

Emilio Blanco /
Mechthild Albert (eds.)

Pecados sociales en el Renacimiento



BONNER ROMANISTISCHE ARBEITEN

123



PETER LANG

BONNER ROMANISTISCHE ARBEITEN

Herausgegeben von Mechthild Albert,
Michael Bernsen, Paul Geyer, Franz Lebsanft,
Daniela Pirazzini und Christian Schmitt

BAND 123

*Zu Qualitätssicherung und Peer Review
der vorliegenden Publikation*

Die Qualität der in dieser Reihe
erscheinenden Arbeiten wird vor der
Publikation durch die Herausgeber
der Reihe geprüft.

*Notes on the quality assurance and peer
review of this publication*

Prior to publication, the quality
of the work published
in this series is reviewed
by the editors of the series.

Emilio Blanco / Mechthild Albert (eds.)

Pecados sociales en el Renacimiento



PETER LANG

**Bibliographic Information published by the Deutsche
Nationalbibliothek**

The Deutsche Nationalbibliothek lists this publication in the Deutsche Nationalbibliografie; detailed bibliographic data is available online at <http://dnb.d-nb.de>.

Este libro ha sido auspiciado por los proyectos de investigación *Censura, textualidad y conflicto en el siglo XVI* y *Los límites del disenso. La política expurgatoria de la monarquía hispánica* (PGC 2018-096610) de la Universidad Autónoma de Barcelona, financiados por el Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España.

ISSN 0170-821X

ISBN 978-3-631-83755-9 (Print)

E-ISBN 978-3-631-86507-1 (E-PDF)

E-ISBN 978-3-631-86508-8 (EPUB)

DOI 10.3726/b18884

© Peter Lang GmbH

Internationaler Verlag der Wissenschaften

Berlin 2022

All rights reserved.

Peter Lang – Berlin · Bern · Bruxelles · New York ·

Oxford · Warszawa · Wien

All parts of this publication are protected by copyright. Any utilisation outside the strict limits of the copyright law, without the permission of the publisher, is forbidden and liable to prosecution. This applies in particular to reproductions, translations, microfilming, and storage and processing in electronic retrieval systems.

This publication has been peer reviewed.

www.peterlang.com

ÍNDICE

<i>Emilio Blanco, Mechthild Albert</i> ATRIO	7
<i>Mechthild Albert</i> LOS PECADOS DEL OCIOSO	13
<i>Emilio Blanco</i> LOS PECADOS PROFESIONALES DEL MERCADER EN LOS LIBROS DE CONFESORES	35
<i>Emilio Blanco</i> LAS MALAS PRÁCTICAS DEL MÉDICO RENACENTISTA	73
<i>Marcela Londoño</i> EL PECADO DE SUPERSTICIÓN EN LOS CONFESIONARIOS MODERNOS	97
<i>Wolfgang Matzat</i> LOS PECADOS SOCIALES EN EL TRATADO DE JUAN LUIS VIVES <i>DE CONCORDIA ET DISCORDIA</i>	117
<i>Philippe Rabaté</i> EL MUNDO PECAMINOSO DE UN PREGONERO TOLEDANO: EXPERIENCIAS Y ESCRITURA DE LA MALDAD EN EL <i>LAZARILLO DE TORMES</i>	131
<i>María Sánchez-Pérez</i> LA IMAGEN DEL BLASFEMO A TRAVÉS DE LA LITERATURA DE CORDEL DEL SIGLO XVI	153
<i>Christoph Strosetzki</i> LOS PECADOS PROFESIONALES DEL FILÓLOGO Y HUMANISTA EN EL SIGLO DE ORO	179

Eduardo Torres Corominas

LOS PECADOS DEL CORTESANO EN EL RENACIMIENTO 191

María José Vega

MALES DE LOS OFICIOS Y ESTADOS EN LA LITERATURA

HUMANISTA *DE MISERIA HOMINIS* 217

Emilio Blanco / Madrid

LOS PECADOS PROFESIONALES DEL MERCADER EN LOS LIBROS DE CONFESORES

Para Antía

Resumen: El trabajo analiza la figura del mercader en los manuales de confesores. Se trata de un problema complejo y de difícil exposición. En primer lugar, por las disquisiciones teóricas que anteceden en varios de esos libros a la enunciación específica de los pecados relacionados con la profesión y la actividad. En segunda instancia, por la ubicuidad de las reflexiones sobre ambas facetas en los distintos productos dentro del género, que a veces aparecen al tratar el sexto mandamiento y otras tienen tratamiento particular aparte. En tercer lugar, por las diferencias relevantes entre los distintos autores, que van desde la ética individual hasta las implicaciones sociales de la actividad comercial. Todo ello permite diseñar una cierta deontología profesional del comerciante en la Edad Moderna, cuya violación suele ilustrar bien la literatura satírica y el teatro áureo.

Palabras clave: Mercader, pecados, vicios, deontología profesional, manuales de confesores, Edad Moderna.

Abstract: This work analyzes the figure of the merchant in the *manuales de confesores*. It is a complex problem and difficult to present. Firstly, because of the theoretical disquisitions that in several of these books precede the specific enunciation of the sins related to the profession and its corresponding activities. Secondly, due to the ubiquity of the reflections on both aspects in the different products within the genre, reflections that sometimes arise when dealing with the sixth commandment while others have a separate particular treatment. Thirdly, due to the relevant differences among the different authors, ranging from individual ethics to the social implications of commercial activity. All this makes it possible to design a certain professional deontology of the merchant in the Modern Age, the violation of such a deontology is often well illustrated by Golden Age satirical literature and drama.

Keywords: Merchant, Sins, Vices, Professional Deontology, Confessors' Manuals, Modern Age.

El mercader entre la Edad Media y el Renacimiento

No resulta fácil tratar la figura del mercader en términos generales, sobre todo porque es un icono en el que confluyen aspectos políticos y simbólicos a lo largo de la historia. No hace falta recordar que el comercio y buena parte de sus figuras se conocen desde la antigüedad,¹ y tampoco carece de importancia aducir que un texto fundacional como la Biblia dejó ya algunas cosas claras al respecto: es difícil olvidar esa imagen grabada a fuego desde el alma infantil de un Jesucristo expulsando a latigazos a los mercaderes del templo, tanto la recreada a través de la lectura como las distintas versiones iconográficas apreciables en el bello grabado de Durero, o en el excepcional cuadro de El Greco, o la escena identificable en el atrio de la catedral de Astorga, por mencionar solo algunos de los ejemplos más conocidos en el ámbito hispánico: el extraordinario arrebato de ira divina iba a tener consecuencias durante siglos.

La imagen es potentísima, pues, ya que recoge de forma dramática uno de los escasos momentos en que se puede apreciar la ira del Dios encarnado (un ser divino fundamentalmente benigno para la tradición cristiana, a diferencia de otras deidades antiguas, bastante más rencorosas y justicieras), y a buen seguro iba a condicionar la percepción posterior del mercader durante siglos. No es en absoluto casual, en fin, que a medida que discurre la Edad Media en toda Europa el interés por este personaje se vaya disparando en todo tipo de textos, en clara coincidencia no solo con la implantación en el continente de distintas órdenes religiosas cristianas, sino también a la par que se aprecia un avance importante en la mercadería (Monnet 2003: 538). Aunque todos esos textos (tanto los religiosos como los profanos, entre los que no son desdeñables los manuales de

1 Lo explicaba bien Tomás de Mercado en su *Suma de tratos y contratos*, ya demediado el siglo XVI, tras contar que la primera institución de tipo comercial entre humanos fue el trueque y que solo después, cuando este se quedó pequeño al no poder satisfacer las necesidades de toda la población, se estableció el comercio: «Mas a los antiguos, en quienes floreció el ingenio y policía, la necesidad los compelió a buscar otra negociación más larga, capaz y bastante, con que se hubiesen las cosas necesarias con facilidad, hartura y abundancia, e inventaron el mercar y vender por su justo precio, apreciando y avaluando cada cosa por sí, según que podía servir al hombre, e hicieron precio común y general de todas la plata y el oro. De esta manera, sin desposeerse de los bastimentos, alhajas o preseas que uno ya poseía y usaba, hallaba lo que de nuevo había menester. Este fue el origen de la venta y compra y de la invención de la moneda, como lo testifica y afirma en el Derecho. Trato que a todos agradó si no fue a Licurgo, que, 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 ley esta muy ciega, la cual después ninguno recibió» (Mercado 1569: s. f.).

mercaderes) dejarán su impronta en el temprano Renacimiento e incluso después, la crítica ha señalado la necesidad de trazar una línea claramente divisoria entre la Edad Media y el Renacimiento a la hora de analizar la apreciación del mercader y la mercadería (Tenenti 1990: 199). Es innegable el cambio apreciable a fines del siglo XIV: en este mismo sentido, se ha señalado que para el mercader renacentista los contactos ya existentes en la Europa Occidental hacen en parte innecesaria la práctica viajera imprescindible en los siglos anteriores, al igual que el establecimiento de servicios postales, valijas, seguros y la creación de diferentes instrumentos financieros nuevos altera en gran medida el panorama medieval (Soldani 2011: 163). Tal vez incluso se podría afinar algo más, y establecer también otra frontera a partir del Concilio de Trento (Tenenti 1990: 201), opinión que conviene tener en cuenta, pero que tal vez parece un poco exagerada, al menos por lo que hace a los textos en lengua romance.

Pese a las diferencias señaladas, es innegable que el *essor* apreciable en la Edad Media ha permitido a los historiadores reconstruir el ambiente y parte de la vida cotidiana de los mercaderes, a través de datos extraídos de archivos notariales, ordenanzas municipales, disposiciones reales y textos teológicos y literarios. Por lo que se refiere a las dos últimas fuentes, hay que señalar su extraordinaria riqueza (Langholm 2003), desde los comienzos de la literatura romance hasta bien entrado el siglo XVII: por arrancar desde lejos, en el *Cantar de Mio Cid* Rodrigo Díaz engaña a dos mercaderes judíos que hacen las veces de prestamistas, una figura —esta del prestamista— exitosa en todo el Occidente medieval y del Renacimiento; el ardid del Cid contaba con larga tradición escrita occidental (al menos desde Heródoto y Justino) y oriental/sapiencial (el cuento incluido en la *Disciplina clericalis* de Pedro Alfonso) (Salvador 1977), lo que demuestra en esencia la universalidad de engañar a este tipo de personajes, que obtenían beneficios de explotar —entonces como ahora— a quienes necesitaban de sus servicios. Aunque habría que distinguir entre los pequeños comerciantes ('tenderos', en terminología más moderna) y los grandes tratantes (que corresponderían más al tipo moderno del hombre de negocios y/o emprendedor, Monnet 2003: 544–45), lo cierto es que a partir del siglo XIII los textos arrojan una imagen negativa del mercader, auspiciada no solo por los padres de la Iglesia (como ha señalado Strosetzki 2018a y b), sino también por los propios autores medievales: es el caso del predicador franciscano Berthold de Ratisbona, quien no pone en cuestión la existencia del mercader, sino los abusos que comete, lo que le lleva a condenar los engaños perpetrados por quienes practican la profesión, así como los vicios aparejados a la práctica comercial (Monnet 2003: 539).

