobreza y no ganaba para comer por darse a la contemplación y filosofía de las cosas naturales; y, sabiendo este por su astrología que habían de llevar aquel año pujantísima cosecha las olivas, acaparó muy barato por enero todos los esquilmos del Ajarafe de Atenas, y, llegada la cosecha, almacenó grandísima cantidad de aceite, porque la aceituna era mucha y la tarea resultaba muy próspera. Después, vendió a sus mofadores al precio que se le antojaba, porque solo él tenía aceite. Así, en espacio de ocho meses, ganó una gran suma de dinero, dándoles a entender con ello que, si no se enriquecían los filósofos por medio del trato, no era por falta de habilidad, sino solo porque no la emplean en reportar comodidad y utilidad solo al cuerpo, por juzgar y parecerles desorden muy confuso y horrible gastar la prosperidad del alma (que es la claridad y sutileza del entendimiento que a muchos da sin trabajo la naturaleza) en adquirir los tesoros del cuerpo, que son tierra, especialmente con tales medios, como estos de acaparar todo un género de ropa o bastimento, trato a todos odioso y aborrecible y que, con razón, debería, no solo prohibirse, sino castigarse mucho.

De Dionisio escribe Aristóteles —que fue en su tiempo— que, sabiendo de uno que había comprado todo el hierro que había en la ciudad para revenderlo, lo desterró perpetuamente de la tierra como hombre que ganaba a costa del daño y la pérdida de muchos. A este deberían imitarlo todos los gobernadores, castigando severamente a los que esto hacen como a públicos enemigos y destruidores de la república, porque en

cualquier clase de ropa que esto hagan dañan mucho, que ninguna hay tan superflua que, si para dos o para diez no es menester, a toda la comunidad es necesaria.

Es últimamente de advertir que no es justo precio el que ellos piden y cobran, aunque así cueste en público, porque ellos con su malicia son causa de que valga tanto. Y es el trato tan peligroso que ningún cuidado ni diligencia basta para asegurarse en conciencia; es imposible en semejantes casos no incurrir a cada paso en dos mil restituciones, además de los grandes pecados que se cometen. Por lo cual, mi parecer es que de ninguna manera se practique o se siga, y que de todas las maneras se rehúya y evite. Mas, si alguno por ignorancia metió la mano en este negocio y quiere saber cómo restituir, ha de hacerlo con todo lo que cobró de más del justo valor. Y justo valor es el que, según el decir de hombres desapasionados, tendría la ropa si él no la hubiera acaparado y estuviera repartida por muchos en muchas manos. Dirá pues: ¿Qué he de ganar por lo que hice? Responderé yo: Mas, ¿por qué has de ganar por tu maldad y embuste? ¿Qué bien o qué servicio hiciste, o qué provecho trajiste a la república o a los particulares? Mucho ganas, pues te escapas sin castigo. El minorista que compra por junto y vende por menudo tiene razón para ganar, porque sirve al pueblo al venderlo así, y pasa gran trabajo; mas tú con tu acaparamiento ningún bien causaste, antes bien gran detrimento y daño, por lo que debieras ser castigado.

Otros hay que particularmente acostumbran a comprar los frutos de la tierra en el momento de la cosecha para guardarlos. Por agosto y septiembre, compran gran cantidad de mosto; por noviembre y diciembre, mucho aceite; por mayo y junio, mucho trigo. Estos no son tan perniciosos como los primeros, por ser muchos y repartirse entre más los bastimentos, con lo que su gran número impide que pidan y cobren tan libre y desvergonzadamente lo que se les antoja; mas no dejan todavía de ser perjudiciales y dañosos. Lo primero, son ya tantos que no dejan que valga barato el trigo, ni las otras cosas, incluso durante la cosecha, ya que, como acude a los labradores tan gran enjambre, los productos se encarecen, cuando valdrían baratísimo si ellos no acudieran, pues no podrían dejar los labradores de vender teniendo, como tienen, extrema necesidad de dinero. Lo segundo, causan que no goce la gente común, ni sientan la merced que Dios les hace al darles buen año, porque no ven

abundancia en la alhóndiga, no tanta por lo menos como verían y habría si ellos no almacenaran tan gran cantidad. Lo tercero, los primeros días que tardan las aguas suben al momento las cosas, como si se muriesen ya de hambre, y están los almacenes, cortijos, silos y trojes atestados de bastimentos.

Supuesta esta práctica, digo en la teoría que esto que se compra para guardar o es necesario para la sustentación de la vida —como trigo, cebada, paja, centeno, avena, carnes, vacas, carneros, ovejas, aceites, vino, lienzos, sedas, paños—, o son cosas sin las que se podría vivir honesta y políticamente —jaeces ricos, tapicerías de seda, joyas, piezas de plata, perlas preciosas, relojes, cascabeles, trompas de París, lienzos de Flandes.

En las cosas del primer género, lo primero, ya dije que comprarlas solo para guardarlas y revenderlas era un trato odioso ante al que había que sentir escrúpulo. Mas, dejando esto a un lado, lo que es de pura necesidad y obligación es que, ya que las compran y guardan, han de procurar con todo cuidado no ser causa de que valgan caras por guardarlas ellos, como realmente lo son; ya que, guardando el uno y el otro el trigo, hay poco para vender, y se siente entonces que falta y, pensando que esto es verdad, comienza a aumentar de precio, habiendo en realidad tanta abundancia que tendría que valer de balde. De este daño son causa los que lo guardan, y lo peor es que así lo quieren y desean, y para esto lo compraron y guardaron, a saber, para que faltase, y faltando, subiese, y subiendo, vendiesen ellos con mucha ganancia. Quieren ganar con pérdida de muchos y tristeza de todos. Ciertamente, gran mal es encarecer los bastimentos y alimentos en la república, mas no es menor la pena y angustia que causan en la gente popular con la noticia que luego se disemina de que hay falta de trigo, o de vino, o de aceite. Por lo cual digo que están obligados, en cuanto comienza a sentirse falta, a comenzar a sacar la ropa que tienen guardada y venderla, para que, al sacarla todos, haya abundancia y se impida que crezca el precio, cosa muy perniciosa al pueblo. Ellos hacen al contrario: que, habiendo necesidad, esperan hasta que la haya mayor para ganar más; así, necesariamente, va creciendo, mostrándose ellos reacios a sacar la mercancía o muy tenaces en retenerla. Debería la república ejercitar su autoridad obligándoles a vender, pues si ellos no se entrometieran en aquello en lo que sería muy

justo que no entraran, los labradores que lo cogieron o los mercaderes que lo trajeron lo venderían sin tanto daño y tristeza para los vecinos.

