



UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

documentos  
de  
trabajo

Documento de Trabajo 03-05  
Serie de Hist. Económica e Instituciones 04  
Febrero 2003

Dpto. de Hist. Económica e Instituciones  
Universidad Carlos III de Madrid  
Calle Madrid 126  
28903 Getafe (Spain)  
Fax (34) 91 624 9574

## LA MONEDA DE VELLÓN Y SU INFLUENCIA EN LA NEGOCIACIÓN DEL CRÉDITO DE LA MONARQUÍA DURANTE EL SIGLO XVII\*

Carlos Álvarez<sup>+</sup>

### Resumen

Este trabajo muestra la estrategia de la Corona y de los agentes financieros en la negociación del crédito en un marco de gran incertidumbre sobre el valor real de los medios de pago. Dicha incertidumbre estuvo causada por la existencia de una moneda de cobre continuamente alterada por la Monarquía. A la inestabilidad derivada de la moneda fiduciaria se le unió el empeño de la Monarquía en mantener un precio máximo en el cambio vellón-plata completamente alejado de su precio real de mercado.

La moneda de vellón fue utilizada por la Monarquía para incrementar sus recursos en el siglo XVII de cara a la negociación del crédito, pero en cuanto perdió su reputación como instrumento de cambio, se convirtió en un serio obstáculo al negociar con los banqueros. Sin embargo, como a pesar de las grandes incertidumbres que generaba la moneda, ambas partes estaban muy interesadas en mantener una estrecha relación en torno al crédito, tanto la Corona como sus banqueros adoptaron diferentes estrategias que les permitieron continuar sus negociaciones.

**Palabras Claves:** Sistema monetario de Castilla, moneda fiduciaria, moneda de vellón, crédito.

---

\* El autor agradece las valiosas sugerencias que ha recibido de José I. García del Paso y E. M<sup>a</sup> García Guerra y a los participantes del Seminario Internazionale di Studi: Le Forze del Principe. Risorse, Strumenti e Limiti nella Pratica del Potere Sovrano nei Territori della Monarchia Asburgica, Pavia (Italia). Investigación financiada por el Ministerio de Educación y Cultura (Grant EX2001-10862383).

<sup>+</sup> **Álvarez**, Departamento de Historia Económica e Instituciones, Universidad Carlos III de Madrid. E-mail: canogal@clio.uc3m.es

## LA MONEDA DE VELLÓN Y SU INFLUENCIA EN LA NEGOCIACIÓN DEL CRÉDITO DE LA MONARQUÍA DURANTE EL SIGLO XVII

La alteración de la moneda ha sido siempre un recurso de los gobiernos para cubrir déficits presupuestarios o ayudar a conseguir los objetivos de sus políticas económicas. En el caso de Castilla en el siglo XVII, la moneda fue un instrumento más del sistema que debía sostener la defensa de su política exterior. El estudio de sus manipulaciones ilustra las dificultades que pueden encontrar las decisiones políticas a la hora de imponer sus criterios por encima del funcionamiento de los mercados, independientemente de la época y del contexto socio-cultural del momento.

Anteriores trabajos han puesto de manifiesto los graves problemas inflacionistas causados por la moneda de vellón en Castilla<sup>1</sup>, así como los mecanismos monetarios o el resultado de algunos intentos de reforma<sup>2</sup>. Recientemente se ha tratado el estudio del vellón en el ámbito de la negociación crediticia, poniendo de manifiesto el fracaso de la política de regulación al tratar de impedir un incremento en el precio de las provisiones<sup>3</sup>. Este trabajo profundiza esa investigación, aportando mayor información documental sobre la negociación del crédito entre los banqueros y la Corona española en un contexto en el que se defendía la existencia de un precio máximo oficial de la plata alejado del precio real de mercado. Además tratamos de explicar las estrategias adoptadas por ambas partes en dicha negociación para reducir la incertidumbre que generaba una moneda cuyo valor fluctuaba con gran rapidez.

Las principales fuentes de este trabajo son las consultas del Consejo de Hacienda del Archivo General de Simancas, donde se recogen los términos de negociación entre los banqueros y la Real Hacienda. Esos documentos nos permiten confirmar con evidencias históricas la

---

<sup>1</sup> E.J. HAMILTON, *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Barcelona 1983. E.J. HAMILTON, *Inflación monetaria en Castilla, 1598-1660*, in *El florecimiento del capitalismo*, Madrid 1984, pp. 59-102. A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid 1960. F. SERRANO MANGAS, *Vellón y metales preciosos en la Corte del rey de España, (1618-1668)*, Madrid 1996. E. COLLANTES PEREZ-ARDA y J.P. MERINO NAVARRO, *Alteraciones al sistema monetario de Castilla durante el reinado de Carlos II*, in <<Cuadernos de Investigación Histórica>> n° 1, (1977), pp. 73-98. A. MOTOMURA, *The Best and Worst of Currencies: Seigniorage and Currency Policy in Spain, 1597-1650*, in <<The Journal of Economic History>>, vol. 54, n° 1 (1994), pp. 104-127. A. MOTOMURA, *New Data on Minting, Seigniorage and the Money Supply in Spain (Castile), 1597-1643*, in <<Explorations in Economic History>>, 34, (1997), pp. 331-367. E. M<sup>a</sup>. GARCÍA GUERRA, *La moneda de vellón: un instrumento al servicio de la fiscalidad del Estado moderno castellano. Las Cortes. Un foro de oposición*, in <<Cuadernos de Historia Moderna>>, n° 21, (1998), pp. 59-101.

<sup>2</sup> J.I. GARCÍA DE PASO, *La estabilización monetaria en Castilla bajo Carlos II*, in <<Revista de Historia Económica>>, n° 18/1, (2000), pp. 57. J.I. GARCÍA DE PASO, *The 1628 Castilian Crydown: A Test of Competing Theories of The Price Level*. Manuscrito, Universidad Complutense, Madrid 1999. J.I. GARCÍA DE PASO, *Expectations and Unsuccessful Monetary Reforms: The 1627-28 Castilian Deflationary Program*, Manuscrito, Universidad Complutense, Madrid 2000.

adecuación de las estrategias de dichos agentes a las predicciones de la teoría de regulación de precios.

En primer lugar analizaremos los efectos que tuvo el empeño de la Corona por imponer precios máximos al cambio vellón-plata. Los banqueros presionaron para evitar asumir los costes de la inflación del vellón. Poco a poco, la Corona acabó renunciando a fijar un precio máximo cuando negociaba con los banqueros, pues lo contrario hubiera supuesto la imposibilidad de seguir contratando sus servicios. Esto no significó la renuncia a seguir manteniendo un precio máximo de la plata. Al contrario, la existencia de un mercado oficial con el precio controlado fue el marco ideal para tratar con los agentes más débiles, aquellos que no tenían poder para forzar la negociación en términos reales de mercado. Un buen ejemplo fue el pago en vellón de los salarios de los oficiales reales, o el trueque forzoso de la plata que llegaba en las flotas americanas para los particulares. Por último, analizaremos la estrategia de los banqueros y de la Corona a la hora de intervenir en los mercados legal e ilegal de moneda, para intentar controlar la mayor cantidad posible de plata y reducir los riesgos y la incertidumbre de negociar créditos pagaderos en vellón.

### **Los efectos del precio máximo oficial en la circulación monetaria**

La reacción de la Corona cuando se empezaron a notar en los mercados los primeros efectos inflacionistas del vellón consistió en negar que existiese diferencia entre el valor nominal y real de la moneda de cobre en términos de plata, pero cuando la respuesta de los banqueros fue el rechazo completo a dicha moneda, no tuvo más remedio que reconocer la diferencia, y trató de controlarla a su conveniencia.

La primera pragmática fue publicada el 8 de marzo de 1625, y fijó el premio de la plata en un máximo del 10%<sup>4</sup>. La medida afectó directamente a todos aquellos que no pudieron eludir la prohibición. Los primeros en dar la voz de alarma fueron los hombres de negocios que estaban vendiendo juros, alcabalas, vasallos, jurisdicciones y oficios, como compensación por sus créditos. Exigieron que los compradores no pudiesen escudarse en esa pragmática para pagarles en vellón. De poco les servía la compensación estipulada en la pragmática, e incluso un premio

---

<sup>3</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL, *Los problemas del vellón en el siglo XVII. ¿Se consiguió abaratar la negociación del crédito imponiendo precios máximos a la plata?*, <<Revista de Historia Económica>>, nº Extraordinario, 2001, pp. 17-36.