Las dos últimas citas ponen el dedo en el fiel de la balanza evaluadora de la ética del mercader, porque se ha señalado (con cierta razón) que concedemos,

habitualmente, demasiada importancia a lo que dijo la Iglesia sobre el mercader (Tenenti 1990: 203) y que los historiadores han trabajado en esta materia influidos por los prejuicios de tipo religioso a la hora de enfocar esta figura. El aserto de Tenenti es innegable, no solo para la Edad Media, sino también para el mismo Renacimiento: no creo casual que, cuando Erasmo redacta su *Banquete de cuentos*, los dos primeros relatos referidos por los comensales tengan como objeto producir la risa a través de engañar a distintos pequeños comerciantes (Polimito refiere cómo Macco engaña a un zapatero mediante un ardid lingüístico, y otro personaje anónimo hace lo mismo con una frutera), mientras que hacia el final de la pieza Leocares atribuye al sacerdote Antonio una nueva estafa a un usurero, unos siglos después del citado *Cantar de Mio Cid* (Erasmo 2018: 169–192). Vale la pena engañar al comerciante, concluye el de Rotterdam en sus *Adagia*, porque «el gremio de los mercaderes no considera nada sagrado excepto el beneficio económico, al que se dedican todos como si se tratase de un dios: a este beneficio someten todo, la piedad, la amistad, la honradez, la reputación y todo lo divino y lo humano. El resto no les importa nada» (Erasmo 2017: 1451, traducción mía). Erasmo condensa en la forma breve del adagio uno de los motivos principales que identificarán al mercader en todo el Renacimiento: la avaricia. Por otro lado, las dos citas erasmianas no son casuales, están lejos de haber sido elegidas al azar: el engaño al comerciante sigue formando parte, siglos después del Cid, de los productos folklóricos del *Banquete de cuentos* y de la literatura sapiencial de Occidente (Bataillon 1983).

Todos los casos aducidos desde la Edad Media hasta comienzos del Renacimiento, entonces, son meros indicativos de la fuerza con que la literatura romance compró desde sus orígenes las tesis antimercader, figura que se iguala en este sentido a la del abogado y a la del médico para constituir una triada tópica en la *Ständesatire* de aquella tardía Edad Media (Schwartz 1986: 30; Arellano 2018).² Con todo, hay diferencias entre las tres profesiones, como señala Tomás de Mercado: «Solo resta [a los mercaderes] que pues no quieran justificarse tanto y pretendan sustentarse con la ganancia conforme a su estado, que, en fin, *arte y modo de vivir es la mercancía, como la medicina y abogacía, aunque no tan ahidalgada porque no trata en cosa de tanto entendimiento*».³ En

2 El volumen colectivo editado por Strosetzki (2018b) contiene varios trabajos interesantes para la apreciación de la figura del mercader en distintos géneros literarios, especialmente en el teatro.

3 Mercado (1569, II, iv, cursiva mía). Para los abogados, véase ahora también Blanco (en prensa), y para los médicos, Blanco (2017).

este sentido, se da la peculiaridad de que es precisamente el mercader el que descuellos entre los grupos sociales ridiculizados y criticados, como prueba la secuencia de la *Danza de la muerte*, por ejemplo: en la ronda de bailes con la señora macabra, inmediatamente después de dignidades políticas y nobiliarias (rey, emperador, duque, condestable...) y distintos cargos eclesiásticos (Papa, arzobispo, obispo, deán...), la primera «profesión» a la que se invita a bailar es precisamente al «mercadero», antes incluso que a físicos (esto es, médicos) o letrados.⁴ Hay otros muchos ejemplos, claro, por toda Europa y en todos los géneros: en la *Sotie de Folle Balance*, por citar un caso, cuatro personajes están locos, y uno de ellos es, paradigmáticamente, el mercader (Foucault 1967).

No obstante, no todo son críticas y censuras: la misma Edad Media que se ensaña en los textos literarios contra el mercader lo había dignificado en otro tipo de escritos: por ejemplo, en los manuales de mercadería, un género que configura una imagen ideal de ellos. Estos libros ofrecen al comerciante información mercantil, le muestran técnicas imprescindibles, así como un conjunto de preceptos y reglas observables junto a recomendaciones de comportamiento (Caunedo del Potro 2011). Gracias a estas fuentes podemos hacernos idea no solo de la amplia tipología existente, desde el pequeño artesano hasta el gran hombre de negocios (si se permite el anacronismo), sino también de sus diferentes grados de formación intelectual y cultural, o de la idiosincrasia de la figura en función de la geografía, e incluso se pueden discriminar comportamientos por regiones dentro del propio país (Aurell 1998: 25–29). A través de este tipo de literatura conocemos también los tres conceptos básicos del mundo mercantil tardomedieval (beneficio, intercambio y viaje) y un primer diseño ético de la deontología profesional en términos positivos. Este esbozo ideal requiere de la casi totalidad de las virtudes y cualidades clásicas (juicio, inteligencia, templanza, sabiduría...) a las que habría que sumar igualmente la lealtad, la discreción, la diligencia o la fidelidad a la palabra dada. El comerciante tiene que dominar los precios, y conocer las condiciones y la procedencia de su mercadería, sobre todo con el fin de evitar la corrupción y el fraude, dos componentes habituales del proceso mercantil.⁵ En cualquier caso, de la lectura de este tipo de manuales debe quedar claro, en primer lugar, que estamos ante un género retórico más, y que pese a las diferencias regionales mínimas ya señaladas, la

4 Morreale (1991: 38). Después vendrán el abogado, el físico y el usurero, este último en p. 41.

5 Sigo el lineamiento de Aurell (1998: 36–37). Para saber del escritorio del mercader, de su *tempo* de trabajo o de las inversiones, véase también Aurell (2001).

regulación de conducta que se propone al mercader fue similar en la mayor parte de Europa (Caunedo del Potro 2011: 809). Además, el diseño permite ver un grupo social con mucha movilidad, atribuible a las evidentes posibilidades de aumentar la ganancia, a lo que se añade un considerable nivel de riesgo (Aurell y Rubiés 1993), a buen seguro espoleado por una Iglesia que ya no censura de forma tan radical la figura del mercader, al condenar la ociosidad en la república como fuente de males y exaltar el trabajo individual que amerite al cristiano independientemente de su procedencia social, como apuntó Maravall a propósito de la obra de Eiximenis (Maravall 1973). Con todo, recuérdese la censura de la Moria erasmiana de estos «frailecitos aduladores», que admiran a los comerciantes y les dan el título de «venerables» en público «para poder hacerse de una porcioncita de sus mal paridos bienes» (Erasmus 2007: 89).⁶

En conclusión, y al igual que sucede con la figura del médico, las visiones propuestas a fines de la Edad Media y a comienzos del Renacimiento aparecen claramente escoradas: hacia lo peyorativo cuando se trata de textos literarios de componente satírico o burlesco, o hacia un diseño ideal claramente positivo cuando se intenta dibujar la figura ejemplar del comerciante. Como ejemplo de los primeros, y para evitar repetir otra cita erasmiana (nuevamente del *Elogio de la locura*), valdría *La nave de los locos* de Sebastian Brant, quien se detiene en varias profesiones relacionadas con el comercio en su recorrido: aquellos que adulteran el vino para venderlo después, quienes ponen herraduras a un jamelgo cojo con la misma intención... La presentación da paso a la descripción de las malas prácticas en el establecimiento comercial: «En estos tiempos se tienen reducidos pesos y medidas: las varas se hacen cortas; la tienda tiene que estar oscura, para que no se aprecie el aspecto del paño; mientras que uno mira a ver qué juguete pueda haber sobre el mostrador, la balanza recibe un empujón, para que se mueva hacia abajo; se nos pregunta: '¿Cuánto desea?', y el pulgar se pesa con la carne» (Brant 1998: 179). Una situación igual, o bien parecida, a la pintada por el alsaciano la había descrito en Castilla un siglo antes otro satírico, Pedro López de Ayala. Interesa sobremanera el acercamiento a la figura del mercader que se aprecia en este poema moral, que se presenta como una suerte de confesión, lo que nos va acercando al género que interesa en este caso. Aunque López de Ayala no pierde oportunidad de censurar al mercader en varios momentos (López de Ayala 2012: estrofas 75 y 81–82), lo cierto es que la carga de la prueba contra esta profesión se desgrana en las estrofas 298–314. El comienzo no puede ser más retórico a la vez que ilustrativo: «Pues de los

6 Sobre la ociosidad, cfr. el estudio de Albert incluido en este volumen.

mercadores, ¿quién podría decir?». El alejandrino inicial anticipa la descarga de artillería pesada que se avecina sobre el campamento enemigo, en donde en las quince coplas citadas se ataca prácticamente todo lo ya señalado con anterioridad: el recurso a la mentira (299, 304) y al perjurio (298c, 305), el regateo (300), el compadreo (301), la avaricia que les lleva a querer doblar o triplicar la ganancia (303, 305, 313), el empleo de medidas falsas (306) y pesos trucados (307–308), la usura (309)... hasta técnicas más modernas que podríamos llamar de marketing comercial (vender una cosa por otra, 310), jugar con la iluminación del establecimiento (311–312), etc.

La conclusión queda clara, ya no solo en los dos textos recién citados, sino en otros tantos, lo que confirma de algún modo la validez del aserto para toda la Europa Occidental: «Todas las calles están llenas de vendedores; cultivar el pequeño comercio gusta muchísimo, pues se puede juntar lo viejo y lo nuevo. Con engaño anda todo el mundo: ninguna mercancía de comerciante tiene su valor, con falsificación es como mejor se anda, cada cual mira cómo librarse de su mercancía, aunque tenga tumores del caballo o enfermedad de la pata de este» (Brant 1998: 179). El procedimiento llega hasta extremos increíbles siglo y medio después, en la pluma aguda de Baltasar Gracián, quien no pierde oportunidad de poner en solfa las malas prácticas comerciales en *El Criticón* (I, xiii) como trasunto de la propia vida. Pero no interesan ahora las moralidades: lo que importa aquí, creo, es que la visión del mercader ya no es la del gran hombre de negocios, cuya repercusión efectiva en la vida cotidiana es relativamente reducida, pues se maneja en otra esfera. De lo que habla Brant es precisamente de ese trato cotidiano con el pequeño comerciante en donde se pueden apreciar todas sus trazas y engaños, sus malas artes: engaños y añagazas que sirven después al jesuita aragonés para convertirlas en fiel de su balanza ética.