¿Qué diremos de muchos caballeros, labradores ricos, eclesiásticos, que tienen de su cosecha, sementera o rentas gran cantidad de trigo guardado en cámaras, o de cualquier otra especie de bastimentos, y de los que, habiendo falta, aguardan a que la haya extrema para vender a precios excesivos? Que ciertamente pecan mortalmente en ello; antes bien, deben comenzar a vender y están obligados al menos, ya que no al principio, cuando ha empezado la necesidad, como los primeros que lo habían comprado, a hacerlo a mitad de ella, y, por hablar claro, a los quince, o como mucho, veinte días de que haya empezado a sentirse; detenerlo más es crueldad e inhumanidad. En este género de crimen y cargo incurren muchas veces en Indias los mismos mercaderes de Castilla. Lo primero, los de México, ya que acaece que no hay vino en la ciudad, habiendo en las bodegas de Veracruz dos mil y tres mil toneles, y lo mismo en muchas clases de ropa, así allí como en Nombre de Dios y Lima, todo a fin de que, faltando, crezca el precio. Están obligados, pues son mercaderes y los llevaron para vender, a venderlos, si hay falta y demanda, especialmente cuando no solo no pierden vendiendo, sino que antes ganan, pero no han de aguardar a ganar todo lo que desean, que es un deseo irracional. El que hubiese comprado la ropa tan caro que no la amortiza con el valor que ahora tiene, este la puede guardar, aunque haya alguna demanda, hasta que valga tanto que cubra su capital, mas esto acaece *semel in vita*.

Así, se ha de tener por regla general ir vendiendo si hay demanda. No les obligo a que vendan en un solo día toda la ropa que tienen de aquella clase que falta. Por ventura, se pueden ir deteniendo y gozando de todos los precios, mas están obligados a ir desde luego vendiendo todos, para que no falte o la falta no crezca de repente, como la espuma o la mala yerba, sino a lo largo del tiempo.

Los que guardan cosas no necesarias, como explicamos, las pueden guardar cuanto quisieran y ganar con ellas cuanto lícitamente puedan. Y por no necesarias se entienden, según explicamos, las que sirven meramente para regalo y pura pompa —joyas, jaeces ricos, y tapicería, y brocados—; mas cosas de comer y vestir, aunque sean sedas y grana, necesarias son siempre a todo el cuerpo de la república, y así, no se deben

acaparar o ejercitar en ellas este mal ingenio de comprarlas en gran cantidad para revenderlas tras guardarlas. Y, si se hiciese, es menester guardar el documento que pusimos. En el trigo, está vedado por ley del reino que no haya minoristas, y fue justa prohibición por las causas expresadas; y, si no se veda en las demás, no es porque no sea ilícito, sino porque no se atreve un príncipe a prohibir al vulgo todo lo que le parece mal. Sobre este capítulo, querría mucho que los padres confesores sumamente advirtiesen, porque es grande la multitud que en estos tratos y ganancias se ocupa, negocia y peca.

Capítulo XXI

Del trato de los negros de Cabo Verde

Me pareció que convenía tratar en la última parte de esta obrilla de dos negociaciones muy frecuentes en estas gradas y que causan mucho escrúpulo, y aun escandalosas. La una es la negociación con los negros de Cabo Verde; la otra, los fraudes que en esta ciudad se practican. En este capítulo trataremos lo primero; en el que se sigue, lo segundo.

En cuanto a lo de los negros, yo no he de abordar ni tocar, que sería entrar en un laberinto, la jurisdicción que el rey de Portugal tiene en aquellas tierras sobre ellos, ni las leyes o pragmáticas que establece y promulga, ni sobre los medios que se han de tener en su contratación y venta, sino presuponer lo que debe ser: que él tiene señorío, imperio y autoridad, según razón y justicia, al menos en las costas. También presupongo lo que en efecto pasa, según es pública voz y fama, que en rescatar, sacar y traer a los negros de su tierra para Indias o para acá hay dos mil engaños y se hacen mil robos y se cometen mil coacciones. Mas, porque este negocio es muy largo de tratar y nosotros no podemos dejar de ser breves, como hasta ahora lo hemos sido, es menester que resolvamos con claridad el derecho y descendamos luego al hecho, que no solo es agravio, sino lamentable y miserable.

En cuanto a lo primero, digo que capturar o vender negros, o a cualquier otra gente, es negocio lícito y de *jure gentium*, que dicen los teólogos, como la división y partición de las cosas, y hay bastantes razones y causas por las que puede ser uno justamente cautivo y vendido.

El primero es la guerra, donde es del vencedor el vencido y pierde su libertad. Y, si no se acostumbra entre cristianos más que a prenderse y rescatarse, es por particular y piadosa ordenación y mandato de la sede apostólica. En todas las demás naciones y gentes, por bárbaras, regulares u organizadas que sean, al menos de las que hasta ahora he visto y sobre las que he leído, es costumbre general, sin excepción, quedar esclavo el cautivo, venderse y enajenarse como tal. Esta práctica se estila en Guinea más que en otras partes, a causa de que son muy pequeños los señoríos y reinos, que casi viven al modo antiguo, que cada pueblo tiene su señor y su rey, no hay sobre ellos un supremo príncipe a quien todos obedezcan y respeten, en lo cual difieren de los indios occidentales, que, aunque tuviesen y tengan en cada lugar un señor natural que llaman cacique, y muchas veces dos y tres, de mancomún, todos estos caciques temen a

uno como emperador, que era en Nueva España el rey de México, o el de Michoacán, o el de Tlaxcala; en Perú, el del Cuzco. Mas estos negros no reconocen un señor y, si en algunas provincias lo tienen, son tan bárbaros que le están muy poco subordinados. Y de lo uno y otro nace que ardan siempre los pueblos en continua guerra, como en Italia, donde hay muchas señorías y dirigentes en lo temporal, y solo de milagro hay paz universal en toda ella. Y de la continua guerra y disensión procede que se prendan cautivos muchos de una parte y de otra.

Otra justificación es la de los delitos públicos, ya que hay leyes justas entre ellos —y las había también entre indios y duraron aun después de convertidos a la religión cristiana— que dictan que el que cometiese tal delito pierda la libertad. Nuestras leyes dicen: “Muera quien matare, o vaya a galeras; quien hurtare sea desterrado”. Las suyas dicen: “Quede hecho esclavo, véndase y sea el precio de la república o de la parte lesa y agraviada”. Y como son viciosos y bárbaros, cometen enormes y detestables delitos, por los cuales, según sus leyes, lícitamente se les apresa y vende.