<sup>4</sup> HAMILTON, *El tesoro americano* op. cit., p. 112. Desde entonces se pusieron reparos a todos los débitos con condiciones expresas de ser canceladas en plata, porque eso suponía tensiones que apreciaban ese metal. Archivo General de Simancas (AGS). Consejo y Juntas de Hacienda (CJH). 622. Memorial sin fecha. En las deliberaciones previas a la adopción de esta medida, las opiniones en el Consejo de Hacienda diferían en cuanto al modo de llevarlo a cabo. Una parte abogaba por una tasa del 16%, pero sólo mientras se esperaban los galeones, pues se suponía una bajada del precio en cuanto llegase el tesoro americano. Algunos eran partidarios de fijarlo en un 10% en 1625, 6% en 1626 y 4% de 1627 en adelante. De esa forma se marcaba una tendencia a la baja que contribuiría a romper las expectativas de mayores precios en el futuro, e impediría la acumulación especulativa de plata.

aún mayor, cuando ellos necesitaban plata de inmediato para cancelar deudas que tenían atrasadas en el extranjero.

De igual forma que las tablas de premios publicadas por Hamilton y Serrano Mangas demuestran claramente que, entre los particulares, el precio máximo apenas fue respetado, tampoco lo fue, en términos generales, en el ámbito de la negociación de la Real Hacienda con sus banqueros.

La teoría básica del control de precios describe los efectos que se producen cuando se fuerza el precio de un producto por debajo de su precio de equilibrio. La demanda de ese bien es siempre mayor que la cantidad ofertada, por lo tanto, la mercancía se agota rápidamente<sup>5</sup>. Si no hay limitación y los compradores son libres para comprar la cantidad que deseen en el mercado de precio controlado, entonces compiten entre ellos por asegurar su acceso al producto, provocando colas. Es decir, los consumidores además de pagar el coste monetario, ahora más bajo, empiezan a pagar otros costes no monetarios, que normalmente suponen una mayor inversión de tiempo<sup>6</sup>. Además, cuando la oferta del producto no es controlada por el gobierno, tan sólo su precio, surge de inmediato un paralelo mercado ilegal o mercado negro<sup>7</sup>.

Esto fue lo que ocurrió en el mercado de plata castellana controlado por la Real Hacienda. La plata desapareció con rapidez del mercado legal para refugiarse como ahorro, o para venderse al precio real en el mercado negro. Además, como en el caso del metal precioso, la Real Hacienda no tenía poder para regular la oferta, al no controlar directamente la producción, la regulación contribuyó a expulsar a los metales preciosos del mercado. De hecho, desde 1621 empezó a descender con fuerza el registro de particulares en las flotas americanas<sup>8</sup>. Esto no significaba que la plata no llegase a España, sino que no entraba en el mercado oficial. Los particulares tenían ahora un incentivo mayor para no traer legalmente su plata a la península en las flotas de la Carrera de Indias, ante la amenaza de tener que cambiar su dinero por vellón al precio ficticio que marcase la Real Hacienda cuando llegase a la península Ibérica<sup>9</sup>.

El precio máximo oficial creado artificialmente con las pragmáticas sirvió para justificar el precio impuesto por la Real Hacienda en los contratos de quienes no tenían medios para

---

<sup>5</sup> D. FRIEDMAN, *Price Theory*, Ohio 1986, pp. 392-97. R.S. PINDYCK and D.L. RUBINFELD, *Microeconomics*, New Jersey 1994, pp. 277-304.

<sup>6</sup> R.T. DEACON and J. SONSTELI, *Rationing by Waiting and the Value of Time: Results of a Natural Experiment*, in <<Journal of Political Economy>>, 93-4, (1985), pp. 627-47.

<sup>7</sup> M. MICHAELY, *A Geometrical Analysis of Black Market Behavior*, in <<American Economic Review>>, 54, (1954), pp. 627-37. R.E. GROSSE, *The Economics of Foreign Exchange Black Markets in Foreign Exchange black markets in Latin America*. Westport 1994, pp. 31-47.

<sup>8</sup> ÁLVAREZ NOGAL, *Las remesas americanas en las finanzas de la Real Hacienda. La cuantificación del dinero de la Corona (1621-1675)*, in <<Revista de Historia Económica>>, nº 16/2, (1988) pp. 479-481.

presionar. Esta fue la fórmula empleada por ejemplo, para pagar la dote de la hermana de Felipe IV. La futura reina de Hungría tenía situados 500.000 escudos de plata sobre el servicio de Millones. Aunque debían pagarse en plata, la Real Hacienda se lo entregó en vellón junto a una compensación del 11,36%<sup>10</sup>. Hay que tener en cuenta que, en esos momentos, el cambio oficial estaba fijado en el 10%, pero en el mercado no había forma de encontrar plata por menos de un 20%<sup>11</sup>. La Real Hacienda prefirió conceder una cantidad compensatoria que superaba el premio oficial, para justificar el no asumir su obligación de entregar plata. En este caso se trataba de evitar los costes en tiempo y gestión que hubiera supuesto el cambio.

### **La negociación del cambio vellón-plata entre la Monarquía y sus banqueros**

Aunque la Corona intentó imponer la regulación del precio del cambio en todas las negociaciones, los banqueros no se lo permitieron. Algunos se negaron a seguir ofreciendo sus servicios si no se facilitaba el acceso a la plata, por lo que la Real Hacienda no tuvo más remedio que ser flexible. La Corona cedió en función de la urgencia de las provisiones y de la importancia de los agentes.

Se pueden identificar dos grandes fases en la negociación del precio del cambio en los contratos de crédito<sup>12</sup>. Las dos fases se distinguen tanto por la fuerza de la Corona para imponer sus condiciones, como por las estrategias de los banqueros para asumir o aceptar los costes del vellón.

#### a) Contratos con precios fijos por encima del premio oficial.

En una primera fase, sobre todo a partir de la primera crisis inflacionista del vellón en 1624-25, la Corona aceptó en los contratos un precio del cambio por encima del establecido en las pragmáticas, siempre y cuando éste permaneciese fijo una vez acordado. Si el premio subía después de firmar el contrato de crédito, el banquero sufría pérdidas y tenía que buscar compensaciones en posteriores negociaciones.

---

<sup>9</sup> MORINEAU, *Gazettes hollandaises et tresors americains*, in <<Anuario de Historia Económica y Social>>, nº 2, (1969), pp. 289-363, y nº 3, (1970), pp. 139-211.

<sup>10</sup> AGS CJH 665. Consulta, 8/12/1629.

<sup>11</sup> SERRANO MANGAS, op.cit, p. 65.

<sup>12</sup> Tradicionalmente se ha usado la palabra “asiento” para referirse a los contratos de crédito negociados entre la Corona y los banqueros, pero el “asiento” no fue más que uno de los tipos de contrato. Otro de los sistemas que utilizó la Corona para financiarse fue la “factoría”. Además, en la propia documentación, el término con el que se hacía referencia a la negociación crediticia, con independencia del tipo de contrato, fue el de “provisiones”.

Aunque esta fue la práctica más generalizada, los contratos más importantes y urgentes consiguieron cláusulas y condiciones mucho más favorables para el banquero. Así por ejemplo, las licencias de trueque que daban libertad para cambiar el vellón en el mercado negro, sólo se generalizaron a partir de 1640, en una segunda fase, pero ya existían en esta primera etapa. En noviembre de 1631 Octavio Centurión firmó un asiento en el que se le concedía un premio del 15%, cuando el oficial era del 10%, y además se le dio permiso extraoficial para trocar plata a cualquier precio, sin ser castigado por ello. Centurión era uno de los grandes factores de la Corona, por lo que el coste corría por cuenta de la Real Hacienda. Bartolomé Spinola recibió el mismo trato por tratarse del Factor General del rey entre 1627 y 1643.

En el mes de diciembre de 1625, apenas dos meses después de establecer el tipo de cambio en el 10%, la Real Hacienda negoció con asentistas portugueses el envío a Lisboa de 50.000 ducados de plata, concediéndoles ya un premio del 50%<sup>13</sup>. Lo mismo ocurrió en los asientos de Provisiones Generales firmados ese mismo año<sup>14</sup>. Unos meses después, en abril de 1626, la Real Hacienda también permitió que algunos asentistas cambiasen su vellón al precio que encontrasen en el mercado.