Monografías económicas interesadas en la vida del mercader

Frente al componente práctico y realista señalado, el polo contrario aparece en obras destinadas a ensalzar la figura del mercader, o bien a educarlo, como la ya citada *Suma de tratos y contratos* del dominico Tomás de Mercado, o la *Instrucción de mercaderes*, de Luis Sarabia. El primero de ellos trata en torno a 1570 del «arte y trato de los mercaderes» en el libro segundo de su obra. Como ya se indicó al comienzo de este artículo, establece el origen del comercio en la antigüedad, ante la insuficiencia del autoabastecimiento y del trueque, y desgrana morosamente en qué consiste la mercadería, que no se limita al mero acto de comprar y vender cosas. Tuvieron que existir antes los metales preciosos como moneda de cambio primero (especialmente el oro y la plata) para que los

antiguos pudiesen desarrollar el comercio. Y fue precisamente a partir de la institución de la moneda en metálico cuando

[...] luego se introdujo la venta, porque cada uno con este metal, especialmente después de acuñado, mercaba lo que para la provisión de su familia convenía, y, viendo que muchas veces faltaba en la tierra, se dieron muchos a traerlo de fuera a su costa y, traído, venderlo a los vecinos, con alguna ganancia sobre el costo y gastos que había hecho. A los cuales, por el continuo uso que tenían de mercar y vender, comenzó el vulgo llamar mercaderes, cuya arte y profesión, como dice San Gregorio, es mercar ropa por junto y, sin que se mude en otra especie 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. (Mercado 1569: II, ii)

Conviene aclarar, para el lector no habituado al léxico romance del Renacimiento, el sentido de «ropa», que difiere del actual: «Significa la hacienda, donde se comprehende todo lo que poseemos, pero vulgarmente llamamos ropa las alhajas de la casa, de seda, paño, lienzo, tapices, colgaduras» (Covarrubias 1989: s. v.). El mercader, pues, trafica con todo tipo de mercancías, pero no produce, no genera riqueza, como deja bien claro Tomás de Mercado, quien establece una línea divisoria entre aquellos que realmente desarrollan actividades productivas para la sociedad y los comerciantes, que no lo hacen: el agricultor, por ejemplo, que siembra su campo y vende su cosecha... eso «no es ser mercader, sino labrador»; comprar cien potrillos y venderlos cuando han crecido y se convierten en caballos, eso tampoco es ser mercader, sino «trato [...] de escuderos». Lo mismo con la elaboración del vino y demás productos artesanales, donde hay una serie de procesos de producción que generan y justifican la ganancia mediante la transformación operada en la materia prima. «Pero mercar cualquier género de ropa o bastimento y, sin que en él haya mudanza, tornar a venderlo, porque le aumenta el valor o muda lugar, esto es mercadear y negociar» (Mercado 1569: II, ii). Esa y no otra es la razón, asevera Mercado, por la que se permite a los religiosos actividades generadoras de riqueza como sembrar, labrar, criar diferentes bestias (aunque esas actividades estén destinadas a la posterior venta), pero les está vedado a los hombres consagrados dedicarse de forma específica al comercio: «que no traten mercando para tornar luego a vender hallando ganancia sin que en sí se mude». Lo que censura Mercado, en definitiva, es la especulación, no el trabajo eficaz desde el punto de vista productivo.

Y es que el comercio es cosa buena que además contribuye al bienestar y engrandecimiento de la república,⁷ como explica morosamente el mismo

7 Asunto este, por cierto, en el que los confesores coincidían con los reguladores municipales (Ruiz Ortiz 2018: pos. 2559).

Mercado, taraceando desde los textos clásicos de Aristóteles y Santo Tomás hasta las disposiciones legales de ambos derechos:

Los particulares tratantes también enriquecen entera y perfectamente en el cuerpo y en el alma, porque, conversando con muchas gentes, estando en distintos reinos, tratando con varias naciones, experimentando diferentes costumbres, considerando el diverso gobierno y policía de los pueblos, se hacen hombres universales, cursados y ladinos 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 generales. Son útiles a su república, por la gran noticia de varias cosas que han visto y oído en su peregrinación. Vemos haber salido de mercaderes varones muy excelentes que, con su prudencia y potencia, escaparon muchas veces su patria de graves males en tiempos muy peligrosos y aun edificaron ciudades muy populosas y ricas. (II, ii.)

Mercado es deudor de la concepción mítica de la humanidad, y pronto levanta acta de la pérdida de esas condiciones iniciales y platónicas, propias de la Edad de Oro, asegurando que los aspectos más altruistas y benéficos del comercio, como el conocimiento y noticia de las gentes y ciudades, dejaron paso al mero interés económico, con lo que el mercader ya no es un «hombre deseoso del bien de su patria [...] sino muy amante de su dinero y codicioso del ajeno» (II, ii). Una vez perdido el marco ideal, platónico, de ese mundo mítico de la Edad Dorada, entramos en la era de los metales de segunda categoría, y la realidad se impone con la contundencia de un proyectil de plomo. Tenemos aquí de nuevo el motivo de la avaricia desafortunada del mercader, que se convierte en auténtico patrón de esta figura comercial. El modelo ideal inicial (encarnado, por ejemplo, en un Marco Polo viajero y arriesgado, Connell 2000: s. v. «Marco Polo») se ha sustituido por el del gran comerciante que ansía solamente su enriquecimiento material, lo que justifica el examen del estado del mercader en la escala de graduación de las virtudes y los vicios. A ello dedica el capítulo III del citado libro segundo: distingue allí, siguiendo a Santo Tomás, tres acciones humanas, que se concretan en buenas, malas e indiferentes. El comercio pertenece a las peores de entre las malas, sobre todo por las facilidades «que tiene para criar y aumentar muchos vicios, en particular la avaricia, a quien parece que como fin y blanco se ordena». Es esa ansiedad económica connatural al mercader la que explica la descarnada censura de la figura del comerciante, que se olvida de Dios y como consecuencia de ello incurre en muchos vicios y frecuenta ambientes corruptos. El mandato moral es claro, entonces: hay que dejar esa vida mercantil, porque apenas ninguno puede salvarse en ese estado. Pero como es un mal necesario, viene a decir Mercado, este

se aventura a aconsejar tanto el fin que debe mover al mercader como los medios lícitos a los que puede recurrir.

Al tratamiento de los fines e intenciones del comerciante dedica Mercado el capítulo IV de su libro: tan solo la recta intención justifica la actividad comercial. Por ejemplo, proveer de bastimentos una región, la justificación supuestamente altruista que los tratantes aducen con frecuencia para dar cobertura ética a sus negocios. El problema aparejado es que quienes aseguran eso mienten, ya que lo que buscan es el beneficio propio, por encima de todo, sin preocuparse de nada más. El meollo del capítulo es, de nuevo, la insistencia en censurar esa desmedida ambición. Antes de pasar a los medios prometidos, Mercado dedica otra sección (el capítulo V) a ofrecer algunas normas de vida a los mercaderes: siguiéndolas —asegura— ganarán menos hacienda, pero conseguirán «gran reputación y buena opinión en el pueblo». El dato es importante, porque testimonia una necesidad real del gremio de los comerciantes: engalanar una imagen que, a esas alturas, estaba bastante maltrecha por siglos de anatema. Entre los consejos ofrecidos están: no tener gran casa ni hacer ostentación de riqueza, hablar poco (porque si hablan mucho, sus clientes pensarán que los están engañando), no jurar (porque a la tercera falsedad perderán el crédito ante su público), ser muy limosneros, tener buenos libros y leerlos con frecuencia, oír misa y tener un confesor (Mercado 1569: 56). A partir de ese momento, Mercado abandona la práctica concreta de los mercaderes para sumergirse en cuestiones de tipo más teórico acerca de los precios, las ventas lícitas, los monopolios y otras compañías de comerciantes, las quiebras, las ventas al contado, las ventas a crédito, las adelantadas, el comercio con las Indias... Para decirlo más claramente, se abandona el enfoque microestructural que tanto nos venía interesando para pasar a otras grandes estructuras económicas. Para lo que cuenta ahora, Mercado olvida el campo propio de la ética comercial individual —que tanta información nos ha aportado hasta aquí— para entrar de lleno en asuntos puramente económicos que preocuparán más a los historiadores de la economía que a los de la literatura o de las costumbres.

Sucede algo parecido con el otro gran texto español sobre la materia, la *Instrucción de mercaderes* del riojano Luis Sarabia de la Calle, publicada en 1544, algo antes que el libro de Mercado (Sarabia de la Calle 1949). Aunque sabemos mucho menos del autor de la *Instrucción* que de Mercado, la lectura de la obra, a los efectos de la figura del mercader, no es menos interesante, pues añade matices bien finos al razonamiento del dominico.

Sarabia no aplica el bisturí intelectual de una forma tan quirúrgica a la sociedad castellana de la época, y su análisis tiene un componente más espiritual que intelectual: arranca desde el prólogo con la constatación de que «la mayor parte

del mundo está puesta en compras y tráfgos y arrendamientos», menester al que se dedican no solo labradores y mercaderes, sino también «hidalgos que con oficios no debidos se mantienen en tratos y mercaderías», gentes a quienes el diablo no ha podido colocar en su bando mediante la guerra por la potencia irascible, sino que los ha seducido por la concupiscible (Sarabia 1949: 7). Como digo, el análisis de Sarabia es más pasional que lógico. A partir de ese momento, declara su intención: desbrozar el campo de la usura, la compraventa y los cambios de la forma más escueta posible. Estamos, pues, en el mismo punto en que dejamos a Tomás de Mercado: en un análisis económico general, útil para los historiadores económicos, pero no tanto a nuestro interés. Pero si, llegados aquí, el discurrir de Mercado se eleva a consideraciones teóricas acerca de la economía, Sarabia continúa indagando en las características del mercader, al censurar de forma muy agria la ansiedad de riquezas, no tanto la general como la de aquellos «que quieren ser ricos por tratos y mercaderías» (Sarabia 1949: 10). El cuadro que diseña ejemplifica a *contrariis* el dibujado en la *Suma de tratos y contratos*: si allí se recomendaba no hacer ostentación de riqueza, Sarabia censura directamente los regalos en el vestir, los deleites en el comer y las disoluciones en placer (Sarabia 1949: 11);⁸ si Mercado reclamaba «no jurar», Sarabia señala que «el que compra y vende no puede estar sin mentir ni perjurar» (Sarabia 1949: 19); Mercado recomienda no hablar mucho y no engañar, pero Sarabia presenta así al mercader: «Para ser ricos roban, engañan, compran adelantado por menos y venden al fiado por más; logrean, ejecutan en las haciendas, prenden las personas, y así hacen muchos daños a los próximos en las haciendas y a sí mismos en las ánimas» (Sarabia 1949: 11).