Otra justificación hay: que los padres en extrema necesidad tienen facultad natural de vender a sus hijos para su remedio, porque el hijo es cosa muy del padre y recibió de él su ser y vida, y es justo que dé y pierda la libertad, que es menos, cuando no se puede de otra manera sustentar o pasar la vida de los padres. De esta autoridad y licencia paternal hace mención el derecho, ley antiquísima, aunque por lo rigurosa que suena no se guarda, ni antiguamente se guardaba, en todas partes. En Roma, la derogó Numa Pompilio, segundo rey de romanos; y en Atenas, Solón, según cuenta Plutarco en sus Vidas. Ni generalmente, gracias a Dios, entre fieles se usó jamás tal miseria, sino que se proveen a través de la caridad semejantes necesidades; ninguno hasta hoy, que yo sepa, ha tenido necesidad de enajenar en venta a sus hijos. Mas en Guinea se practica y yo he visto venir muchos de allá que, preguntados en la confesión cómo han venido, responden que sus padres los vendieron.

Esto supuesto, es conclusión general que todos los que vienen por una de estas tres justificaciones se pueden vender y comprar y llevar a cualesquiera partes, porque cualquiera de las tres basta para privar al hombre de su libertad, si es verdadera. Mas es el mal que con estos tres lícitos y suficientes motivos se mezclan infinitos fingidos o injustos, de

los que vienen engañados, violentados, forzados y hurtados.

Con el primer motivo, el de la guerra justa, se mezclan muchos que son injustos. Como son bárbaros, no se mueven por la razón, sino por pasión, y no examinan ni consultan el derecho que tienen a ello. Además de esto, como los portugueses y castellanos dan tanto por un negro sin que haya guerra, andan a la caza unos de otros como si fuesen venados, movidos los mismos etíopes particulares por el interés, y se hacen la guerra, y tienen por ganancia el apresarse, y se cazan en el monte, donde van a montería, que es un ejercicio comunísimo entre ellos, o a cortar leña para sus chozas. De esta manera, vienen infinitos cautivos contra toda justicia.

Con el motivo de que los príncipes y jueces castiguen a sus vasallos privándoles de su libertad por sus deméritos y delitos, se mezcla que, cuando se enojan con alguno de ellos o estos le infieren algún sinsabor al rey, así como entre nosotros le echan de la corte o pierde los privilegios y el favor, allá procuran que pierda la libertad, haciéndolos esclavos a él y a toda su familia, prendiéndolos con dos mil engaños y testimonios falsos, para lo cual nunca faltan un par de testigos que arrimarles. Otros los envían por caminos peñascosos, bosque y montaña, donde tienen ya emboscados sus privados y criados, y donde, sin que se puedan defender, los capturan y dan con ellos en algún puerto, donde se despacha a los desgraciados sin que por ventura lo sepan en sus casas. Y no se espante nadie de que esta gente se trate tan mal y se vendan unos a otros, porque es gente bárbara y salvaje y silvestre, y esto lleva aparejado la barbaridad, la bajeza y rusticidad cuando es grande, que unos a otros se tratan como bestias, según dicen algunas fábulas, que se hieren y apalean los salvajes. Lo mismo hacían los indios, que incluso se comían sin ser enemigos.

A la otra justificación, la de vender los padres a los hijos en extrema necesidad, se junta, por su bestialidad, el venderlos sin ninguna necesidad, y muchas veces por enojo y coraje a causa de algún sinsabor o desacato que les hacen. Y así como acá ocurre que, con la furia, que se les dice «Vete de mi casa», o se les echa, allí toman a los mismos muchachos y los llevan a vender a la plaza. Y, como el trato está ya tan extendido, en cualquier parte hay portugueses preparados, o los mismos negros, para comprarlos —que también hay entre ellos ya tratantes en este negocio bestial y brutal, que compran de tierra adentro a sus mismos

compatriotas, y los traen a vender más caros a las costas o a las islas. Y yo he visto venir muchos de esta manera.

Además de estas injusticias y robos que se hacen entre sí unos a otros, sufren otros mil engaños en aquellas tierras, que les hacen los españoles engañándoles y trayéndolos en fin, como a necios que son, a los puertos por medio de unos bonetillos, cascabeles, cuentas y escribanías que les dan y, tras meterlos disimuladamente en los navíos, levan anclas y, echando velas, se hacen con la presa a la mar. Aunque, en verdad, en tiempos pasados hubo mucha mayor corrupción en esto; ahora, en gran parte, se ha remediado, porque los mismos negros, debido a las grandes calamidades que han pasado, se han espabilado y hecho astutos y no se dejan ya engañar fácilmente, y también por las leyes penales que el rey de Portugal ha establecido y ejecutado con rigor. Pero, en fin, todavía dura algo de ello. Y conozco a un hombre que los días pasados navegó a una de aquellas islas y, con menos de cuatro mil ducados de rescate, sacó a cuatrocientos negros sin licencia ninguna ni registro, y, como no se logró con el robo, antes quiso Dios que lo gozase quien no lo había trabajado. Engolosinado de la caza, ha vuelto ahora y está allá haciendo, si puede, el mismo tiro; casos de los que ha habido no pocos.

Además, aquellos motivos injustos que relaté primero crecen y van en aumento ahora más que nunca, por el gran interés y dineros que les dan a los mismos negros, por lo cual es y ha sido siempre pública voz y fama que, de dos partes que salen, la una es engañada o tiránicamente cautiva o forzada.

Además, aunque esto es accidental, los tratan crudelísimamente en el camino en cuanto al vestido, la comida y la bebida. Piensan que ahorran trayéndolos desnudos, matándolos de sed y hambre, y ciertamente se engañan, ya que antes pierden. Embarcan en una nao, que a veces no es carraca, cuatrocientos o quinientos de ellos, y el mismo olor basta a matar a la mayoría, como, en efecto, muchos mueren, que milagro es que no mermen al veinte por ciento. Y para que nadie piense que digo exageraciones, no hace cuatro meses que dos mercaderes de gradas sacaron para Nueva España de Cabo Verde en una nao quinientos y, en una sola noche, amanecieron muertos ciento veinte, porque los metieron como a lechones y, aún peor, debajo de cubierta a todos; su mismo aliento y hediondez, que bastaban para corromper cien aires y sacarlos a todos

de la vida, los mataron, y, fue justo castigo de Dios que murieron también aquellos hombres bestiales que los llevaban a cargo; y no paró en esto el negocio, que, antes de llegar a México, murieron casi trecientos. Contar cómo tratan a los que sobreviven sería un nunca acabar. Después nos espantamos de la crueldad que usan los turcos con los cristianos cautivos poniéndolos de noche en sus mazmorras; ciertamente, mucho peor tratan estos mercaderes cristianos a los negros, que ya son fieles también, porque en la ribera, al tiempo de embarcarlos, los bautizan a todos juntos con un hisopo —que es otra barbaridad grandísima.