No sólo los banqueros disfrutaron de precios diferentes de los marcados por la ley. Otra concesión que demuestran la ineficacia de la pragmática del precio máximo oficial, fue el permiso que se concedió a las Diputaciones para el consumo del vellón entre el 27 de marzo de 1627 y el 7 de agosto de 1628, eximiéndolas de cualquier límite para trocar vellón<sup>15</sup>.

Para no verse obligada a reconocer la ineficacia de su política de control del premio, la Real Hacienda intentó mantener en secreto gran parte de estas negociaciones sobre el cambio vellón-plata. Por ejemplo, mientras se negociaban las Provisiones Generales de 1629, tras la renuncia dos años antes a seguir acuñando vellón, y sobre todo, tras el resello llevado a cabo aquel año, se esperaba que el premio de la plata descendiese. Sin embargo, a finales de 1628 llegó a Madrid la noticia de que la flota de Nueva España y su tesoro había sido capturada por los holandeses. Eso supuso que, además de que la Real Hacienda perdía ese año las mejores consignaciones para negociar su crédito, se produciría una grave escasez de plata en el mercado, agravando sus tensiones con respecto a la moneda de cobre. La pérdida de esa flota y el retraso de los galeones de Tierra Firme provocarían una fuerte apreciación del metal precioso. De hecho, los genoveses se apresuraron a anunciar que sólo entrarían en los asientos si se les concedía un premio de cambio vellón-plata similar al del mercado.

---

<sup>13</sup>AGS CJH 628. Carta de Duarte Fernández, 31/12/1625.

<sup>14</sup>AGS CJH 621. Asiento, 16/01/1626.

<sup>15</sup> HAMILTON, *Inflación monetaria* art. cit., p. 95 nota 151.

El Consejo de Hacienda temía los daños que, de aprobarse esta medida, podían producirse sobre la política de contención del premio, pues renunciar a ella podía “ser destrucción de todo lo reformado”<sup>16</sup>. Lo lógico era que los hombres de negocios, una vez libres de ataduras, compitiesen entre ellos en el mercado para conseguir la plata, provocando que su precio se disparase aún más, beneficiando a los especuladores.

El Consejo de Hacienda estimaba tres tipos de daños si aceptaba las exigencias de los financieros. En primer lugar, la Real Hacienda perdería el dinero que costase el trueque llevado a cabo por los hombres de negocios, pues éste correría de su cuenta. En segundo lugar, a consecuencia de los movimientos especulativos propios del mercado, el premio subiría afectando a todo el mercado. De esta forma, los trueques que debía realizar ordinariamente la Real Hacienda al margen de la negociación de los asientos, también serían mucho más caros. En tercer lugar, el Consejo ponía de manifiesto que la negociación del crédito se podía convertir, a causa del desastre de las flotas, en un grave peligro para la economía castellana, “con perjuicio universal de los comercios públicos”<sup>17</sup>.

Este conflicto se pudo solucionar parcialmente gracias a un acuerdo secreto suscrito entre el Conde Duque y algunos banqueros, entre los que se encontraban los portugueses recién incorporados a las finanzas de la Monarquía. Octavio Centurión, Pablo y Agustín Justiniano, y Nuño Díaz Méndez de Brito aceptaron un cambio del 15%, el 10% permitido por la pragmática como tipo máximo y un 5% más que se les pagaría de forma oculta, sin quedar reflejado en el texto de los asientos<sup>18</sup>. Ese 15% fue lo único que asumió la Real Hacienda, aunque en esos momentos el precio real de la plata sobre el vellón estaba entre el 24 y el 30%. Lo que inicialmente era una concesión secreta, pronto fue conocida por el resto. Duarte Fernández, Manuel de Paz, Simón Suárez, los hermanos Pereira y Juan Núñez Saravia exigieron todos el mismo trato. El Consejo también les concedió ese 5% adicional de forma extraoficial, para que “en lo público no sonase la reducción más que a los dichos 10%”<sup>19</sup>. Los banqueros lusos también recibieron del Conde Duque la promesa de que el rey les concedería una serie de mercedes “no de hacienda, porque ésta ellos se la sacan por los contratos, sino de honores, que se entenderá en el Reyno de Portugal”<sup>20</sup>

---

<sup>16</sup>AGS CJH 632. Consulta, 21/11/1627.

<sup>17</sup>AGS CJH 656. Consulta, 15/02/1629.

<sup>18</sup>Ibidem. El rey acabó felicitando al Consejo de Hacienda y al Conde Duque por su buen trabajo a la hora de solucionar de forma tan conveniente un problema tan grave como era la firma de esos asientos

<sup>19</sup>AGS CJH 701. Consulta 8/03/1633.

<sup>20</sup> AGS CJH 656. Consulta, 15/02/1629.

Sin embargo, la contención del premio en esos mismos niveles fue ya imposible al año siguiente, y en las Provisiones Generales de 1630, el tipo de cambio quedó establecido en un 20%, junto a otras compensaciones. Tanto en 1631 como 1632, se acordó un 15% de premio, pero incrementando las compensaciones a través de la adehala<sup>21</sup>.

La manipulación de la adehala para reducir las pérdidas de un premio muy bajo, fue otro de los recursos que con más frecuencia uso la Real Hacienda para evitar reconocer un valor de la plata más próximo al del mercado. Sin embargo, esta solución no duró mucho tiempo, pues por una parte, los asentistas temían, y con razón, que una concesión de adehalas excesivas terminase poco después en los tribunales, sobre todo si se decretaba una suspensión de pagos. En este caso, la justicia acabaría despojándoles de lo que en realidad era una compensación merecida. Por otra, el Consejo de Hacienda tampoco estaba muy seguro de salir beneficiado, pues un incremento de la adehala suponía un beneficio aplicado sobre el volumen global de todas las consignaciones del asiento, cuando no todas las consignaciones eran en vellón. Al final, se les podía acabar pagando más que si se les reconocía simplemente un premio mayor, cuyo porcentaje se aplicaría sólo sobre la cantidad que recibían en cobre<sup>22</sup>. El problema era traicionar públicamente el premio oficial establecido en las pragmáticas.

Teniendo en cuenta las reticencias que tenía el Consejo para conceder tipos de cambio por encima del legal, algunos hombres de negocios procuraron negociar sus compensaciones buscando otras alternativas. Así, en el asiento que ofreció Bartolomé Spinola en 1626 se le consignaron 6.000.000 maravedís en el Escusado, y como eran en vellón el hombre de negocios pidió que “se le hiciese bueno” un 4% en la cuenta de su asiento<sup>23</sup>. Es decir, que al rendir cuentas de su provisión en la Contaduría Mayor de Cuentas no tuviese que justificar un 4% de las consignaciones recibidas. Lo cual era tanto como eximirle de ese mismo porcentaje en sus provisiones. Resultaba difícil para la Real Hacienda calcular a priori lo que suponía esa prerrogativa en términos de plata, y quizá por ese motivo, el banquero genovés lo solicitó así, sabiendo que sería más fácil esta concesión que exigir un tipo de cambio justo, por encima del 10%.

El Consejo de Hacienda no fue el único órgano de gobierno que defendió un doble juego en la defensa del precio máximo. El Consejo de Estado también fue partidario de mantenerlo, sin que eso impidiese prescindir de él según le interesase en cada momento. Por ejemplo, en el mes

---

<sup>21</sup>AGS CJH 714. Consulta, 1633.

<sup>22</sup>AGS CJH 714. Consulta, 4/09/1633.

<sup>23</sup>AGS CJH 628. Memorial, 6/10/1626.



de abril de 1636 se decidió elevar el premio oficial del 10% al 25%<sup>24</sup>. Tres meses más tarde, en julio, fue necesario enviar de forma urgente 200.000 ducados de plata a Milán, pero las arcas reales sólo disponían de vellón. Era casi imposible encontrar plata pagando sólo el premio máximo oficial. El Consejo de Estado debatió la conveniencia de acudir al mercado negro. Para alguno de sus miembros, como el duque de Alburquerque, era lícito encontrar el dinero aún a costa de vulnerar la ley, tal y como lo hacían muchos. La solución para no escandalizar a los súbditos consistía en ocultar esas prácticas a la opinión pública<sup>25</sup>. El conde de Castrillo también era partidario de pagar el precio real del mercado, pues consideraba que, tarde o temprano, la ley desaparecería a fuerza de no respetarla, tal y como había ocurrido antes con la que fijaba el precio en el 10%, por lo que no valía la pena renunciar al envío de esa suma a causa de dicha ley. El resto, la mayor parte de los consejeros de Estado, con el Duque de Villahermosa a la cabeza, eran partidarios de mantener el premio oficial, pensando que ese tope legal contribuía realmente a frenar el premio de la plata, pero también consideraban que se podían hacer excepciones, siempre que se evitase reflejar el verdadero coste en el contrato de crédito.