Pese al distinto tratamiento observado, las conclusiones van a diferir bien poco, ya que inmediatamente después viene la censura, porque como quiere el Apóstol, «la raíz de todos los males es la codicia; o como Crisóstomo lee, la avaricia» (Sarabia 1949: 13). La avaricia es peor incluso que la lujuria, al ser origen de todos los demás males, asegura Sarabia (y está bien que los modernos lo sepamos).⁹ En correlación total con el razonamiento idealista-voluntarista, el corolario no puede ser más platónico: sería conveniente que a estos codiciosos «como a común pestilencia los echasen del mundo». La razón procede de los Padres y de las autoridades eclesiásticas, pues desde el citado San Crisóstomo se

8 «Tener muchos halcones y perros, caballos enjaezados con oro, con seda; los estanques llenos de peces, los bosques de fieras, la casa llena de criados» (Sarabia 1949: 11).

9 Ruiz Ortiz (2018: pos. 2324). Ruiz Ortiz ya llamó al atención acerca de la importancia de los asuntos sexuales junto a los económicos en las sumas de confesores.

venía señalando que «con dificultad el que negocia entra en el reino de los cielos» y es difícil «entre los tratos del comprador y vendedor no intervenir pecados» (Sarabia 1949: 20). Sarabia no condena el comercio y la mercadería como pecado mortal *per se*, sino por lo peligrosas que resultan para el alma esas actividades. Distingue entre mercaderes buenos y malos:

No condeno yo el trato ni mercadería por pecado, por mala de suyo, por mortal, sino por peligrosa. Dicen los médicos y cirujanos de unas enfermedades y heridas que son mortales; de las cuales sin duda morirá el que las tiene; otras son peligrosas, de las cuales tienen duda, no se saben determinar si vivirá o morirá el que las tiene, porque a un pequeño accidente es ido. Así es en el trato: los que tratan mal, los que venden una cosa por otra, los que dan a mohatras, los que compran adelantado por menos y venden al fiado por más; los que dan la cosa por más de lo que vale: estos son mortales. Los mercaderes que tratan bien, los que se precian de tratar verdad y tienen intención de vender al justo precio, y de contentarse con justa ganancia: estos son peligrosos, pueden salvarse y pueden condenarse, mas viven en peligro, porque el amor de las cosas propias siempre turba la razón para que no se haga el tracto tan limpio como debe, y por la dificultad que hay en conocer el justo precio de las mercaderías; y siendo jueces en causa propia, córreles peligro de engañarse. Y no solo es peligro, mas estorbo y embarazo para ir al cielo [...]. (Sarabia 1949: 20–21)

Pero no solo para los referentes cristianos: el mismo Cicerón o la legislación moderna (es decir, medieval: las *Partidas*, el *Nobiliario*) vienen en apoyo de la misma idea (Sarabia 1949: 23–24), al igual que las nociones estoicas que aseguran desde Séneca que no es rico quien más ambiciona sino quien menos desea (Sarabia 1949: 27 ss.). El resto del prólogo de Sarabia no es otra cosa que una taracea de citas que animan al lector a abrazar la pobreza y a menospreciar la riqueza, desde todos los flancos argumentativos disponibles en la época: clásicos griegos y latinos, filósofos, textos bíblicos, padres de la Iglesia, legislaciones de todo tiempo y lugar... El cierre de la «Exhortación» incluye, sin embargo, un apunte realista: nada de eso sirve para hacer que el cristiano abandone esa actividad nociva y pecaminosa, la mercadería, igual que la exaltación de la virginidad por parte de los antiguos Padres no logra que los cristianos cesen en la lujuria. A partir de ahí, entran de nuevo los mismos considerandos generales que ya habíamos visto en Tomás de Mercado: quienes incurrían en mercadería alegan «que, si no tratasen los mercaderes, que se perdería el mundo, y que si dexasen los tratos que padecerían los hombres grandes faltas y necesidades de las cosas necesarias, si ellos no proveyesen las repúblicas» (Sarabia 1949: 37). Tal vez por ello hay predicadores que les dan licencia para tratar y ganar, y que contradicen en sus sermones la pobreza, retomando de alguna manera la crítica de Erasmo (Sarabia 1949: 38). Aceptando, pues, la inevitabilidad de la actividad comercial y la existencia de mercaderes concretos, Sarabia ofrece su tratado

para los practicantes del arte mercantil: «Así que [si] todavía quisieres, mercader, tratar confiado de tu buena intención que tienes de proveer a la República y mantener tu casa, acuérdate que tienes y tomas oficio muy peligroso, y que para no condenarte has de andar muy sobre aviso, para que no estropieces y caigas donde no te podrás levantar. Y para que te puedas guiar por tan intrincado labirinto, aprovéchate deste hilo que [fue] hilado por los pulgares de muy santos y muy sabios doctores» (Sarabia 1949: 39).

Sarabia ofrece entonces su *Instrucción* como una guía para no errar en el comportamiento, desde un punto de vista no estrictamente económico, sino religioso: «para no condenarte». Es la misma consideración que planteaba Tomás de Mercado, quien se preguntaba si existía la posibilidad de salvarse en ese estado.¹⁰ La crítica ha señalado desde antiguo el interés económico de los dos textos, pero una lectura interesada como la nuestra descubre que la finalidad de reflexionar sobre la economía a distintos niveles viene motivada en ambos autores por un interés de tipo espiritual, frente al carácter estrictamente terrenal del pensamiento económico. Si se acepta esta premisa, no resulta extraño que uno y otro toquen en los libros citados la necesidad que tiene el mercader de recurrir a un confesor, habida cuenta de los peligros pecaminosos que corre quien se anda en malos tratos. Lo que ocurre es que lo hacen de dos maneras distintas.

Mercado y Sarabia enjuician al confesor de comerciantes

El doctor Sarabia aborda el asunto apenas abre el prólogo de su *Instrucción*, cuando recurre a un tópico plenamente renacentista, y que se podría formular de forma sencilla diciendo que “hoy todo el mundo escribe un libro”. Señala, pues, que ya en aquellos momentos cualquiera se veía capacitado para producir un texto, incluso sobre la ciencia más dificultosa, la de regir las ánimas, «cuya gobernación principalmente consiste en el sacramento de la penitencia» (Sarabia 1949: 5). Sobre esta materia —agrega— hay tantos confesionarios como confesores, porque todo el mundo se anima a echar su cuarto a espadas y escribir un manualillo para ayudar a los sacerdotes que confiesan. Pero no lo hacen *secundum scientiam*, sino que cualquiera recién ordenado se atreve con la cuestión, tanto en latín como en romance, lo que produce gran daño en el clero,

10 «[...] mi fin será mostrar qué intento debe tener el mercader en sus negocios, qué medios ha de escoger, para que pueda ganar de tal modo su vida que no pierda la futura» (Mercado 1659: 50, cursiva mía). Sobre el reconocimiento de Mercado de la imposibilidad de los confesores para pronunciarse sobre materias que les superaban ampliamente, como es el caso del comercio, cfr. Egío (2020: 180).

pues tras la lectura de un prontuario todos se animan a confesar sin reparos, algo que no harían si no dispusiesen de las dichas ayudas. Teniendo en cuenta la ligereza con que se redactan tantos manuales de confesores, Sarabia asegura haberse detenido en múltiples ocasiones cuando tenía tentaciones de escribir su libro, para no caer en el mismo error que censura. Pero, por otra parte, percibe la necesidad real del volumen, «porque los confesores simples no dejan de confesar, y en sus confesionarios no tienen resoluta aquesta materia [las cuestiones relativas a la economía] ni declarada» (Sarabia 1949: 7). En consecuencia, concluye, decidió exponer sus teorías, no solo para el provecho de los tratantes, sino también «para información de los romancistas confesores» (Sarabia 1949: 7).

La cuestión es, pues, si la argumentación de Sarabia es cierta, es decir, si un confesor que debe juzgar a un mercader en el tribunal de la penitencia podría sentirse preparado con su formación eclesiástica primero (Sarabia asegura que no¹¹) o con todo aquello que, una vez ordenado, ha podido leer en otros manuales de confesores. El asunto, como casi todo, se puede enfocar de distintas formas en función del punto de vista del observador, porque es probable que a la altura de 1540 —año en que se publica por vez primera la *Instrucción de mercaderes*— la categórica aserción de Sarabia sea aceptable. Sin embargo, la posición de un hombre de mediados del siglo XVII sería radicalmente distinta a las tesis expuestas por Sarabia: la floración de manuales de confesores a partir del último tercio del XVI y la primera mitad de la centuria siguiente permite, sin lugar a dudas, el diseño teórico de lo que debería ser la ética ideal del comerciante, especialmente a través de las malas prácticas.

Así lo reconoce treinta años después Tomás de Mercado, en cuya obra la crítica a la ignorancia de los confesores se ha suavizado. Aún desde la posición de un teólogo moral, Mercado no pretende sustituir al confesor, al que remite a cada tratante para su juicio: «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 lo mejor y más seguro, sino enseñando lo que es lícito e ilícito. En lo demás, cada uno se aconseje con su confesor» (Mercado 1569: 50). Ya no se plantea, pues, la cuestión de la idoneidad del sacerdote para juzgar la vida del mercader, sino que remite directamente para ello a los tratantes al confesionario. Como decía, la situación había cambiado desde la mitad de siglo, y aun cambiaría más.

11 «Conténtanse con que sepa el número de los sacramentos, la materia y forma de ellos, que aprendió en un papelejo a la ida cuando se iba a ordenar, que ya a la vuelta tiene olvidado» (p. 6).