Entendida esta práctica, digo, en lo que concierne al derecho, dos conclusiones: la primera, que la venta y compra de negros en Cabo Verde es de suyo lícita y justa; la segunda, que, supuesta la fama que de ello hay, y aun lo que de verdad pasa, es pecado mortal, y viven en mal estado y gran peligro los mercaderes de gradas que tratan sacando negros de Cabo Verde. La razón de que esté este trato tan infamado y que sea del dominio público es que a muchos de ellos se les somete a coacción y violencia; por lo cual, solo están los de acá obligados a no meterse en ello, para no participar de la injusticia. Y no sirve decir «Buenos dineros me cuesta», ni es disculpa el que cueste, que al infeliz del cautivo no le es ningún consuelo costar caro a su amo, antes bien, mayor pena y tristeza, al entender con cuánta más dificultad se le rescatará o cuánto ahorrará en él. La segunda razón, que en sustancia es la misma: cuando una persona está infamada porque lo que trae de fuera para vender lo ha conseguido de mala manera, obligados están los vecinos a no comprarle nada, sin que baste que muchas veces traiga lo que realmente es suyo y posee justificadamente; mas aquella mala opinión, en el supuesto de estar bien fundada, y no solo en las malas lenguas, basta y aun obliga a no tomarle nada, so pena de perderla si apareciese su dueño.

Los portugueses que tratan en Cabo Verde y traen negros de Santo Tomé de Biafara, Zape y Iolofe, y los mismos etíopes que los venden, están infamados, como todos sabemos, ya que muchas veces los han conseguido de mala manera y por mal cabo. Por cuya causa es menester que los de acá, si no quieren ser partícipes en el pecado, se sobresean y aparten del trato y venta. Y en este tipo de contratación es mucho mayor que en el de la ropa la capacidad de cometer injuria y violencia, y estas son gravísimas e irre recuperables, pues pierden para siempre su

libertad, que no tiene valor ni precio. Aun cualquier otra ropa, que ni siquiera es susceptible de injuria por ser irracional, con solo creer de ella que probablemente se ha conseguido de mala manera o que es ajena, no puede nadie comprarla, como no sea para devolverla a su dueño; por ello, condenamos a los ropavejeros cuando compran lo que creen que probablemente es hurtado, y a los plateros si compran a los que, verosímelmente, creen ladrones. Cuánto menos convendrá comprar negros de quien se tiene por cierto que, a la mayoría o a muchos de ellos, los ha conseguido de mala manera y de peor forma los ha traído.

Regla general es que, para que sea una venta y compra lícita, es menester estar seguro de que es del mercader lo que vende y que lo tiene con justo motivo; al menos, se requiere que no haya fama de lo contrario, y, si la hay, estoy obligado a no tomarle nada. Si viniese una flota de bretones a este puerto y, si se dijese que gran parte de los lienzos eran hurtados, nadie los podría comprar, aunque no hay duda de que, a la vuelta, traerían algunos suyos. Así, diciéndose en público, como se dice, que gran parte de los negros que sacan vienen cautivos contra justicia, no se pueden comprar ni entrometerse nadie en semejante negociación, so pena de pecado y restitución. Y aun se podría decir con verdad que, de alguna manera, peca más el que de su tierra los saca que el que dentro de ella injustamente los apresa, porque aquel los imposibilita a cobrar su libertad al desterrarlos y transportarlos adonde no hay quien vuelva por ellos o los rescate, mientras que, en su tierra, aunque estuviesen injustamente cautivos, tendrían, en fin, esperanza de un mejor remedio para libertarse.

Y es una doctrina tan cierta y averiguada, o tan ley natural, que las mismas leyes civiles, que suelen permitir o disimular algunos abusos que solo Dios puede extirpar, no disimulan este; antes mandan que, cuando constase la violencia o engaño que se les ha hecho, se les restituya perfectamente su libertad. Y en México le acaeció a un mercader, que ahora es religioso *ordinis Praedicatorum*, vender un negro que, habiéndose espabilado y entendiendo la conversación, se quejó a la audiencia real, y, con solo probar que en el momento en que lo embarcaban daba voces y forcejaba hacia atrás, lo dieron por libre, mandando que devolviesen a su amo ciento cincuenta ducados que le había costado.

Preguntan muchos qué medio habrá para tratar en esto con seguridad, quien quisiera porfiar y no desistir del trato. Mi respuesta es la

de Alcibiades a su tío Pericles, quien, tras preguntarle cómo daría buena cuenta y descargo a la república de Atenas de gran suma que había gastado en una fortaleza, le respondió: “Dado que no la tienes clara y buena, antes busca que no te la pidan ni la des”. Así digo yo a estos señores: que antes pregunten y busquen cómo no tratar ni proseguir un negocio del que aun comenzar lo es ilícito, supuestas estas circunstancias que se han dicho. Que, ciertamente, si los de este consulado siguiesen mi parecer y se concertasen —que sería buen concierto— y se contentasen con cargar algunos años solo vinos y ropa, de ello se desprenderían grandes efectos: lo uno, valdrían de balde; lo otro, los portugueses templarían su codicia, faltando quien se la sople y encienda; lo tercero, Su Rey Serenísimo proveería sobre ello con más advertencia, estudio y cuidado.

Suelo dar a veces con un medio de hacerlo, aunque veo cuán peligroso es, no porque no fuera seguro y bueno si se hiciese, sino porque jamás se hará como conviene, y consiste en que los agentes de Cabo Verde o los que rescatan en las costas fuesen hombres temerosísimos de conciencia e hiciesen estrechísima examinación y rigurosa pesquisa, por todas las vías posibles, sobre cómo venían aquellos negros y de dónde, así por junto como en particular cada uno de los que comprasen. Mas este medio, según Aristóteles y aun según la verdad, es muy mal consejo, porque el buen letrado no ha de mirar o aconsejar solamente lo mejor, si no es factible, sino lo que se puede poner fácilmente en ejecución, especialmente en estos negocios de mercaderes; por lo cual, es imprudente este medio, porque es tan bueno que no se hará. ¿Dónde se hallarán estos temerosos de Dios y verdaderos investigadores de esta causa? Lo más que hacen son unas preguntas generales y una protestación ante escribano público de que venden y compran negros de buena ley y guerra y, en caso de que otra cosa parezca, se obligan a deshacer la venta: muy buen consuelo para el infeliz del negro, que lo apartan de su patria unas mil o dos mil leguas, para buscar su remedio y probar la coacción. Así me mantengo en mis trece, como dicen, que no hay otro mejor medio que desistir de ello.