En 1634, los asentistas que habían entrado aquel año en las Provisiones Generales, pusieron como condición negociar de nuevo el premio del trueque. Se les consignaron 300.000 ducados en el servicio de millones, reconociéndoles un premio del 20%, cuando en el mercado se trocaba la plata al 27 y 28%<sup>26</sup>. Julio Cesar Scazuola aceptó un 15% de premio en el asiento a cambio de un incremento de la adehala<sup>27</sup>, mientras que los genoveses pidieron un 20%, y una compensación del 5% por el vellón cobrado fuera de Madrid en función de los costes de cobranza y transporte de moneda, cuando ese margen era normalmente del 3%<sup>28</sup>.

A finales de la década de los treinta se hizo más difícil fijar el precio del trueque. Ya no fue suficiente conceder compensaciones superiores a las de la pragmática, que al fin y al cabo eran fijas, y muchas veces no aseguraban el cambio de moneda. Estaba aumentando para los banqueros la incertidumbre a la hora de conseguir el metal precioso, independientemente del premio firmado en los contratos. El siguiente paso consistió en descargar sobre la Real Hacienda toda la responsabilidad del coste de los trueques.

---

<sup>24</sup> HAMILTON, *Inflación monetaria* art. cit., p. 95.

<sup>25</sup> AGS. Estado 3344. Consulta, 3/07/1636. Entre las medidas sugeridas estaba la de nombrar como responsables de los trueques tanto a ministros y hombres de negocios cualificados, como a una serie de "frailes, clérigos y confesores" que evaluaran la moralidad de la política monetaria.

<sup>26</sup> AGS CJH 714. Consulta, 17/4/1634.

<sup>27</sup> AGS CJH 714. Consulta, 07/1634.

<sup>28</sup> AGS CJH 714. Memorial, 15/02/1634. Esa condición se repitió unos meses después, cuando firmaron en el mes de noviembre otro asiento para el año siguiente, por valor de 3.225.800 escudos. Después de 1647, y sobre todo en la década de los años cincuenta, se llegó a conceder entre un 6 y 8% de conducción, dependiendo de la distancia recorrida

## b) Cambio variable en función del precio real de mercado.

Una segunda fase que empezó aproximadamente en 1639-40, abrió las puertas al cambio vellón-plata en términos de valor real de mercado. La segunda crisis inflacionista del vellón disparó el premio de la plata hasta el 220% e hizo muy complicado cambiarla por cobre<sup>29</sup>. Aunque se siguieron firmando precios fijos en algunos contratos, se introdujo la cláusula de revisión continua para que el asentista no sufriese la acelerada depreciación de la moneda de vellón.

En la negociación de las Provisiones Generales de 1639 esos problemas se notaron de forma especial y significó un retraso de los acuerdos. La Real Hacienda quería conceder a los asentistas un 25% en el cambio de 1639, y un 30% desde 1640 en adelante. Sin embargo, los banqueros no aceptaban menos de un 36%. Para no ceder en el precio del cambio, se les ofreció primero el pago de la diferencia en obligaciones cobrables a partir de 1640, y ante su negativa a aceptar esas condiciones, se les ofreció un 5% más consignado en la renta del papel sellado, en función del vellón que se les libraría en 1640. Todo ello con tal de no reflejar en el asiento el reconocimiento de un premio por encima del oficial. Al final, se acordó que en 1639 se les concedía un premio del 25%, pero desde el mes de enero de 1640, el Consejo de Hacienda

“se informaría vocalmente de los precios a que huviere corrido el trueque en cada uno de los meses del año y de los siguientes hasta terminar de cobrar todo, y hacerles bueno ese premio mes a mes, para que no pierdan dinero”<sup>30</sup>

Ese ajuste del precio según los valores del mercado, quedó más claramente expresado un par de años después en uno de los grandes asientos. En este caso, se acordó directamente que la reducción del vellón a plata sería asumida íntegramente por la Real Hacienda. Esa imposibilidad de evitar por más tiempo hacer frente al valor real de la plata en términos monetarios, aceleró los deseos de la Real Hacienda de eliminar la moneda de cobre de la circulación monetaria lo antes posible. Con este propósito se consiguió convencer a los banqueros que firmaron algunos asientos en 1640 para que adelantasen 62.000 ducados de vellón a la Real Hacienda, con la intención de eliminar la mayor cantidad posible de dicha moneda:

“y así conviene que para que se consiga el fin en quanto sea posible, se sirva V.Md. de mandar que en

---

con la voluminosa carga de cobre. F. RUIZ MARTIN, *La banca en España hasta 1782*, In *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid 1970, p. 133.

<sup>29</sup> SERRANO MANGAS, *op.cit.*, p. 105.

<sup>30</sup> AGS CJH 784. Consulta, 29/11/1638. Se trata del asiento de 3.820.000 escudos negociado con Carlos Strata, Lelio Invrea, F.M. Pichinotti, Duarte Fernández, Manuel de Paz y Jorge de Paz. A su vez, los banqueros se encargaban de entregar las cartas de pago de lo que cobrasen en vellón, especificando claramente la fecha del cobro.

un día o el tiempo más breve que se pueda, se corte en Sevilla de golpe esta suma de vellón, con lo demás que se está cortando allí, de manera que venga aminorar la cantidad del vellón, y con la falta del, vaxe el premio de la reducción”<sup>31</sup>

Otro ejemplo del cambio de actitud de los financieros con respecto al vellón ocurre a mediados de 1639, después de que llegasen las flotas americanas y se comprobase que el dinero del rey era insuficiente para pagar a los banqueros, se pidió un empréstito a los obispos de Cuenca, Granada, Jaén y Burgos. Todos dijeron no tener plata, y ofrecieron vellón más el premio correspondiente, pero el Consejo de Hacienda lo rechazó porque los hombres de negocios se negaban ya a aceptar vellón, con independencia del premio<sup>32</sup>.

A raíz de esas dificultades, el 21 de enero de 1640 el premio máximo oficial volvió a crecer y se estableció en el 28%<sup>33</sup>, pero ya en algunos asientos que se negociaron ese mismo año, como por ejemplo en las conversaciones mantenidas con la compañía "Alexandro Palavesín y Gerónimo Gentil", se firmaban premios del 36% en 1640, y del 38% al año siguiente. Sin embargo, el acuerdo sólo se alcanzó en la línea ya comentada, cuando la Real Hacienda, independientemente del cambio firmado en la provisión, se comprometió a revisarlo cada dos meses, pagándoles extraoficialmente la diferencia que en cada momento tuviese con el precio real del mercado<sup>34</sup>. Tal vez presionada por la realidad de los hechos, la Corona no tuvo más remedio que reconocer en septiembre de 1641, que el incremento del precio oficial un año antes había sido totalmente insuficiente y lo elevó al 50%.

A raíz de las reformas de 1642, en las que bruscamente se redujo el valor nominal de la moneda de cobre, se prohibió también cualquier tipo de premio. Sin embargo, esta prohibición no se mantuvo mucho tiempo, y el precio máximo oficial volvió a ser del 50% muy poco tiempo después<sup>35</sup>.

La parte del precio del cambio que no quedó reflejado en una compensación monetaria, se consiguió a base de exigir mercedes y privilegios. Ya hemos visto el caso de los portugueses en 1629, pero hay muchos otros ejemplos. En 1639 los arrendadores del almojarifazgo ofrecieron

---

<sup>31</sup> AGS CJH 795. Consulta, 14/11/1639. Asiento tratado con Lelio Invrea, Francisco M. Pichinotti, Jorge de Paz, Duarte Brandón Suárez, Fernando Tinoco y Duarte Fernández.

<sup>32</sup> AGS CJH 795. Consulta, 12/05/1639.

<sup>33</sup> HAMILTON, *art. cit.*, p. 95.