Los manuales de confesores como índices de la deontología profesional

No es este el momento de trazar la historia de los manuales de confesores en la Edad Moderna. Hay considerable bibliografía al respecto, con aportaciones realmente relevantes, a las que remitimos al lector interesado en este peculiar subgénero didáctico.¹² Pero sí conviene levantar acta de algunas generalidades sobre el tratamiento de la figura del mercader en este tipo de libros. La primera tiene que ver con las diferentes estructuras observables en los distintos manuales de confesores, ya que en algunos de ellos la cuestión del mercader se trata de forma sistemática al llegar al análisis del séptimo mandamiento: «no hurtarás», mientras que en otros se aborda en lugares distintos, por lo general más tarde, en una segunda parte, un apéndice (a veces con carácter de prontuario) que a partir de cierto momento estos autores dedican a las distintas profesiones, basándose en el aserto (que ya aparece en la Edad Media) según el cual el confesor debería tener noticia de todos los estados posibles, para poder tratar correctamente los pecados de cada penitente individual.

A partir de ahí es difícil generalizar, porque hay confesores que no se detienen en el asunto del mercader y del comercio, otros que hablan de ello en términos tan generales que no aportan realmente nada, y otros en fin que, al particularizar las distintas profesiones, dedican una sección completa a este oficio. Dentro de estos últimos, hay quienes calculan el mínimo común denominador, para decirlo en términos matemáticos, limitándose a la enumeración escueta de pecados, frente a quienes aspiran a máximos, al incluir en algún momento un tratamiento concreto de los pecados del mercader.¹³ Las *summae* de cuestiones tocantes a la confesión, por otro lado, distribuyen la materia en

12 Son ineludibles los dos trabajos de conjunto de González Polvillo (2010a y b), así como Egido (2009), al que convendría agregar últimamente Arcuri (2018). También otro trabajo de conjunto ya citado (Langholm 2003): aunque su interés termina a finales de la Edad Media, parte del trabajo puede aplicarse a la teoría penitencial de la Edad Moderna, al igual que la breve pero interesante aproximación de Le Goff (1983). Para todos los aspectos legales del género y sus implicaciones, Turrini (1991).

13 Arias Castillo (1552) sería un buen ejemplo de los últimos: desde el folio primero de la «prefación del autor de la obra» ya discute si los que venden a más precio de lo que la cosa vale o compran en menos del justo precio están «seguros en el fuero de la conciencia». Allí mismo se indica, por cierto, la bibliografía canónica al respecto, desde San Antonino hasta Pedro Ciruelo, pasando por otros no tan habituales, como fray Bernardino de Busto.

función de distintos criterios, por lo que se hace difícil en este tipo de libros la obtención de información al respecto.

Aunque es difícil generalizar, podría decirse que los autores de manuales de confesores recogen el interés medieval en la figura del mercader y que van progresivamente dando mayor cabida a reflexiones sobre su actividad en los textos que redactan, que se van enriqueciendo así de forma progresiva. Ahora bien, también a partir de cierto estadio se tiende a señalar que los pecados del comerciante son infinitos, por lo que solo se tratan los más comunes ante la imposibilidad de catalogarlos todos (el caso de fray Alonso de Vega 1594), o incluso algo peor para su estudio actual: la justificación de ignorarlos y pasar por encima de ellos tras constatar que las falsías, trampas y añagazas del mercader son tan claras para todo el mundo que no hace falta detenerse a enumerarlas ni tratarlas, como hace Bartolomé de Medina (1580). Todo ello dificulta enormemente el acercamiento a la cuestión.

La deontología profesional del mercader en los manuales de confesores

El juicio general sobre la mercadería difiere de lo expuesto hasta ahora. Casi todos los autores arrancan de la constatación de que es una actividad buena, saludable y necesaria para la república, como sostiene ya la *Summa Caietana*, dado que cumple una función social (Simón 1676). Ahora bien, como el diseño ideal de la ley lleva aparejada la posible trampa, es la misma normativa la que permite al mercader engañar a su clientela (Ortiz Lucio 1610). Es mi intención, a partir de aquí, reconstruir el catálogo de malas prácticas profesionales del mercader en función de lo expuesto por los distintos autores de estos manuales de confesores.

En términos generales, podría decirse que el asunto del mercader representa una cuestión espinosa para el confesor, que debe tener noticia de todos los estados de gentes, y en consecuencia también de los mercaderes (Medina 1580: 218). En ese sentido, todos deberían ocuparse de la confesión de quienes se dedican a comprar y vender. En contra de este intento se sitúa la constatación de que el hurto es el pecado más difícil de perdonar (Carrillo 1622: f. 89r) por ser de los más dañosos a la república cristiana (Carrillo 1622: f. 92v). Por eso ya desde la Edad Media la mercadería era catalogada en ese tipo de libros como una de las profesiones que más daño acarrearán: así lo señalaba Martín Pérez en su *Libro de las confesiones*, al levantar acta de las demasías de algunos oficios, en donde se destacaban las profesiones relacionadas con el comercio: carniceros, panaderos, triperos (i. e., vendedores de mondongos, la moderna casquería), molineros,

taberneros, los distintos menesteres relativos a la confección y los mercaderes (Pérez 2002: 3.25). Tiempo después, este tipo de anatemas va superando la prohibición general y va creciendo hasta dar lugar a auténticos tratados económicos insertos en el propio manual de confesores (Arias Castillo podría ser buen ejemplo de ello).

El juicio general desde la Edad Media sobre el comercio es que en su conjunto es una actividad buena, pero siempre y cuando no comporte segundas intenciones, fraudes y mentiras (Palacio 1560: f. 317). La razón de la bondad estriba en que la actividad comercial cumple una función social, como señala el franciscano Pedro Juan Simón (Simón 1676: 210–11): «Es también lícito comprar las mercadurías con fin de hazer bien al lugar y tierra donde vive, como hazen muchos, que las compran y traen de otras tierras, donde ay mucha abundancia, y las guardan para venderlas después a su tiempo, con una moderada ganancia, como es lana, hierro, azeyte, etc., en que hazen también buena obra a los del lugar, porque son causa de que no tengan ni padezcan necesidad quando las quieren comprar» (Simón 1676: 211). El problema en toda esta cuestión es que bascula entre dos extremos bien apartados, según se considere el asunto en términos absolutos o relativos. Por lo general, no se niega el beneficio comunitario para la república; las dificultades surgen en cuanto se introducen distingos relativos.¹⁴ Por no salir del pasaje citado, habría que centrarse en la limitación ganancial establecida por el minorita: «con una moderada ganancia». ¿Cómo fijar la moderación en el rendimiento económico del comerciante? La respuesta, acabando el siglo XVII, no difiere en exceso de la que se ofrecía a finales de la Edad Media, como atestigua el mismo Simón al reflexionar sobre ello: «Responde San Antonino de Florencia que un mercader, después de contados sus gastos que hizo, su industria, peligro y trabajos que pasó en comprar la mercaduría, puede ganar diez o doce ducados en cien ducados que gastó» (Simón 1676: 211).¹⁵ Es decir, que el beneficio no debería superar en ningún caso el

14 En el mundo ideal previo al pecado original, esto no tendría sentido, al estar todo relacionado con el concepto de caída: en ese mundo paradisíaco anterior, el séptimo mandamiento no tendría razón de ser, «porque el hurto y robo suponen división en las cosas temporales entre los hombres, y posesión y señorío entre ellos, lo qual entonces no hubiera, ni huviera mío ni tuyo entre los hombres [...] pero después del pecado partiéronse las cosas, de suerte que esto sea de aquel y no del otro» (Ávila 1610: 632).

15 En cualquier caso, el distingo permea otros géneros literarios del Renacimiento, y la censura de la ganancia desmesurada se extiende a todo el cuerpo social. Véase Rodríguez Cacho (1989:140).

10–12 %, lo que nos acerca al problema de la usura, otro asunto bien complejo que ha de traer por la calle de la amargura a los confesores cuando llegan a este punto en sus tratados.

Lo que anima el fondo de todo el debate, sin citarlo explícitamente, es el concepto circunstancial de la ocasión: si en otro tipo de textos morales se incide en la habilidad que supone aprovechar el momento idóneo (Cantarino 2001; Blanco 2005), cuando se trata de asuntos comerciales las cautelas surgen bien pronto: ¿es lícito retener una mercancía hasta que sube su precio en el mercado?, ¿se puede comprar más barato del precio al que se vendió una prenda si el vendedor está necesitado del dinero? Son este tipo de preguntas, todas ellas relacionadas con el concepto de oportunidad, preguntas que se van haciendo cada vez más complejas, las que dificultan el trazado de un panorama uniforme. Sin salir del libro citado de Simón, veamos un ejemplo para dar cuenta de lo fino que hilan estos autores: «El que compra el trigo etc., para sí y su familia y lo guarda, y después, andando el tiempo, no necesita dello, puede venderle al precio como vale en el lugar, porque no le compró con intento de venderle más caro, mas le sobrevino la tal ganancia por venir a valer más caro por razón del tiempo» (Simón 1676: 210).

El pasaje interesa por dos razones: en primer lugar, introduce importantes distinciones sobre la licitud de la actividad comercial, que ya no sirve en términos absolutos: ¿se puede vender lo que no se necesita?, ¿se puede vender más caro del precio al que se compró?, ¿se compró con intención de venderlo más caro?, ¿el vendedor tiene alguna responsabilidad si el tiempo encarece la mercancía? Como queda dicho, el concepto de ocasión estará muy presente en todo este tipo de argumentaciones, al que pronto se superpondrá otro considerando ajeno a la legalidad de la operación: la intención del comprador, que puede ser lícita —por supuesto— en el ámbito profano de la economía, pero que con frecuencia resulta condenable en el campo moral en que se mueve el confesor. En términos mercantiles, si la intención de obtener beneficio redundaba en un éxito, es positiva; en términos morales, el intento de beneficio, sobre todo si es exagerado, conlleva una condena desde el principio, al tratarse de un pecado. Las dos perspectivas van a producir no pocas interferencias en todos los tratamientos vistos. En segundo lugar, en su *duda* (es ese el título que pone a sus capítulos) Simón amplía el foco desde el campo estrictamente profesional del mercader al de todo el cuerpo de la república, pues cualquiera puede terminar comprando o vendiendo lo que le sobra en cierto momento: no habla de un profesional, sino de cualquier persona que adquiere productos «para sí y su familia y lo guarda». El problema deja, pues, de ser gremial para convertirse en general. Tanto es así, que algunos tratadistas no se detienen en la figura particular del mercader,

sino que abordan el tema desde la perspectiva del pecador genérico. Así opera, por ejemplo, fray Juan de Pedraza, quien no atribuye los tratos comerciales al mercader en particular, sino a quien los lleva a la práctica, independientemente de su condición social: el capítulo xiii del séptimo mandamiento («Si compró o vendió con engaño») no se centra en el mercader, al mantenerse siempre en una redacción neutra que no limita los tratos y contratos al profesional, sino a cualquiera [todas las cursivas son mías]: «*El que compra alguna cosa...*» (Pedraza 1568: f. LXIIIv), «*si tengo una pieça, digamos un caballo, que me costó cincuenta ducados...*» (Pedraza 1568: f. LXVr), «De otras muchas maneras *puede engañar uno a otro* en este trato» (Pedraza 1568: f. LXVv).¹⁶ Medio siglo después, las formas no han variado, pues un sacerdote madrileño, Nicolás de Ávila, seguía censurando el comportamiento general en los tratos mercantiles: «Quebrantan este santo mandamiento [el séptimo] los que defraudan a sus próximos con pesos y medidas falsas» (si bien es cierto que la referencia puntual a pesos y medidas podría referirse de forma implícita al profesional de la compraventa Ávila: 1610: 635), al igual que «los que venden con engaño malo por bueno, vil por precioso o venden más caro que comúnmente vale» o «el que compra del ladrón que hurtó lo que vende» (Ávila 1610: 638)... La lista es considerable, por lo que hace falta resumir: «Otros muchos casos ay que se pueden reducir a estas reglas. El que se quisiere salvar y mirar estas, por aquí las podrá sacar» (Ávila 1610: 641).