Suelen algunos alegar que el rey de Portugal tiene consejo y conciencia y es de creer que habrá visto y examinado este negocio. Digo que personas curiosas de estas gradas han escrito a Lisboa que los teólogos de Sevilla y Castilla les ponen escrúpulo en este trato, rogándoles que se informen de los teólogos de allá, y les han respondido: “¿Pensáis que tenemos acá otro

derecho u otra teología? Lo que allá dicen, decimos, y nos parece peor, como a personas que nos consta más la maldad que pasa”.

En lo que toca al rey de Portugal, digo que me complace que sea rectísimo y tenga crédito de ello, y creo que cuanto es en sí, él y los de su consejo hacen y proveen lo que conviene. Mas mucho es lo que los reyes mandan y poco lo que los vasallos, en caso de que puedan obtener interés, obedecen. Y podríamos probar esto con ejemplos evidentes y patentísimos de grandes calamidades que en nuestras Indias se han hecho so pretexto de que los Reyes Católicos las aprobaban, siendo la verdad que siempre las abominaron y detestaron.

En fin, sé decir que cada uno ha de dar cuenta de sí ante la Divina Majestad, que todo lo sabe y ve, y para nadie será consuelo ver consigo padeciendo a su compañero, y también sé que aun en esta vida lo mal ganado, tanto ello como su dueño, se pierden. Y esto dicen y testifican todos: que es *rara avis in terris* el hombre que medra o ha medrado en trato de negros, que, o nunca llegan a prósperos, o su prosperidad les dura poco, que es señal de que la abomina Dios, pues tan clara y prestamente la castiga.

Dudan muchos de los que aquí en Sevilla venden y compran negros por menudo para destinarlos al servicio doméstico. Mas yo no tengo qué decir, pues solo profesé en este capítulo tratar de los mercaderes que los sacan de Cabo Verde o de las costas, donde se comienza a cometer el mal en gruesas partidas, acerca de lo cual he dicho lo que entiendo, después de platicado, disputado y conferido con buenos letrados, así en Salamanca, en México y aquí. En este otro negocio que pasa en este río y toca a toda la ciudad, ni lo apruebo ni lo repruebo aquí, ni quiero decir sobre ello más de un refrán que dice Plutarco *in de republica*, maestro del gran Trajano: cuando la fuente está dañada, no suele ser sana, sino siempre sospechosa y enferma, el agua que de ella sale y que por los arroyos viene. En lo demás, que cada uno consulte a su confesor.

Capítulo XXII

De las baratas

Otro mar de fraudes son las baratas que aquí se practican, una tela y trama tan enmarañada y tan mal tejida que no hay otro ingenio para destejerla sino como hizo Alejandro con el nudo ciego de Corinto: romperla. Y para que no nos metamos en ella nosotros, será menester que en pocas palabras digamos con claridad mucha sentencia. El origen de este negocio es y fue la necesidad de dineros en que muchos se ven, que no se pueden obtener al cambio por ser los plazos tan cortos, siendo necesario que sean muy largos, y, por temer que, andando en cambios y recambios, de feria en feria, perderán más que tomando una barata, acuerdan hacer una de estas, con la que sacar la cantidad de moneda que necesitan en el presente. La sustancia de esta consiste en comprar cantidad de ropa fiada y venderla luego al contado por tanto menos de lo que vale, de modo que el bajo precio convide a todos a comprar. Así, perdiendo el veinticinco o treinta por ciento, hallan dinero con el que valerse entonces. Este es el trato y la primera especie que en él hubo, la más llana y segura.

Digo, por ir escribiendo claro, que el que haga uno una barata, en caso de que le mueva justa necesidad —y siempre, creo, le mueve y le obliga, ya que, si de otra manera pudiese, no perdería— y se haga llanamente, esto es, comprando la ropa por sus precios justos y vendiéndola en público bajando lo que pareciese conveniente, no es pecado. Por parte del que toma la barata, está claro, pues no hace a nadie agravio, antes bien, una buena obra, recibéndola muy mala.

De quien hay gran escrúpulo en estos negocios es del mercader que la fía, que ordinariamente, por fiarla, cobra mucho más de lo que vale. Como ve al pobre necesitado y con la soga, según dicen, a la garganta, hinca la lanza hasta el regatón, así en los precios como en darle ruin mercadería o la que no puede vender, por cuya razón viene el infeliz a perder mucho más de lo que perdería —todo maldad tiránica y detestable.

También, no deja de haber algún escrúpulo respecto a los que compran de la barata, si, por conocer la necesidad del pobre, le quitan del precio que vale, incluso en este género de venta. Esto es comprar con crueldad y lo otro, vender con injusticia: todo malo, aunque lo uno peor que lo otro. Y es imitar, en efecto, la fábula del viejo vicioso, en la que la mujer legítima le arrancaba las barbas negras, para que, viéndose tan cano, tuviese vergüenza, y la manceba le sacaba las blancas, para que

no la tuviese; así, al poco tiempo, quedó bien rapado. Aunque sea una fábula, es provechosa, porque estas fábulas doctrinales y significativas las inventaron los sabios para que se entendiesen algunas verdades que representan.

Conforme a esto, entre el que vende la ropa y se la compra y el corredor de lonja que les ayuda, queda el triste pelado y sin hacienda. Y por esto creo que permite Dios muchas veces que vengan quiebras y que pierdan tenderos y extranjeros interés y capital. Pero, como dije arriba, si ello se hiciese llanamente, de manera que el vendedor vendiese por justo precio y quien compra, aunque lo hiciese barato, diese por ello lo que buenamente vale, de acuerdo al modo en que en aquella clase de venta se suele vender, esto es, según suele valer de barata, se podría tolerar. Y no en balde dije arriba «vendiendo la ropa en público», porque esta es una de las causas que más sanean la conciencia de los que compran y del corredor que las hace, a saber, que sea la venta pública y que lo sepan, si fuese posible, todos los que compran aquel género de mercadería, o los más de ellos, porque, haciéndolo así y dándolo al que más diese, hay más seguridad en la conciencia del comprador y, como dije, del corredor que entiende en ello, suponiendo que también en la venta haga lo posible para que en el precio no sea agraviado el que la toma.