<sup>34</sup> AGS CJH 828. Memorial de Alexandro Palavesín y Gerónimo Gentil, 1641. También se exigió cobrar esas diferencias en plata al contado y no con nuevas consignaciones en vellón, las cuales se tendrían que trocar por plata de nuevo, con la dificultad que suponía volver a ajustar su verdadero precio. Al final, tuvieron que conformarse con cobrarlas en vellón, mientras la Real Hacienda buscaba el metal precioso. AGS CJH 828. También al florentino Mateo Macey se le había concedido permiso para cambiar al 38%. Con ese precio sólo pudo trocar 320.000 reales, una cantidad inferior a la que demandaba. C. SANZ AYÁN, *Los procedimientos financieros: métodos y estrategias*, in *El oro y la plata de las Indias en la época de los Austrias*, Madrid 1999, pp. 588-590. Hace referencia a las revisiones continuadas del premio.

firmar un asiento de 200.000 ducados de plata, y aunque La Real Hacienda quiso devolverles esa cantidad en vellón con un premio del 25%, ellos reclamaban un 40% o la concesión de un hábito en una orden militar de la Corona de Portugal. El Consejo antes de ceder en el precio del vellón, les entregó el privilegio que demandaban<sup>36</sup>.

Otro medio de cubrir el verdadero precio de la moneda consistió en modificar los contratos de crédito, o participar en la especulación con el vellón. Cuando la Real Hacienda no estuvo dispuesta a negociar el precio del cambio, los hombres de negocios amenazaron con suspender sus provisiones, incluyendo esta posibilidad como una cláusula más en la firma de las provisiones.

También se contempló en los contratos la forma de proteger a los banqueros cuando se producía una alteración repentina del valor nominal de la moneda, para que el posible daño fuese asumido exclusivamente por la Real Hacienda. Cuando se promulgaba una baja de la moneda de vellón, como ocurrió a finales de 1642, un contador designado por el Consejo de Hacienda se encargaba de recorrer las casas de cada uno de los banqueros y contar el vellón que tuviesen en su poder, tanto al contado como “en papeles”, así como en otras ciudades en poder de correspondientes<sup>37</sup>. La Real Hacienda asumía de esa forma las pérdidas sufridas por los financieros con la deflación. Si los contadores no reconocían todas las pérdidas, se podía recurrir al tribunal del Consejo de Hacienda.

Algunos hombres de negocios se aprovecharon del caos generado por la moneda para realizar operaciones fraudulentas muy lucrativas. Una de ellas fue la introducción en la península de vellón falso acuñado en Holanda y Alemania<sup>38</sup>. También se descubrieron fraudes en las declaraciones de tenencia de vellón de los asentistas, con el objeto de percibir mayores indemnizaciones de las que les correspondían.

Un episodio de este tipo tuvo lugar tras la reducción del valor de la moneda de cobre en 1628. El 7 de septiembre de aquel año se devaluó su valor un 50% sin indemnizar a los poseedores privados, pero sí a los agentes fiscales y a los banqueros<sup>39</sup>. Los hombres de negocios informaron de lo que tenían antes de que se publicase el decreto, pero poco después se

---

<sup>35</sup> HAMILTON, art. cit., p. 95.

<sup>36</sup> AGS CJH 795. Consulta, 20/04/1639.

<sup>37</sup> AGS CJH 846. Esau del Borgo, el delegado florentino, fue uno de los que tuvo que litigar para exigir una mayor reparación a causa de estas deflaciones.

<sup>38</sup> J. CARRASCO VÁZQUEZ, *Contrabando, moneda y espionaje. El negocio del vellón: 1606-1620 <<Hispania>>*, LVII/3 nº 197, (1997), pp. 1085. Pone de manifiesto la participación de Juan Núñez Saravia en la introducción fraudulenta de vellón en Castilla durante el reinado de Felipe III. Sin embargo, las cifras que ofrece el autor para la moneda de contabando son imposibles si tenemos en cuenta los trabajos de Motomura y el comportamiento del premio en el mercado negro. SERRANO MANGAS, op. cit., pp. 105-110.

<sup>39</sup> HAMILTON, art. cit., p. 95.

descubrieron fraudes en esas declaraciones y se abrió una investigación. El rey lamentaba estos acontecimientos “porque por 4 maravedís, desacreditar estos pocos hombres que tenemos de negocios, será no ganar nada y perder mucho”<sup>40</sup>.

Curiosamente, todos los acusados eran portugueses. Entre ellos, Nuño Díaz Méndez y Simón Suárez. Nuño Díaz intentó detener la investigación ofreciendo cierta suma, tal y como le sugirieron algunos oficiales reales<sup>41</sup>. Simón Suárez, que se negó a comprar su inocencia, fue detenido en su casa hasta que concluyó la investigación. Finalmente, se demostró la culpabilidad de Díaz y de otras nueve personas en la defraudación de ciertas sumas. Sin embargo, no se encontraron indicios de delito en los tratos de Simón Suárez con Diego Rodríguez de Morales, pero se descubrió que habían tenido pequeños negocios con personas no declaradas, y de cuya existencia sólo se supo gracias a los interrogatorios. En su caso, se trataba de una pequeña falta que no justificaba tanto ruido. El Consejo de Hacienda reconoció al final que se le había acusado sin demasiado fundamento. El propio Suárez habló con el Conde Duque y consiguió una disculpa oficial que le ayudaría a recomponer su reputación. Por su parte, Felipe IV señaló al final: “siempre quedará en nuestra mano el volver sobre la causa cuando convenga”<sup>42</sup>. Un sutil comentario que refleja bastante bien el contexto sobre el que se establecían las relaciones entre la Corona y sus banqueros.

### **La estrategia de los banqueros para reducir los costes no monetarios de la regulación del premio**

Si bien la política de regulación no consiguió reducir el precio del crédito de la Corona, si ejerció una fuerte influencia sobre el comportamiento del mercado y de los agentes que intervenían en él. En primer lugar, como ya hemos señalado, hizo más difícil conseguir el metal precioso al trasladarse la mayor parte de éste al mercado negro. Y en segundo lugar, porque añadió mayores riesgos a quienes quisieron actuar en el mercado ilegal, lo que aumentó el coste del metal precioso. Para contrarrestar ambos efectos y acceder al metal precioso de forma más rápida y económica, tanto la Real Hacienda como los banqueros adoptaron distintas estrategias teniendo en cuenta el marco legal que las pragmáticas de cambio oficial imponían.

---

<sup>40</sup>AGS CJH 643. Consulta, 16/10/1628.

<sup>41</sup>AGS CJH 643. Se encargó de una provisión de 70.000 escudos y ducados acetando el pago en juros de Millones a su entero precio. Además, no se le reconoció la pérdida en la rebaja del vellón.

<sup>42</sup>AGS CJH 643. Consulta, 16/10/1628.

El tiempo y la incertidumbre fueron dos de los costes no monetarios derivados del control de precios. Nunca había seguridad de poder conseguir la plata en el momento preciso. Esto incrementó el riesgo de cualquier operación en la que fuese necesario manipular vellón.

Algunas de las alternativas que la teoría de regulación explica como consistentes en un escenario de control de precios, consiste en llegar al mercado antes que el resto, o hacer frecuentes visitas para estar seguro de conseguir siempre el producto deseado. Otra solución es sobornar a los dueños del producto regulado o a los que controlan su distribución<sup>43</sup>.

Los banqueros que disfrutaban de una posición preferencial en los circuitos por los que circulaba el metal precioso, podían asegurarse el cambio, reduciendo esa incertidumbre. Una forma consistió en acceder a cargos de responsabilidad en la propia Real Hacienda o controlar los impuestos que se recaudaban en plata. Un claro ejemplo fue Julio Cesar Scazuola, agente en Castilla de la compañía "Conde Gerónimo Fucar y primo". El factor alemán aprovechó su cargo como Tesorero General de la Santa Cruzada para retener en su beneficio el metal precioso que recaudaba, mientras forzaba a los acreedores de dicha renta a aceptar la moneda de vellón<sup>44</sup>.

Dentro de esta estrategia por acaparar las fuentes por las que circulaba el metal precioso, está la solicitud de muchos hombres de negocios a partir de los años treinta de cobrar sus consignaciones directamente en las cajas americanas, o en cualquier caso, antes de que el metal precioso llegase a la Casa de la Contratación de Sevilla<sup>45</sup>.