La imposibilidad de particularizar en cualquiera de los apartados relativos a la compraventa es moneda frecuente en los manuales, como se puede comprobar en los textos de Enrique de Villalobos (Villalobos 1625: XVI, f. 170) o de fray Jaime de Corella, quien señala, tratando acerca del contrato: «cuya materia, por ser tan lata y extensa, causa graves y repetidas confusiones, por lo qual para proceder con la distinción que pretendo en esta obra, solo aquello que es más práctico y preciso tocaré» (Corella 1688: tratado VIII, cap. V, 168 ss.). Quizá sea el dominico fray Juan de Ledesma quien pone el punto sobre la i en la materia de la compraventa, al levantar acta en repetidas ocasiones del doble filo del asunto, que queda a caballo entre la legislación y la Teología: «Esta definición se halla en Derecho Civil y está recibida de todos los Doctores Theólogos y Juristas. [...] Esto enseñan todos los Theólogos en el lugar citado, y lo mismo enseñan los Juristas» (Ledesma 1611: vol. II, libro VIII, cap. XXXII, 420b).¹⁷ Volvemos,

16 Las cursivas de estas últimas citas son mías.

17 Con todo, no siempre están de acuerdo, porque la culpa se divide en teológica y jurídica, y hay diferencias entre ambas (cfr. Noydens 1666: II, xx, 160).

pues, a la balanza que oscila entre el doble rasero legal y ético señalado, con los peligros que conlleva: «De esto se sigue que el arte de negociar comprando y vendiendo, de su naturaleza es lícita, guardando la debida igualdad, pero es grandemente peligrosa. Que sea lícita con la dicha condición, consta de lo ya dicho. Que sea peligrosa consta porque esta manera de arte trae consigo muchos peligros como consta por la experiencia [...]» (Ledesma 1611: 420b). A lo largo de varias páginas, fray Juan de Ledesma expone un amplio panorama de los peligros que apareja el comercio, para terminar recogiendo algunos casos prácticos (Ledesma 1611: 424b).

Cuando se personaliza en los mercaderes, las cosas también están bastante claras. Dado que la lista de faltas de quienes se dedican profesionalmente a esto es infinita, se recogen solo las más comunes, como explica fray Alonso de Vega en su *Sylva*:

P. ¿Qué cosas ha de preguntar el confessor a los mercaderes y oficiales?

R. Que los pecados de los mercaderes y oficiales son quasi infinitos, y a esta causa se pondrán los más ordinarios [...]. (Vega 1594: VI, caso 308, f. 415v)¹⁸

Fray Alonso de Vega opta, pues, por equiparar el número de pecados con el de necios que pueblan el mundo, conforme al viejo dictamen bíblico. No todos están de acuerdo, sin embargo, porque fray Bartolomé de Medina, al llegar al séptimo mandamiento, subrayaba que no hacía falta detenerse en exceso en este apartado: «assí de estos peccados no ay que poner declaración, pues ellos están bien claros» (Medina 1580: f. 123v). Y eso que en este momento está hablando del hombre en general, que en ciertos casos se comporta como un mercader, por ejemplo, «quando le vende [a otros hombres] las mercaderías con falsas medidas» (Medina 1580: 123v). Si se trata ya del ámbito propio de la compraventa, el panorama se oscurece, por lo que se hace necesario bajar al detalle. Es lo que ocurre en el capítulo 25, que lleva por título «De las compras y ventas, y de las injusticias que en ellas se cometen».

La regla fundamental —«que es de Dios», expone el dominico— en el proceso de compraventa es la del justo precio, en el que hay que distinguir entre lo legal y lo natural.¹⁹ Todo parece estar bien claro. Medina ejemplifica con el

18 No es el único: «Ay tanto que dezir en esta materia, que no bastarían muchas hojas para descubrir las mentiras engaños y falsedades que en las compras y ventas se hazen sin escrúpulo de conciencia, siendo así que lo hay muy grande» (Noydens 1666: 172).

19 Muy similar en Noydens (1666: II, xvii, 153). Sobre el asunto, bien complejo, véase Molina (1981, con la interesante introducción de Camacho), así como Ruiz Ortiz (2018, pos. 2376 y ss.).

trigo, que está tasado por el rey a once reales la fanega, razón por la cual quien lleve de más pecará, venial o mortalmente en función del exceso («Si llevase un maravedí [de más], no sería peccado sino solo venial», Medina 1580: f. 140v). Por otro lado, la propia ley censura el sobrecoste, al imponer que quien lleve de más, pague a cuatro doblado. La cosa está, pues, meridianamente clara, pero solo hasta que comienzan las distinciones, ya que la tasa impone un precio máximo, pero no limita que la mercancía se pueda vender por debajo del precio marcado. De hecho, cuando hay abundancia de trigo, «entonces el justo precio no es la tassa, sino el que corre en el mercado» (Medina 1580: f. 140v). Se introduce así un segundo concepto relacionado con el precio justo, que es el precio natural, que Medina explica así: «El precio natural o prudencial se llama el que passa comúnmente, y el que los hombres prudentes y sabios en aquel menester ponen. Y assí, este precio no consiste en indivisible, sino tiene latitud, y puede ser riguroso, moderado y pío, y todos ellos son justos precios. Como si entre los hombres que saben se entendiese que la carga de una u otra mercadería vale a ocho reales, poco más o menos: el riguroso sería a nueve, el moderado a ocho, el pío a siete» (Medina 1580: f. 140v). En apenas unas líneas, el problema deja de estar resuelto y se plantea de nuevo en toda su crudeza, pues «todos ellos son justos precios», aunque haya variaciones en la cantidad. Por ello, para saber qué trato es lícito, hacen falta siete reglas que Medina establece inmediatamente a continuación. La primera estipula que quien vende algo por más de lo que vale comete una injusticia, y está obligado a restituir (vale decir, devolver) el exceso. La segunda indica que si alguien vende una cosa por otra, también obra contra la justicia. La tercera consiste en vender cosa mala por buena, lo que obliga igualmente a restituir. La cuarta tiene que ver con emplear medidas falsas, con las mismas consecuencias de la anterior. La quinta regla subraya la injusticia del monopolio, cuando «tantos mercaderes se hacen a una con la mercadería y se alçan con ella, para que todos vayan a comprar de ellos, y assí vendan como quisieren» (Medina 1580: fol. 143v). La sexta regla prohíbe vender más al fiado que al contado, y la séptima, en fin, regula los pactos de *retroveniendo* y *retroemendo*, es decir, comprar con la posibilidad de volver a vender a la misma persona pasado un tiempo. Fuera de catálogo, Medina concluye que peca igualmente quien vende cosas prohibidas o nocivas, como venenos y otras mercancías (Medina 1580: f. 144v).

He resumido de forma radical y conscientemente en un par de líneas cada una de las siete reglas, aunque todas se dilatan a lo largo de una o más páginas. Y es que todas estas normas se construyen conforme al mismo esquema: al enunciado general le siguen una serie de consideraciones que suelen repetirse. Por ejemplo, que la misma regla es ambivalente, pues ha de aplicarse tanto al

vendedor como al comprador (esto vale para las números uno, dos y otros). Y suelen llevar aparejados dos ejemplos, uno que viene a certificar lo dicho más un segundo caso que representa la postura contraria. La primera regla es bien ilustrativa de esto último:

Para entender bien esta regla hase de advertir que, aunque la cosa no valga tanto en sí, si al que la vende le vale tanto, bien la puede vender por lo que a él le vale, como si un hortelano tiene un macho coxo, viejo y muy ruin, pero sácale agua de su anoria tan bien como si fuera sano y bueno. Si llega uno a comprárselo, le puede dezir: «Señor, este macho es muy ruyn y no vale nada; y si le saco a la plaza no me darán por él diez ducados, pero a mí me vale como si fuera mejor. Por tanto, si lo quisiéredes, avéysme de dar por él diez y seys ducados». Si lo vende en tanto no es injusticia, porque tanto le vale a él. (Medina 1580: f. 141r)

Sucede lo mismo, por abreviar, en el último caso citado, el de la venta de cosas prohibidas o nocivas, que rápidamente genera la excepción: «Pero sy de lo que se vende se puede usar bien y mal, no es pecado venderlo, como vender naypes, o dados, o afeytes, de lo qual se puede usar mal y bien» (Medina 1580: f. 145r). Una vez más, de nuevo es la intención (y el empleo) el criterio que determina o no la posibilidad de venta. Las reglas segunda y tercera son buen ejemplo de una casuística que se enrarece a medida que se continúa leyendo el apartado de cada norma.