Hay otra especie de barata que llaman infernal, cuando el mismo que da la ropa fiada la vuelve a tomar él y paga al contado veinticinco o treinta por ciento menos del precio por el que vendió, y muchas veces sin que haya salido de su casa o tienda la mercadería. Y no faltan en estos negocios tan merecedores de escrúpulo e ilícitos algunos corredores que se entrometen y andan por medio para concertarlos, los cuales, es cosa averiguadísima, que todas las veces que tercián por parte del que peca en el contrato, agravando al otro, pecan ellos también mortalmente e incurrén en obligación de restituir el daño, si el principal no lo restituyera; pero, cuando van de parte del paciente, haciendo por él todo lo posible, así en la venta como en la compra, lo pueden hacer, como lo podría hacer la misma parte necesitada.

Estas baratas ordinariamente se suelen hacer de esta forma: el que está en necesidad dice al corredor «Tengo menester de mil ducados a pagar de aquí a un año o más; buscádmelos». El corredor busca quien dé ropa fiada por aquel tiempo y, por otra parte, quien la tome y compre al

contado, con pérdida de tanto por ciento, y se provee de los mil ducados con aquella partida.

Este contrato es lícito con las condiciones arriba dichas, pero, tal como se hace las más de las veces, resulta injusto y usurario. Injusto, por los precios excesivos que cobran. Usurario, lo uno, porque este exceso se explica por el tiempo que fían, causa que en todos corre; lo otro, para el caso particular de los que vuelven a tomar ellos mismos la ropa, porque, en efecto, dejadas aparte palabras y máscaras, no es otra cosa sino prestarles los mil ducados y cobrarles el montante de la pérdida en concepto de interés. Suelen alegar que, como otro se la ha de comprar, la pueden comprar ellos y que incluso le hacen servicio, pues excusan de esta manera que no se sienta ni se sepa su falta, ya que, en verdad, no deja de perder crédito quien la toma si no está muy bien fundado en hacienda. Mas, ciertamente, no tienen la misma licencia ellos que los otros para comprarla, lo cual parece bien claro en que, al mismo pueblo, sin mucha filosofía, con solo lumbre natural, le parece muy mal el volverla a tomar, y los tienen en no buena opinión, mientras que no condenan ni reprueban a cualesquiera otros que la compran. Lo cual debería bastarles como argumento de que no es lícito para todos.

Causa enojo semejante negociación, la cual tiene muy mala apariencia y, por ventura, sustancia. Quiero decir que ni de dentro ni fuera tiene cosa sana, ni que bien parezca. También, como arriba decíamos, una de las cosas que sanea las baratas es cuando se vende en público y muchos lo saben, para que acudan más y se pueda vender por mejores precios, y no que solo el corredor y el minorista lo sepan.

Así, digo en resolución que este negocio es muy torpe, porque, generalmente, está prohibido que el mismo que da la ropa la tome, especialmente sin haberla realmente entregado, sino que todo pasa de palabra, no por venta real, por lo que se trata de una real y manifiesta usura, y por tal, se la condena. Si acaeciese, habiendo vendido su ropa, que la viese después en tienda o almoneda expuesta a la venta, no habiendo ningún concierto secreto en ello, ni temiendo infamia, bien podría comprarla como cualquier otro del pueblo por el precio que los demás la compran. No tendrá culpa, si no la tuvo en la venta que hizo cobrando más de lo que valía por fiarla. Aunque lo mejor es dejarlo del todo, por los grandes males que en ello se mezclan, los cuales advirtió el

reino y así Su Majestad lo prohibió en las leyes reales de esta forma (ley veintidós, título II, libro quinto):

“Ningún mercader, ni platero, ni corredor, ni otras personas que intervienen en sacar o en tomar en fiado plata u otras mercaderías para otras personas y tornan a recobrar en bajos precios la dicha plata o mercaderías, por dar el dinero al contado, mandamos que los dichos mercaderes, por sí ni por otras interpósitas personas, directa ni indirectamente, no tornen a recobrar lo que así dieren en fiado, so pena de perdido y pierdan los oficios y más cincuenta mil maravedís”.

Lo tercero, suelen algunos corredores en este negocio de baratas ser principales y terceros de ella de esta manera: se conciertan con un mercader para tomarle cincuenta o cien fardos de Ruán a tantos maravedís la vara, a pagar a un año, con la condición de que, si dentro de un mes o dos le diesen ditas a su contento que se obliguen a pagárselos, queden ellos fuera de la obligación; y luego buscan personas necesitadas de dinero y que busquen barata y se conciertan con ellos, que se la darán con veinticinco o treinta por ciento de pérdida, y hacen que queden obligados a aquellos de los que eran los lienzos, zafándose ellos por esta vía, y, por otra parte, venden la ropa a quien la quiere comprar al contado, procurando dársela con solo el quince o veinte por ciento de merma. De modo que, además de su corretaje, ganan cinco y seis por ciento en todo, y en todo pecan, a saber, en corretaje y ganancia. Corretaje, no lo podían llevar, pues trataron el negocio como principales, no como terceros. Ganancia, no la pueden tener porque no pueden ser principales, sino corredores, según luego veremos. Así que, por ser en el trato lo que no podían ser y por no ser los que debieran ser, no pueden ganar nada. Mas ellos, no atendiendo a estas razones verdaderas, ganan mucho contra toda justicia. Y son personas a quienes se puede hablar con retruécanos y cifras, porque comúnmente pecan aún de ingeniosos y agudos. Alegan, para poderlo hacer, que ellos se pusieron a riesgo de perder, en caso de que el que la pagó al contado no se hubiera contentado con aquellos precios.