Otra estrategia adoptada por los banqueros para defenderse de los premios abusivos que intentó imponer la Real Hacienda, fue unirse en grupos para plantear un frente común en la negociación del crédito. Una estrategia muy peligrosa para las pretensiones de la Corona. Duarte Díaz de Olivares, Duarte Brandón, Duarte Fernández, Jorge de Paz Silveira, Juan de Silva de Lisboa y Fernando Tinoco actuaron unidos en las reivindicaciones relacionadas con el vellón. A este grupo se fueron sumando Salvador Váez Martínez, Andrés Gómez Dávila, Antonio Váez de Guzmán y Pedro Adam de Morales, Luis Rojero Clarise, Alexandro Pallavicino y Gerónimo Gentil. Este nutrido grupo de hombres de negocios exigió las mismas condiciones en los cambios que las que se concedía a los factores o ministros del rey a la hora de trocar plata en nombre de Su Majestad, es decir, impunidad para poder intervenir en el mercado negro. También entre los genoveses es posible encontrar pautas de actuación colectiva. Entre sus principales quejas destaca la competencia desleal de la Real Hacienda, pues a pesar de prohibir expresamente el cambio,

---

<sup>43</sup> FRIEDMAN, ob. cit., pp. 390-92.

<sup>44</sup> AGS CJH 634. Consulta, 1/07/1627.

<sup>45</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*, Valladolid 1997, pp. 63-75.

salvo en las condiciones estipuladas por las pragmáticas, las arcas reales fueron las primeras en buscar plata a precios reales de mercado<sup>46</sup>.

### **La estrategia de la Real Hacienda para reunir la mayor cantidad posible de metal precioso.**

La Corona española también desarrolló sus propias pautas de comportamiento en relación con la negociación del crédito. Ese comportamiento estuvo directamente relacionado con los problemas que le generó la abundante circulación de moneda de cobre y su depreciación en los mercados de Castilla.

La plata que llegaba en las flotas americanas fue un elemento esencial para que la Real Hacienda pudiese negociar el crédito con sus banqueros mucho más fácilmente. Uno de los momentos en los que se aliviaba la presión al alza del premio de la plata, era la llegada de alguna de esas flotas. El nuevo metal precioso hacía descender temporalmente su valor, hasta que su drenaje al extranjero por parte de los particulares y la Corona recomponía la situación anterior<sup>47</sup>. Por ese motivo, la Real Hacienda procuró siempre negociar los asientos una vez que las flotas hubiesen llegado a España y descargado el tesoro en Sevilla. El hecho de que los metales preciosos estuviesen ya en la península, además de suponer consignaciones reales en la negociación y no sólo promesas de futuros ingresos, también contribuía a bajar el premio de la plata, que lógicamente se reflejaría en el tipo de cambio con el vellón negociado en los asientos. Ese momento de bonanza en los cambios también solía ser aprovechado tanto por la Corona como por los hombres de negocios para efectuar la mayor parte de sus trueques.

Por el contrario, la diferencia en el cambio se acentuaba cuando se retrasaban las flotas, y los hombres de negocios tenían que seguir enviando el dinero a Italia de acuerdo con los plazos estipulados. La mayor demanda de plata hacía crecer el premio y, en ocasiones, resultaba imposible encontrar donde cambiar, impidiendo que los asientos firmados se ejecutasen en los plazos previstos, y por lo tanto, que se animasen a comprometerse con nuevos créditos.

Además de esperar la llegada de las flotas, otra estrategia empleada por la Real Hacienda para reducir la especulación en los cambios plata-vellón, consistió en centralizar el cambio en la medida que fuese posible. Este intento de la Corona por acaparar la mayor parte posible de metal precioso tenía como objetivo reducir la necesidad que tenían los banqueros de intervenir en el mercado ilegal de plata, alegando que era el único lugar donde la encontraban. El Consejo de

---

<sup>46</sup>AGS CJH 828. Memorial, 10/09/1641.

<sup>47</sup> Se ha podido comprobar los efectos de las llegadas de las flotas y el descenso de los premios. SERRANO MANGAS, ob. cit., pp. 26-27.

Hacienda estaba convencido de que la competencia de los distintos hombres de negocios por conseguir plata en el mercado negro era una de las causas del alza del premio. Por lo tanto, era esencial reducir las cantidades de vellón que se les permitía cambiar por su cuenta, y la forma de conseguirlo era entregándoles directamente más metal precioso.

Por esta razón, el Consejo de Hacienda se esforzó por reunir la mayor cantidad posible de plata, para después entregársela a sus financieros a cambio del vellón que previamente recibían en las consignaciones<sup>48</sup>. Sin embargo, reunir todo el metal precioso necesario no fue nunca una tarea fácil, ni siquiera para la Corona. Además, esto suponía acarrear con todos los gastos y complicaciones inherentes a la manipulación de la moneda de cobre. Una gestión para la que los oficiales reales muchas veces no estaban preparados ni motivados.

Uno de los mecanismos empleados por la Real Hacienda en este tipo de operaciones de cambio consistió en unificar el funcionamiento de las cajas reales. De esa forma, la administración real podía autoabastecerse parcialmente de plata sin tener que cambiar con los particulares. Aunque las diferentes bolsas fiscales tenían autonomía, eso no impedía que el Consejo de Hacienda pudiese ordenar cambios de moneda entre ellas, “respetando” el valor de sus fondos<sup>49</sup>. De esta forma, se ahorraba tanto el cambio, como la tasa que lo grababa<sup>50</sup>. Sin embargo, este tipo de operaciones era totalmente insuficiente, por lo que no quedó más remedio que acudir también al mercado negro. El problema fue que si la Real Hacienda pujaba por el metal precioso de forma paralela a los banqueros, contribuía a incrementar aún más el premio por la competición generada.

La Real Hacienda puso en marcha varias operaciones durante los años treinta para recoger la mayor cantidad posible de plata en el mercado a través de los factores del rey, entre los cuales destacó el Factor General, Bartolomé Spinola<sup>51</sup>; y también, gracias a las gestiones llevadas a cabo por el conde de Castriello en distintas ciudades del reino<sup>52</sup>.

---

<sup>48</sup>AGS CJH 823. Memorial de Alex y Geronimo Gentil, 1641. Los hombres de negocios presentarían cada dos meses una relación jurada de todo el vellón que fuesen cobrando por sus asientos, y el Consejo de Hacienda se comprometía a trocarles esa moneda, teniendo en cuenta el premio que corría en el mercado, y no el que marcasen las pragmáticas.

<sup>49</sup>AGS CJH 632. Consulta, 23/05/1627. Dice el Consejo de Hacienda: “se ofrece de ordinario aver de trocar moneda de vellón a plata, y la de plata a vellón por no aver plata sino vellón, para lo que se libra y es menester pagar en plata, y por el contrario, aver plata y faltar vellón para las partidas que basta pagarlas en vellón”. Lo cierto es que en algunas bolsas las deudas nunca se pagaron o se hizo imponiendo el precio oficial de la plata.

<sup>50</sup>En el mes de marzo de 1627 se había decidido que todos los cambios de moneda practicados en Castilla se llevarían a cabo centralizándolos en las recién creadas Diputaciones para el consumo del vellón, abonando allí una tasa del 1% del importe cambiado. La Real Hacienda estaba obligada a informar a las Diputaciones y hacer efectivo el pago de esos derechos cuando practicase algún cambio con los particulares, pero no cuando lo hiciese con dinero de sus propias arcas. AGS CJH 634. Consulta, 25/05/1627.

<sup>51</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL, *El Factor General del rey y las Finanzas de la Monarquía Hispánica*, in <<Revista de Historia Económica>>, nº 17/3, (1999), pp. 530-538.

<sup>52</sup>AGS CJH 784. Consulta, 12/05/1638. En Sevilla, por ejemplo, los trueques de moneda estaban a cargo de Juan Bautista Pioli y Juan Jacome Spinola, quien también se ocupaba de cobrar la annata y media annata en aquella ciudad.



Los hombres de negocios se quejaron al rey en repetidas ocasiones de las dificultades que encontraban para conseguir el metal precioso, incluso en el mercado negro, a causa de la competencia que les estaba haciendo la propia Real Hacienda.