La segunda regla es todavía más ilustrativa de los problemas que se presentan en la compraventa. La aserción general es muy clara: no se puede vender un producto por otro (de distinta calidad, se entiende). A partir de esa claridad, la casuística no hace sino oscurecer todo el panorama, ya que hasta cinco ejemplos diferentes introducen la duda. Se comienza con una comparación de carácter enológico: vender vino de Salamanca por el de Alaejos es injusticia, pues la calidad de este último suele ser menor. Ahora bien, «si lo vende al precio valiendo menos, porque si fuesse la cosa que vende tan buena y tan a provecho del comprador como la otra, como si el vino que vende, siendo de Salamanca, fuese tan bueno como el otro, dizen en este caso autores graves que no sería injusticia, ni injusta la venta, ni estaría obligado a restitución» (Medina 1580: f. 141v). Ya se ve que el terreno es pantanoso, y que ni siquiera el mismo vino puede costar lo mismo, dependiendo de las calidades. Así las cosas, no es fácil dar con el precio justo, y cuantos más ejemplos se agregan, menos clara se ve la cuestión, porque a renglón seguido añade Medina otros dos casos que plantean dudas en cuanto a la calidad del objeto vendido, con diferentes resultados:

Como trae un labrador una piedra preciosa muy principal, que vale mucho dinero (pero él no lo entiende, sino piensa que es un poco de vidrio), si alguno se la compra, entendiendo su valor por menos de lo que vale, es injusticia, por lo qual está obligado

el comprador a desengañar al labrador y, desengañado, concertarse con él en el precio justo. (Medina 1580: f. 142r)

Pero tampoco este razonamiento tiene valor general, porque si alguien asegura que es lícito comprar una viña donde hay una mina o un tesoro sin decir nada al dueño, y comprarla por el precio bajo que tiene la viña sola, tampoco esto es justo, lo que motiva la respuesta de Medina: «Respondo que, aunque esto fuese así, la razón es diversa, porque la viña cómprase por el suelo, pero la piedra solo por la virtud propia que tiene, y así se ha de ygualar el precio con la virtud propia que tiene, porque de otra manera será injusticia» (Medina 1580: f. 142r). No tiene sentido, creo, proseguir con las restantes reglas, que acumulan los casos y en consecuencia las excepciones. Lo que queda claro es que, con estos mimbres, es muy complicado redondear el cesto de la confesión, habida cuenta de las dificultades que plantea. Y eso sin salir del mismo autor, porque si se consultan otros textos, comienzan a aflorar nuevas discrepancias. El padre Noydens, por ejemplo, autoriza el monopolio en ciertas circunstancias.²⁰

Por esa razón, porque cada cabeza pensante arroja distintas sentencias, el confesor tiene que revolver muchos tratados y dominar las leyes arancelarias de cada región y país, y conocer los cambios entre lugares para poder examinar al penitente. Lo expone de forma diáfana, mediado el siglo XVII, el citado padre Benito Remigio Noydens, quien estima que no hay teólogo que pueda acertar en estas materias de la compraventa «si no es que sea juntamente mercader y sepa el valor de la moneda y dinero que corre en Medina del Campo, v. g. para conducirla a Burgos, y de ahí a Génova y a Roma, etc.» (Noydens 1666: II, vii, f. 153r). Por ello, este franciscano considera que lo mejor en este caso es someterse al dictamen de los propios hombres de negocios, cuando son de buena vida y temerosa conciencia. La solución, pues, queda en manos del propio pecador, que de algún modo deberá autoevaluarse:

Yo tengo costumbre de preguntar al penitente que llega con escrúpulo de haber excedido, de si obró conforme los precios [premios, en el original, corrijo la errata] que corrían al tiempo que se hizo el contrato. Y si dize que así se practicava entre personas de buena vida y conciencia, le digo que está segura la suya; pero si dize que él mismo los traçó, solo atendiendo a su provecho, le obligo a restituir todo aquello en que la parte quedó defraudada. (Noydens 1666, fol. 153r)

20 «Bien es verdad que algunas vezes puede ser lícito usar destos monopolios, conviene a saber: quando se presume que en las almonedas o rentas se han de picar los arrendadores y compradores y se han de poner las cosas en precios injustos. Pueden concertarse de no exceder tales precios, que es también una doctrina muy buena para escusar de pecado a los que esconden las mercaderías» (Noydens 1666: II, xviii, 155).

No se le oculta al fraile menor que todo esto es doctrina para alivio no tanto del penitente cuanto del confesor, que obrando así puede excusar la consulta de muchas *summas*, libros de cambios y de conducciones (vale decir: la cantidad de dinero que se ha de enviar a alguna parte sin riesgo de que se pierda), etc., porque suele acontecer que después de haber revisado todos esos libros múltiples veces, el sacerdote queda más confuso que antes de leer todos esos volúmenes, que remiten en conjunto a un tiempo anterior, la Edad Media, que curiosamente se califica de esta forma: «siglos dorados, en el trato y comercio iguales, y no tan sujetos a las mudanças y variedades en que vivimos» (Noydens 1666: f. 153r).

En este último sentido señalado por Noydens, habría que decir que casi todos los autores son conscientes de lo peliagudo de escribir sobre esta cuestión. No son pocos los que se acogen al considerando legal que permite engañar al comprador, para recoger velas a continuación y levantar acta de que se trata de un subterfugio legal para poder continuar con la vida sin demasiados problemas:

Y aunque la ley permite que los mercaderes se engañen en la mitad del justo precio, y no más, eso es permisión por quitar pleytos, porque en conciencia nadie puede vender más del justo precio, si excede notablemente. Pero quando uno vende por mucho menos de lo que vale, y no es ignorante ni tiene necessidad, es visto hazer donación de lo que del precio justo ínfimo se quita. Otra cosa es si no sabe el valor de lo que vende [...]. (Ortiz Lucio, Mandamiento VII, cap. XVIII, §28, f. 107 v, seguramente copiando al citado Medina)

Se puede continuar analizando toda esta casuística y los problemas que genera, pero rinde poco beneficio. Sobre todo, porque cada uno de ellos podría dar lugar a una monografía: el proceso de compra-venta, el asunto de los cambios, la usura, el justo precio, etc.²¹ Quizá por ello, algunos tratadistas abandonan las complicadas enumeraciones de problemas y optan por soluciones más prácticas: habida cuenta de que el confesor, si no es a la vez comerciante o mercader, puede tener grandes problemas a la hora de absolver a quienes practican estos negocios (por su ignorancia del proceso comercial), un grupo de autores opta por simplificar el trámite, elaborando listas de pecados que el sacerdote debe plantear al penitente. Las cosas, así, al menos se resuelven de forma rápida y sencilla.

21 Véase al efecto Ruiz Ortiz (2018: pos. 2342 y ss.).

Los catálogos de pecados mercantiles en apéndice

Los propios confesores debían ser conscientes de las dificultades que las especulaciones teóricas planteaban en la aplicación práctica de la doctrina. Sin salir del caso que nos afecta, el de los mercaderes, es fácil imaginar que el descenso a cuestiones nimias y puntuales como el precio de cada una de las mercancías vendidas, el interés con que se cobraba una deuda y el resto de resquemores éticos planteados más arriba harían eterno el proceso de confesión. Tal vez por ello, desde bien pronto algunos autores comienzan a añadir al final de sus manuales un apéndice, una suerte de prontuario con los pecados más habituales de cada profesión. En fecha tan temprana como 1520 Alejandro Ariosto propone ya, como tercera parte de su *Enchyridion seu interrogatorium confessorum*, un añadido que contiene las preguntas principales que se deben plantear a los distintos estados y oficios de las personas particulares.²² Por allí van pasando todas las profesiones, desde las relacionadas con la justicia hasta la medicina. Inmediatamente después de jueces, abogados, procuradores y médicos, aparecen los comerciantes. Y resulta curioso el interés del ferrarés en esta profesión, porque frente a la treintena de preguntas que se proponen para el galeno, los pecados de los comerciantes deben ser sin duda más numerosos, dado que las consideraciones ascienden hasta ochenta. Y no solo el número en bruto de los pecados es mayor en un estado que en otro: frente a la veintena que pueden constituir pecado mortal en el caso de la praxis médica, cuando se trata del comerciante la gravedad mortal alcanza el medio centenar de conductas. El dato puede dar idea de la importancia que los confesores concedían, a comienzos del Renacimiento, a la actividad comercial.

La idea de clasificar los pecados por criterios profesionales hará fortuna en los manuales en lengua romance, y con el paso del tiempo quien más quien menos se arriesgará a enunciar un catálogo de pecados mercantiles: en 1568 fray Alonso de Alcocer (OFM), en 1579 fray Bartolomé de Medina (OP), en 1594 fray Alonso de Vega (OFM), en 1610 el sacerdote Nicolás de Ávila, en 1627 Antonio Fernández de Córdoba (S. I.), en 1652 fray Benito Remigio Noydens (OFM), etc. La variedad de órdenes religiosas y de adscripciones permite entender que, mediado el siglo XVI, la cuestión se antoja básica para cualquier confesor, como atestigua el interés de todos estos autores, especialmente de los franciscanos. Casi todos ellos suelen seguir el orden que veíamos en el texto latino de Ariosto, aunque modulan el tratamiento y extensión en función de los intereses. Fray

22 «*Tertia pars principalis interrogatorii de diversis statibus et officiis personarum particularium*» (Ariosto 1540: ff. cxliii ss.).

Alonso de Alcocer, por ejemplo, despacha en breves líneas un plan general que resume de forma muy esquemática las varias cuestiones que otros analizaban morosamente: dar mala mercadería, venderla a más precio del que marcaba la tasa o exceder el precio más riguroso, pagar por ella menos de lo que vale o dar mal los pesos y medidas (Alcocer 1619: f. 128v). Lo que sigue quedando claro, pese a la generalidad de la exposición, es la tipología mortal de los pecados del mercader, así como la obligación de restitución:

Y están en pecado mortal todo el tiempo que tienen propósito de dar mal peso y medida, aunque sea poca cantidad lo que piensan defraudar cada vez. Lo qual se note mucho, por ser doctrina general, para todos los que tienen voluntad de tomar muchas veces cosas menudas. Asimismo pecan mortalmente en trocar la mercaduría que primero mostraron y se les compró. Y ellos y sus criados y factores que fueron causa de algunas de estas cosas, son obligados a restituir el daño, aunque los mercaderes y tratantes son los primeros y principalmente obligados. (Alcocer 1619: ff. 128v-129r)²³

Pese a la generalidad del acercamiento de Alcocer, que después particularizará más estos pecados comerciales en función de cada una de las profesiones (hasta diecisiete distintas, desde sastres y artesanos de la confección hasta los relacionados con la hostelería —por decirlo en términos modernos— y la construcción, Alcocer 1619: ff. 129–132), llama la atención la transferencia de este tipo de pecados económicos, cuya culpa se traspassa no solo al propio mercader, sino también a sus criados y factores. La naturaleza social del pecado, además de la culpa individual, es evidente. Tal vez por ello no pocos tratadistas profundizan en los tratos comerciales que implican a distintas personas (aparte de las compraventas, el cambio, las letras, los préstamos, la usura o las sociedades comerciales).

Es cierto que no todos optan por la generalidad de Alcocer, y desde bien pronto los pecados del mercader comienzan a crecer de forma progresiva. Una década después, el citado fray Bartolomé de Medina es mucho más puntilloso y, sin llegar a establecer categorías, diseña un panorama más complejo que abarca hasta diecisiete consideraciones que van desde la generalidad del oficio hasta prácticas concretas:

Lo primero, sean examinados de los cambios injustos por las reglas de la materia de cambios.