El fraude es asaz enmarañado y diabólico. Lo primero, a ellos les está vedado comprar ninguna ropa con la que tratan para venderla, como no sea solamente para gastarla en su casa, por muchos inconvenientes que, de lo contrario, según la experiencia, se siguen y que son grandes. Lo otro,

ni remotamente corren riesgo en semejantes contratos, porque antes de que se concierten con los primeros, tienen ya ellos quien tome la barata y quien la pague al contado, e incluso hechos los precios; y, si no lo tienen, los toman a tales y a coyuntura que nunca pierden y siempre ganan y van seguros. Lo otro, que habiendo de estar el corredor siempre en favor del caído (la única forma lícita de tratar con estas baratas), en este caso está en favor del que vende fiado por más de lo que vale, y él lo hace a su vez, y aun él mismo es ya parte principal de ello, puesto que compró y toma la ropa para sí. Y así, como hombre interesado en ello, come las entrañas al que hace la barata, haciéndole entender del cielo cebolla. Y, en fin, es una mixtura y conjunción abominable ser tercero y principal, ser juez y acusador, ser parte y testigo, y cosa tan patentemente ilícita que las mismas leyes civiles la vedan con estas palabras:

“Mandamos y defendemos que ningún corredor de lonja, ni de bestias, ni otras mercaderías, así muebles como raíces, osen comprar para sí ningunas heredades, bestias, ni mercaderías, ni otros bienes muebles ni raíces cualesquiera que les dieren a vender, por poco ni por mucho precio, por sí ni por interpósitas personas, so pena de perder el oficio más cincuenta mil maravedís”.

Otra cuarta especie hay de barata —y otras cuatro mil habrá si se les antoja a mercaderes y corredores—, que es dar dinero o ropa a pagar en Indias, obligándose el principal y dando fiador, de modo que, si no se pagase allá, lo pagará aquí. Y dice quien lo da que corre el riesgo de ello en algún navío donde va el que lo recibe. Este es un embuste risible que han inventado y que propiamente es cambio infernal, según los precios que cobran. Y porque trato largamente de ello en el tratado de cambios que tengo dicho, no pongo aquí resolución ninguna.

Lo que se saca en limpio en esta materia de baratas es lo que atrás tengo apuntado: que, según hoy se hace, incurren las más de las veces en pecado y obligación de restituir dos personas: la una, el que da la ropa por los excesivos precios por que la vende; la otra, el corredor por la poca fidelidad y verdad que guarda y trata en calidad de tercero.

Capítulo XXIII

Del pasaje de Europa a las Indias Orientales y Occidentales

En este último capítulo sería lícito y por ventura provechoso mostrar un poco de escrúpulo hacia este pasaje tan peligroso desde Europa a Indias, y tan poco temido; examinar si es seguro en conciencia pasar indiferentemente por solo antojo y codicia, o si son necesarias algunas causas urgentes para justificar este arriesgar patentemente la vida; que no es negocio tan averiguado el embarcarse de mil en mil en cada flota, ni es ostentación de ingenio mostrar que, muchas veces por lo menos, se trata de una gran temeridad, no moviéndoles a ponerse en tan gran peligro ningún fin grave ni honesto.

Bien sé yo que de ambas cosas, esto es, del ir en persona y del negociar en tierras distintas, a dos mil leguas de mar, predicaría san Ambrosio en esta iglesia grandes cosas, si, igual que fue arzobispo de Milán, lo hubiera sido de Sevilla, y viera este río tan lleno de naos, este muelle, este entrar y salir flotas para Indias y volver de allá, y oyera, como oímos cada día, grimosas pérdidas y naufragios de hacienda y gentes, que, de doscientos en doscientos, perecen y se ahogan. No podría dejarnos de dar claramente a entender con eficaces razones que es inaudito nuestro atrevimiento, porque desde la creación del orbe hasta acá jamás hombres navegaron tan largo como los españoles navegan, y, si no espantara las orejas, cerraría al menos los ojos y taparía la boca a los que en estas gradas con tanta frecuencia hinchén los aires con clamores y lloro de sus desastres marinos, por cuanto juzga el sacro doctor suma locura que los hombres aren la mar, habiéndolos Dios formado de tierra, animales para vivir en tierra, y situado a un lado las aguas que antes la cubrían para hallarles su hábitat natural. «Ten vergüenza», dice Isaías que dice la mar a Sidón, ciudad, como afirma el mismo texto, de muchos mercaderes y gran trato, y repréndelos la mar por meterse tanto en sus peligros: voces y queja esta, dice San Ambrosio, de este elemento, ya cansado de sufrirlos, cuando no debiera sufrir ni sustentar sino su pescado. La misma Sabiduría se admira de la navegación y no sabe, aun siendo Salomón, cómo escapan de tal peligro. Y es mucha la desconsideración de algunos que se lanzan a él por levisimas causas y motivos, tanto más atrevidos y reprehensibles en su navegación que Leandro en su pasaje o Ícaro en su vuelo, según fabulan los poetas, ya que, en realidad, es mayor y más peligroso el mar Océano que aparta las Indias de Europa que el estrecho del Helesponto que divide a Sestos de Abido.

Merecidamente, cierto, padecen todos sus infortunios, mayormente los mercaderes de esta ciudad que despachan naos y urcas con grandísima barbaridad; y a nadie parezca pesado el término, que es muy blando si se mira el hecho. Lo primero, despachan navíos y carabelas, cascos muy pequeños y solos por un mar Océano tan vasto, soberbio y temeroso, por unos golfos tan largos y amplísimos, que, antiguamente, solo nombrarlos espantaba; lo segundo, en lo crudo del invierno, por noviembre, diciembre y enero, hay un tiempo tan duro y tempestuoso que ni por tierra se camina, por sus tormentas de lluvias y hielos, no habiendo distinción más célebre ni notoria en las historias que entre el tiempo de navegar y el de invernarse; qué naos en invierno no están con veinte anclas amarradas dentro del puerto, y no hay quien con razón no tema furia indómita de los vientos. Cuatro meses en el año dicen las leyes que cierren los puertos las ciudades marítimas, porque es tanta la bravosidad de las ondas que aun en tierra no se tienen por seguros sino cerrada la puerta de mar. Pero el apetito de bienes arrebatada de tal modo el corazón y la mente de estas gradas que, olvidados del tiempo y sus efectos naturales, echan por esta barra las naos tanto en invierno como en verano.

En otros tiempos, y en los nuestros también cuando moderan las gentes sus pasiones, por gran hazaña se tendría navegar en invierno, y por medio milagro llegar a salvo adonde van. Y cuánta razón tengan ellos en esto, sin ninguna razón nuestros mismos infelices sucesos nos lo muestran, que aun este año partieron seis naos por noviembre y diciembre y todas se perdieron en Gran Canaria y Cabo Verde, y sesenta se perderían si sesenta partieran. Y lo peor de todo es que aun compran con un excesivo precio su perdición, ya que, como está vedado que salga nao, sola o en compañía, en este tiempo, por medio de dineros y joyas que dan a los cortesanos, importunan a Su Majestad para que les dé licencia para salir, repugnando su ley civil y la natural. E igual que no tienen en cuenta el tiempo a la partida, tampoco toman precauciones a la llegada, habiéndose de proveer lo uno y lo otro con sumo consejo, porque las costas de aquellas partes son muy peligrosas y cerradas, especialmente si reinan huracanes y nortes, tempestad mortal e inevitable. Así, les sucede muchas veces lo del refrán: que se ahogan casi en la orilla, pese a haber nadado primero un gran trecho. Se pierden muchas naos allá a la entrada de los puertos, habiendo navegado un mar tan inmenso. La cordura de

los pasados ha hecho locos a los presentes. Hace ahora treinta años, era muy raro que se perdiera un navío, porque partían en buena coyuntura, y que les fuera tan bien entonces los ha hecho sentirse tan seguros, y ha raído tanto del corazón el temor a la mar, que no rehúsan partir tras haber despachado al comienzo o a la mitad del invierno, y llegar allá acaso como cayeren las pesas —desorden que no pueden no llevar muy a cuestras y costarles muy caro, como ya lo comienzan a sentir.