“Los hombres de negocios han dicho vivamente el gran daño que hace para alterar el premio de la reducción, la orden que se a dado para que los ministros de V. Md. vayan trocando con 28% como ahora lo están haciendo, que sienten que ninguna cosa puede ser tan dañosa para que crezca el premio y se esconda la plata como esta, y esto es tan así que los imposibilita totalmente el poder acudir al cumplimiento de las provisiones, porque como a cada uno de los que se pide plata es en poca cantidad, vencidos de la autoridad de los ministros que se lo piden por cumplir con lo que han ofrecido no reparan en dar a 40% o 50%, respecto de que en cantidades cortas el daño que a cada uno se puede seguir es muy poco, y siendo antes los que trocaban seis o siete hombres de negocios y los factores de V. Md., por este camino vendrá a ser mucho número de personas y solo la voz de esto desconcertará los trueques de tal modo que después será muy dificultoso el remedio y suplican a VMd. que no siga la orden de los trueques por mano de ministros suyos”<sup>53</sup>

Sin embargo, Felipe IV tenía una versión muy distinta de lo que estaba ocurriendo, y no cedió a las presiones de los banqueros para impedir que la Real Hacienda llevase a cabo sus propios cambios:

“Si el Consejo de Hacienda tiene plata que dar en lugar desta, me parece muy bien, y los hombres de negocios se engañan sumamente en las tiranías con que tratan conmigo en todo, y también en este caso, pues no trocando los ministros a más de la pregmática, el intentar ellos esto, es para que nosotros no les podamos dar satisfacción, y con esto crecer lo que hizieren a quinientos por ciento”<sup>54</sup>

A pesar de la opinión del rey, resulta muy difícil de creer que los oficiales reales estuviesen consiguiendo todo el metal precioso respetando el 28%, que fue el precio máximo al que se les había ordenado efectuar los cambios. La argumentación de los banqueros resulta convincente, teniendo en cuenta además que la mayor parte de ellos prefería no tener que manipular vellón.

El establecimiento de unas cuotas entre los distintos ministros y organismos oficiales para reunir todo el metal precioso necesario incentivaba cambios más costosos, como bien decían los banqueros, con tal de cumplir el objetivo que se les había impuesto. Al fin y al cabo eran cantidades pequeñas, y de su cumplimiento dependía la promoción personal de muchos de ellos. Sin embargo, los banqueros tenían que cambiar gruesas sumas todos los años. El resultado de esta discrepancia y el empeño de la Real Hacienda por intervenir en el mercado de plata, movió a los

---

AGS CJH 784. Consulta, 4/09/1638. El gobernador de la Chancillería de Granada se quejaba de que le faltaba vellón para los trueques que estaba realizando en Antequera. A su vez, cada uno de estos ministros tenía otros a su servicio, a los que apretaba para cumplir con las órdenes del rey.

<sup>53</sup> AGS CJH 784. Consulta, 12/05/1638.

banqueros a exigir a partir de entonces que el coste del cambio fuese responsabilidad exclusiva de las arcas reales.

El propio conde de Castriello había advertido al Consejo de Hacienda de las limitaciones que imponían las pragmáticas a la hora de conseguir la plata necesaria para atender a los hombres de negocios. En 1637 el rey había dado orden de reunir en Sevilla 698.333,3 ducados de plata, cambiando el vellón de que disponía la Real Hacienda a un premio máximo del 25%. Se emplazó al conde de Castriello a cumplir de inmediato con la primera paga de 65.625 ducados de plata que los banqueros esperaban en Madrid a finales de febrero. Éste respondió al presidente del Consejo de Hacienda:

“no está en mi mano hacer fijos estos trueques como se capitulan, ni juntar dos millones que últimamente se me ordenó. Hago y haré quanto alcanzan mis fuerzas, pero lo imposible no está en mi mano, ni estoy obligado”<sup>55</sup>

En algunos cambios, la Real Hacienda aprovechó el dinero privado cuya gestión le estaba confiada. Por ejemplo, no se dudó en pagar con vellón los salarios de algunos consejeros que aún los percibían en plata, como fue el caso de los ministros de Aragón, Italia, Portugal y Cruzada<sup>56</sup>. Lógicamente, a los ministros se les aplicó en el cambio el premio máximo oficial, en este caso un 28%, cuando por entonces el precio real de la plata estaba ya en torno al 35%<sup>57</sup>. También los oficiales reales de la Casa de la Contratación pasaron a cobrar en vellón, a pesar de sus protestas.

El dinero de la Casa de la Contratación fue otro de los fondos repetidamente utilizados, en especial el del arca de depósitos y difuntos. Por ejemplo, en junio de 1636 se traspasaron 18.181.546 mrs de plata y se cambiaron según el premio de la pragmática vigente<sup>58</sup>. Los dueños podían quejarse, pero no consiguieron recuperar su plata.

Una de las fuentes de metales preciosos más importantes fueron los tesoros americanos. Los problemas de la Real Hacienda con el vellón explican el que, a lo largo del reinado de Felipe IV, se incrementase la incautación del metal precioso de particulares. Sevilla era el lugar ideal para trocar el vellón de la Real Hacienda. Los oficiales reales controlaban la plata de carácter privado que llegaba a Sevilla registrada en las flotas. Además de estar ya reunida y no tener que esperar a que los dueños decidiesen voluntariamente entregársela a la Corona, se podía efectuar el trueque al ficticio precio oficial.

---

<sup>54</sup> AGS CJH 784. Consulta, 12/05/1638. Respuesta al margen de Felipe IV.

<sup>55</sup> AGS CJH 770. Consulta, 28/01/1637.

<sup>56</sup> AGS CJH 784. Consulta, 23/04/1638.

<sup>57</sup> SERRANO MANGAS, ob. cit., p. 74.

<sup>58</sup> AGS CJH 750. Consulta, 13/06/1636.

Los efectos de este tipo de incautaciones recayeron sobre el sistema de flotas y la propia Real Hacienda, pues los trueques forzosos aumentaron la desconfianza del público hacia la administración real, reduciéndose aceleradamente el registro de particulares. A largo plazo, la financiación de las flotas acabó siendo sufragada casi íntegramente por la Corona.

Durante la década de los años treinta, muchos banqueros aceptaron consignaciones en vellón gracias a que la Real Hacienda se comprometió a cambiarles la moneda de cobre por el metal precioso que llegase en las flotas. Este mecanismo de las finanzas públicas, provocó regularmente la transferencia de grandes cantidades de vellón desde Madrid a Sevilla. La transferencia de vellón era de tal magnitud que al llegar las flotas, el premio local de la plata descendía en Madrid incluso más que en la propia capital hispalense<sup>59</sup>.

También se pusieron en marcha grandes operaciones para beneficiar todo tipo de efectos del patrimonio real, muchas de las cuales fueron coordinadas desde Madrid por el conde de Castrillo. A pesar de su magnitud y trascendencia, este tipo de operaciones apenas han sido estudiadas hasta ahora<sup>60</sup>. Tanto Sevilla, como la receptoría del Consejo de Hacienda en Madrid, fueron dos de los principales centros de recaudación.

En 1641, la Real Hacienda exigió a los arrendadores de rentas entregar una parte de las mismas en plata, para cambiárselo a los banqueros extranjeros. La compañía “Alexandro Pallavicino y Gerónimo Gentil” aceptó enviar 800.000 ducados a Flandes, asegurándoles poder trocar 35.000 ducados de plata en los arrendadores de los almojarifazgos, con un premio del 34%<sup>61</sup>. El encargado de negociar con los arrendadores y supervisar los trueques fue el Factor General del rey. De hecho, previamente a esta medida, el Factor ya había firmado acuerdos particulares con algunos de ellos para que le suministrasen plata, posiblemente haciendo valer ante ellos su influyente papel en el Consejo de Hacienda a la hora de decidir sobre dichos arrendamientos. Por ejemplo, con Simón de Fonseca Piña, recaudador del nuevo derecho sobre la exportación de lanas, se comprometió a cambiarle vellón según el premio fijado anualmente entre hombres de negocios y Real Hacienda en las Provisiones Generales menos un 5%. Para ello, Simón le cedía a lo largo de todo el año las obligaciones de pago libradas por los que debían pagar este impuesto. En el caso de que las libranzas tuviesen retrasos en el cobro, Spinola recibiría una compensación tasada en el 8% anual<sup>62</sup>. Éste también es un buen ejemplo de la

---

<sup>59</sup> SERRANO MANGAS, ob. cit., p. 24. Hay que destacar en este sentido el papel que jugó la Casa de la Contratación y la casa de la moneda de Sevilla a la hora de trocar vellón por plata a los banqueros del rey.

<sup>60</sup> Será motivo de análisis en un próximo trabajo.

<sup>61</sup> AGS CJH 828. Memorial, 1641.

<sup>62</sup> Archivo Histórico de Protocolos de Madrid 4527, p. 48. Escritura, 28/01/1641.

estrategia que siguió cada hombre de negocios a la hora de conseguir plata, evitando los costes no monetarios y reduciendo la incertidumbre.