No entiende esta gente cuán verdadera y general es la sentencia de Hesíodo, autor griego, cuando dice «Solo el necio ignora que la mitad es más que el todo», regla que más la enseña la experiencia que las palabras, pero que, pese a la contradicción de vocablos, es una doctrina admirable, dicha con sutileza e ingenio. Que en estos negocios civiles más es la mitad que el todo, porque quien se contenta con una mediana ganancia no se arroja cegado por su codicia a peligrosos aprietos; antes bien, con la seguridad que siempre busca, va continuando y aumentando su moderado interés. Mas quien quiere todo se mete por conseguirlo en peligros tan apretados que se deja necesariamente parte de la misma inversión y caudal; a estos les sería mucho más útil cortar por medio su avaricia. Si los mercaderes pretendiesen ganar poco, les sería este poco más que el mucho que ahora desean; cargarían al contado, partirían con buen tiempo, serían allá mucho mejor recibidos y, con tales medios, habría muy raras pérdidas. Mas, cuando no hay moderación en el desear, no hay modo en el negociar, y el negocio desafortunado no puede no precipitar al tratante en lo profundo de la pobreza, porque para todos, para mercaderes y compradores, cambiadores y banqueros, aseguradores y almorzarifes, es muy provechosa la regla de Hesíodo; aunque de una forma muy propia se aplica a príncipes y señores que ponen pechos y tributos a sus vasallos, los cuales deben entender que la mitad de lo que ellos querrían les será siempre más y mejor que el todo, so pena de convertirse, si así no lo entienden, en aquellos a los que se refiere el refrán en la primera parte: que solo el necio lo ignora. No es seguro el caudal —volviendo a nuestro propósito— del mercader que, tratando por la mar, no tiene en cuenta el tiempo, debiendo salir solo cuando el viento corra blando y la mar está echada, con lo que el viaje será apacible y la llegada, sana.

Por ello, este navegar a todos horas sin temer cosa tan temible, este echarse en brazos del cielo y dos elementos tan horribles, muestra

que estos hombres están entregados a su codicia y que, si incluso de lo natural que tienen ante los ojos se descuidan, cuánto más de lo divino y espiritual. Y como el vicio es ciego, en su mismo camino yerra, y donde más enciende el apetito de ganancias, allí causa mayores pérdidas y muertes desafortunadas. De aquí proceden las calamidades casi perpetuas que sentimos y lloramos de naos y gente que sin número y cuento se pierden, en esos alacranes en los jardines, en la Florida, en las islas, en esos arrecifes de Guazagualco y Campeche, porque un deseo exorbitante de riqueza no permite con su apresuramiento desvariado guardar tiempo ni sazón a los negocios, sin lo cual nunca suceden prósperamente. Y si con moderación ejercitasen su arte, evitarían fácilmente estos inconvenientes, que son grandes, junto con otros mayores que callo, muy anexos a la avaricia, mayormente teniendo tan segura su ganancia y siendo tan estable la ocasión y oportunidad de ganar como lo son las Indias, que no se menearán de su lugar, ni dejarán en muchos siglos de tener menester de casi todos los géneros de ropa que ahora se cargan hacia allá.

Y, en verdad que, igual que les ha ido mal por no seguir nuestro consejo, temo grandemente que les acaezca lo que un sayagués —aunque en esta sentencia fue mucho más que cortesano— dijo a un mercader salmantino que, de muy próspero, por no ser moderado en sus negocios, vino a muy pobre. Díjole, viéndole vivir después en gran lacería: “Compadre, yo os doy mi palabra de que, cuando el hombre no se pone regla, ella sola se pone”,

La venta y compra es un negocio tan común, y el arte del mercader un trato tan universal que, aunque hayamos dicho al parecer no poco, queda mucho por decir, a saber, todo lo que toca a usuras y ventas usurarias, así manifiestas como paliadas, de lo cual tratamos extensamente en el capítulo noveno del opúsculo quinto, y en el decimocuarto y decimoquinto del sexto —todo el gran golfo del cambio. A propósito cercenamos en este opúsculo lo que el mercader suele practicar en estas materias, difiriéndolo hasta los otros, porque para que se entendieran era necesario descubrirlas de raíz, cosa que, si no es en su propio lugar y tiempo, no se puede hacer.

Así, tratamos aquí solamente lo que era propio de mercaderes, dejando para los siguientes opúsculos lo que le es común a él y a otros

muchos negociantes. Mas, de lo que en este solo dijimos, se colige fácilmente cuán verdadera es la sentencia de los santos que se puso en el capítulo segundo: que ciertamente es muy peligrosa la mercadería por las muchas ocasiones que ofrece para violar la rectitud y justicia; y cuán extrema necesidad tiene el mercader de tomar siempre el camino que le enseñaron los varones doctos, porque el suyo, para el alma, es fragoso y, para su codicia, espacioso y deleitable; y, finalmente, cuán obligado está a gustar y saborear continuamente, si quiere salvarse, lo que le pareciese de mal gusto, porque lo que es sabroso a su paladar le es en extremo dañoso. En estos pocos documentos se le ha mostrado en confuso la senda, casi como diciéndole los pasos y jornadas principales, mas atraviesan tantos caminillos y veredas que necesitan no alejarse de un letrado de ciencia y conciencia, que es la guía. Alguna lumbre tendrán entendiendo este opúsculo, especialmente si prosiguen los que se siguen, mas no basta con ella para que vean todos los malos pasos. Y en esto entenderán cuánto deseo tengo de su verdadera utilidad, pues más quiero disminuir la autoridad de mi obra que asegurarlos peligrosamente con ella.

DEO GRATIAS



newdirection.online



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)



978-2-87556-102-3