## **Conclusiones**

La existencia de una moneda de cobre en Castilla cuyo valor fluctuaba bruscamente en los mercados al compás de los intereses de la Monarquía española generó una gran desconfianza hacia los medios de pago. Inicialmente el vellón había sido utilizado como moneda alternativa para dotar de cambio al mercado, especialmente en las transacciones de menor valor. Ni la plata ni el oro habían demostrado a lo largo del siglo XVI cumplir bien esa función. En el siglo XVII, la necesidad de incrementar los recursos disponibles para poder seguir pagando la política exterior obligó a utilizar la política monetaria al servicio de la Real Hacienda. La acuñación indiscriminada de moneda de vellón y sus continuas alteraciones del valor nominal supusieron cuantiosos ingresos al principio, pero también rompieron la confianza del público en ese instrumento de pago. A partir de entonces, los problemas que la Corona había querido evitar en la negociación con sus banqueros por su falta de fondos, aparecieron de nuevo convertidos en una fuerte desconfianza de esos mismos banqueros hacia la forma en que serían compensados por sus servicios financieros. A la inestabilidad propia de una moneda fiduciaria rechazada en el mercado, se unió el empeño de la Monarquía por mantener un precio máximo oficial en el cambio vellón-plata, completamente alejado de su precio real de mercado.

Durante el reinado de Felipe IV (1621-1665) se pueden distinguir dos etapas en la actitud de los banqueros con respecto a la moneda de vellón en la negociación crediticia. En una primera fase, entre 1621 y 1640 aproximadamente, los banqueros procuraron que los asientos de dinero recogiesen el valor real del cambio vellón-plata. Las negociaciones del crédito se complicaron tratando de forzar una compensación monetaria aunque no quedase claramente recogida en los contratos de asiento. En esa primera etapa también aceptaron compensaciones no monetarias y extraoficiales con tal de salvar las negociaciones.

La segunda etapa comienza a partir de 1639-1640, cuando en los asientos se reconoció con mayor claridad el cambio vellón-plata en términos reales según el valor de mercado y no según la tasa oficial. Aunque se siguieron firmando precios fijos en algunos contratos, se introdujo la cláusula de revisión continua para que el asentista no sufriese pérdidas por una acelerada depreciación de la moneda de vellón.

Si los “asientos” de dinero pudieron seguir firmándose a pesar de existir tipos oficiales de cambio fijo vellón-plata alejados del tipo real del mercado, fue gracias a que la Corona no los impuso durante la negociación de los contratos de crédito, y aceptó llevar a cabo los cambios del

metal precioso guiándose por los precios de mercado e incluyendo compensaciones en forma de mercedes y privilegios personales. Los intentos de la Corona por evitar las leyes que rigen los mercados resultaron inútiles, y mucho más en el ámbito monetario. Para evitar competir en el mercado y pagar el precio real del cambio de moneda, financieros y Monarquía trataron de controlar los cauces por los que circulaba el metal precioso.

Este trabajo también pone de manifiesto que, a pesar de las grandes incertidumbres que generaba la moneda de vellón, ambas partes estuvieron muy interesadas en llegar a un acuerdo porque los beneficios mutuos de la relación en torno a las negociaciones crediticias iban mucho más allá del mero intercambio de dinero y sus compensaciones, tal y como quedaba reflejado en los contratos de crédito. Gran parte de los verdaderos beneficios, políticos para la Monarquía y económicos de muy diversa índole en el caso de los banqueros, apenas dejaron pistas en los contratos de crédito. Por ese motivo, tanto la Corona como sus banqueros adoptaron diferentes estrategias con las que pudieron seguir manteniendo una estrecha relación en torno al crédito, a pesar de los elevados costes de transacción que supuso la moneda de vellón.

## BIBLIOGRAFÍA

### Archivos.

Archivo General de Simancas (AGS). Consejo y Juntas de Hacienda (CJH).

Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPNM).

### Publicaciones

ÁLVAREZ NOGAL, C. *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*, Valladolid 1997.

ÁLVAREZ NOGAL, C. “Las remesas americanas en las finanzas de la Real Hacienda. La cuantificación del dinero de la Corona (1621-1675)”, *Revista de Historia Económica*, nº 16/2, (1998) pp. 479-481.

ÁLVAREZ NOGAL, C. “El Factor General del rey y las Finanzas de la Monarquía Hispánica”, *Revista de Historia Económica*, nº 17/3, (1999), pp. 530-538.

ÁLVAREZ NOGAL, C. “Los problemas del vellón en el siglo XVII. ¿Se consiguió abaratar la negociación del crédito imponiendo precios máximos a la plata?”, *Revista de Historia Económica*, nº extraordinario, 2001, pp. 17-36.

CARRASCO VÁZQUEZ, J. “Contrabando, moneda y espionaje. El negocio del vellón: 1606-1620”, *Hispania*, LVII/3 nº 197, (1997), pp. 1081-1105.

COLLANTES PEREZ-ARDA, E. y MERINO NAVARRO, J.P. “Alteraciones al sistema monetario de Castilla durante el reinado de Carlos II”, *Cuadernos de Investigación Histórica*, nº 1, (1977), pp. 73-98.

CUADRAS-MORATÓ, X. AND ROSÉS, J.R. “Bills of exchange as money: sources of monetary supplí during the industrialization of Catalonia, 1844-74”, *Financial History Review* 5, (1998), pp. 27-47.

DEACON, R.T. and SONSTELI, J. “Rationing by Waiting and the Value of Time: Results of a Natural Experiment”, *Journal of Political Economy*, 93-4, (1985), pp. 627-647.

DOMÍNGUEZ ORTIZ, A. *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid 1960.

FRIEDMAN, D. *Price Theory*, Cincinnati, 1986.

GARCÍA DE PASO, J.I. “La estabilización monetaria en Castilla bajo Carlos II”, *Revista de Historia Económica*, nº 18/1, (2000), pp. 49-77.

GARCÍA GUERRA, E. M<sup>a</sup>. “La moneda de vellón: un instrumento al servicio de la fiscalidad del Estado moderno castellano. Las Cortes. Un foro de oposición”, *Cuadernos de Historia Moderna*, nº 21, (1998), pp. 59-101.

GROSSE, R.E. *The Economics of Foreign Exchange Black Markets in Foreign Exchange black markets in Latin America*. Westport 1994, pp. 31-47.

HAMILTON, E.J. *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Barcelona, 1983.

HAMILTON, E.J. “Inflación monetaria en Castilla, 1598-1660”, en *El florecimiento del capitalismo*, Madrid 1984, pp. 59-102.

MICHAELY, M. A “Geometrical Analysis of Black Market Behavior”, *American Economic Review*, 54, (1954), pp. 627-637.

MORINEAU, M. “Gazettes hollandaises et tresors americains”, *Anuario de Historia Económica y Social*, nº 2, (1969), pp. 289-363, y nº 3, (1970), pp. 139-211.

MOTOMURA, A. “The Best and Worst of Currencies: Seigniorage and Currency Policy in Spain, 1597-1650”, *The Journal of Economic History*, vol. 54, nº 1 (1994), pp. 104-127.

- MOTOMURA, A. "New Data on Minting, Seigniorage and the Money Supply in Spain (Castile), 1597-16432, *Explorations in Economic History*, 34, (1997), pp. 331-367.
- PINDYCK, R.S. and RUBINFELD, D.L. *Microeconomics*, New Jersey 1994.
- RUIZ MARTIN, F. *La banca en España hasta 1782*, en VV.AA. *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid 1970, pp. 1-196.
- SANZ AYÁN, C. *Los procedimientos financieros: métodos y estrategias*, en VV.AA. *El oro y la plata de las Indias en la época de los Austrias*, Madrid 1999, pp. 588-595.
- SARGENT, T. AND VELDE, F. *The Big Problem of Small Change*. Princeton and Oxford, 2002.
- SERRANO MANGAS, F. *Vellón y metales preciosos en la Corte del rey de España, (1618-1668)*, Madrid, 1996.
- SPOONER, F. C. *The International Economy and Monetary Movements in France, 1493-1725*, Harvard University Press, 1972.
- SUSSMAN, N. "Debasements, Royal Revenues, and Inflation in France During the Hundred Years' War, 1415-1422", *Journal of Economic History*, vol. 53, nº 1, (1993), pp. 44-70.