Lo segundo, de las usuras palliadas y encubiertas, como arriba está dicho, de vender al fiado y pagar adelantado, o si compró heredad muy barata, con pacto de *retrovendendo*, etc.

23 Muy parecido en Noydens (1666: II, vii,150).

Lo tercero, si llevaron a los infieles hierro o armas sin licencia del Papa, o con ella quando es en perjuizio de los christianos.

Lo quarto, sean examinados de los monopolios, que son quando se concertan de no vender sino por más de lo que valen las mercaderías, o de comprar menos de lo justo.

Lo quinto, si prestan llevando logro.

Lo sexto, si no pagaron o defraudaron las alcavalas o los demás tributos justos.

Lo séptimo, si pagaron con falsas monedas adrede, o con quebradas, o faltosas.

Lo octavo, si en los tratos de compañías no se uvieron fielmente, ocultando parte de la ganancia.

Lo nono, si compraron cosas hurtadas o robadas.

Lo décimo, si usan de perjurios y mentiras comprando y vendiendo.

Lo undécimo, si negocian los días de fiesta, vendiendo o haziendo cuentas sin necesidad si no es por poco tiempo.

Lo duodécimo, si fue mediador o corredor de malos contratos.

Lo decimotercio, si tiene arte que no puede servir sino para peccado, como de hazer ídolos, dados o affeytes, etc. Hase de exortar que dexen las tales artes o que no vendan las tales cosas a quien saben que ha de usar mal de ellas.

Lo decimoquarto, del dolo y engaño que pueden hazer en las medidas y pesos, etc.

Lo decimoquinto, si no han ayunado, siendo tales los officios que no los escusan del ayuno. Lo qual el confessor pesará y juzgará, moderando el trabajo de sus officios con prudencia.

Lo decimosexto, los ministros de estos han de ser examinados por los mismos peccados.

Lo decimoséptimo, es de notar que ser mercader por ganar es officio vil y vituperable, pero ser mercader por el bien de la república y de su casa no es infamia. (Medina 1580: ff. 228v–229v)

La lista es larga, sin duda, pero deja ver de forma clara la distinta intención del tratado de Alcocer frente al de Medina. Si el primero se preocupa solo por las cuestiones más generales y después particulariza en cada una de las profesiones citadas, limitándose en la mayor parte de los casos a la aplicación concreta del pecado general en cada una de las profesiones (por ejemplo, echar harina en la confitura,²⁴ hacer mal el trabajo de albañil o engañar en el cuero o la tela que ofrecen curtidores o sastres), el segundo muestra una voluntad general que va

24 Ya Ruiz Ortiz (2018, pos. 2623) llamó la atención sobre este tipo de pasajes en los manuales de confesores.

desde lo más común hasta casos concretos, desplazándose desde el daño personal e individual hasta los perjuicios sociales infligidos a la república. Así, a Medina parecen preocuparle menos los daños particulares que los generales. De hecho, apenas atiende a los primeros, los más frecuentes en el trato comercial y los más citados en estas listas de pecados (aquí los números 9, 10 y 14), pero se interesa llamativamente por los fraudes que superan el marco del comprador-vendedor para afectar a otros estratos sociales: no pagar impuestos (7) o poner en circulación moneda falsa (8), pero sobre todo aquellas conductas que determinan perjuicio para la masa, como negociar en día de fiesta (11) o no ayunar (15), al igual que disponer de mercancías (y venderlas, por supuesto) que incitan a pecado al pueblo cristiano (13) o que podrían perjudicarlo en ciertas circunstancias (3).²⁵ Si descontamos el carácter general y diferido de los dos últimos considerandos (que también tienen un componente social claro), los restantes (1, 2, 4, 8, 12) aportan un interés social evidente, al quebrar la confianza general: «cambios injustos» (1), «usuras palliadas y encubiertas» (2), los monopolios (4), falta de fe en los tratos de compañías (8). La aproximación de Medina no debió parecer mal a alguno de los continuadores, ya que fray Alonso de Vega la transcribe en su totalidad en su *Summa* (Vega 1594: VI, caso 308, f. 415v), al tratar precisamente de «qué cosas ha de preguntar el confessor a los mercaderes y oficiales».

25 En este sentido, no se piensa solo en los herejes europeos, sino que la preocupación se extiende a los infieles americanos. El opúsculo de fray Bartolomé de las Casas sobre la confesión de los españoles que están en las Indias no deja lugar a dudas. Entre estos penitentes españoles expatriados, distingue en su primera regla tres géneros de personas que pueden venir a confesar, y los mercaderes constituyen allí el último grupo: «El tercero es mercaderes. No todos, sino los que llevaron armas y mercaderías a los que conquistavan y hazían guerras a los yndios estando en aquel acto bélico» (Las Casas 1552: f. AIIr). A lo que agrega: «porque esto es cierto, y sépalo el confessor, que ningún español ay en las Indias que aya tenido buena fee cerca de quatro cosas: la primera cerca de las guerras conquistas; la segunda, cerca de las armadas que se hizieron de las yslas a tierra firme; la tercera, acerca del hazer y del comprar los yndios que se han vendido por esclavos; la quarta, cerca del llevar y vender armas y mercaderías a los tyranos conquistadores» (Las Casas 1552: f. AIIIr, cursiva mía). Vuelve a ello en la regla número once, al señalar que «pecaron mortalmente los mercaderes que llevaron armas como arcabuzes, pólvora, ballestas, lanças y espadas, y lo peor de todo, cavallos, estando actualmente los españoles conquistando y tiranizando los yndios como lo están oy y siempre y lo han estado en el Perú, y lo estuvieron en la Nueva España y Guatimala, Sancta Marta, Venezuela» (Las Casas 1552: f. AVIIIv, con morosa explicación).

Años después, hay quienes prefieren volver a las listas secas y quienes optan por nuevos tratamientos esquemáticos que agrupen este tipo de pecados en categorías. Entre los primeros destaca el jesuita Antonio Fernández de Córdoba, quien en la década de 1620 ofrece en su *Instrucción de confesores* un catálogo completísimo de los pecados profesionales de los mercaderes en general, y de cada uno de los tenderos en particular, conforme al siguiente esquema que solo enuncio: arranca con veintiséis preguntas que se han de plantear a cualquier género de negociantes y tenderos (XXXIV), para particularizar inmediatamente después en los vendedores de paños (XXXV) y de seda (XXXVI), tejedores de terciopelo y tafetán (XXXVII) o de rasos (XXXVIII) o de damasco (XXXIX), así como distintos trabajadores de la seda (hiladores, XL; tintoreros, XLI), o de quienes tratan con retazos de seda o los propios cogedores de la seda, así como los vendedores (gelizes de seda, XLIV), a los que se suman otros oficios relacionados con la compraventa como plateros, tundidores e incluso libreros.²⁶ Sin negar en absoluto el interés de cada una de estas profesiones (a cuya consulta particular remito al lector interesado), los capítulos más atractivos son, claro es, aquellos relacionados con los mercaderes en general y los corredores de mercaderías, trasuntos del pequeño y gran comerciante, respectivamente. Pese a la originalidad del tratamiento de la materia en el jesuita, es fácil descubrir la impronta de las ideas generales ya recogidas sobre el comercio, que oscilan entre lo particularísimo («si vende solimán», n. 1) y los pecados ya trillados relacionados con cuestiones como el justo precio, el engaño en pesos y medidas, los conciertos con otros mercaderes, etc. Cabría añadir aquí alguna reflexión acerca de la profundidad psicológica de Fernández de Córdoba, que llega a preguntar al mercader que se confiesa por algunas prácticas bien conocidas pero que aún no habían aparecido en este trabajo:

8. Si vende más caro al que no conoce lo que compra, o compró a menos del que no conoce lo que vende injustamente uno a otro. [...] 12. Si mezcla mercaderías podridas o malas con buenas para vender las que no valen nada a precio de las buenas. [...] 17. Si no paga las deudas a su tiempo y donde debe, y haze daño a los acreedores negociantes, principalmente siendo requerido dellos por los daños. [...] 18. Si paga a los acreedores contra la voluntad de ellos, no en dinero, sino en mercaderías. [...] 20. Si en la Iglesia tuvo mercaderías y allí las vendió o compró por oficio. 21. Si vendiendo o comprando, jura con mentira o haze encarecimientos que le cuesta y dan más por ello, y el amigo le cree, y lo lleva casi contra su voluntad. 22. Si puja fingidamente porque otro que está picado compre más caro de lo que vale. (Fernández de Córdoba 1633: 316 ss.)

26 Sobre los pecados de libreros e impresores, véase ahora Blanco (2020). Más en general sobre el mercader de libros, Iglesias Feijoo (2018).

Junto a estas novedades están los razonamientos habituales sobre el justo precio, las mohatras, los monopolios, la usura paliada, los contratos dudosos, la venta de mercancía a infieles, al igual que otros fraudes consabidos como la compra de lo hurtado a sabiendas (esto es, el moderno delito de receptación), la ocultación de la mercancía, la retención del producto para esperar la subida de precio, el fraude hacendístico en impuestos, etc. Todo son cuestiones generales, sin bajar al detalle como hace en los capítulos concretos de cada profesión, que ilustran pormenorizadamente acerca de los pecados en cada oficio y, por ende, también de los fraudes correspondientes. Hay un catálogo completo de los mercaderes de paños, o de los sederos que la venden húmeda para que pese más, que deben teñirla conforme a una cierta normativa y con determinados productos, o de los tafetaneros que ponen más goma o aceite del debido, al igual que se regula el peine de quienes fabrican el terciopelo, o los hilos que debe llevar cada púa de quienes tejen el raso, *e tutti quanti*.

Con todo lo útil que resulta a la investigación actual el detalle de la información aportada por Fernández de Córdoba, es forzoso reconocer la recursividad del sistema, que permitiría crecer sin tasa este tipo de manuales, que terminarían por ser infinitos. Tal vez por ello, a partir de cierto momento se recorta la amplitud de estos catálogos omnicomprehenivos, partiendo del aserto general de la cotidianeidad del fraude pero a la vez de la necesidad de restringir su tratamiento:

Ay tanto que dezir en esta materia, que no bastarían muchas hojas para descubrir las mentiras, engaños y falsedades que en las compras y ventas se hazen sin escrúpulo de conciencia, siendo así que lo ay muy grande. Pero para alivio de los Confessores, tengo de referir unos principios generales, por donde fácilmente puedan conocer los pecados que así el vendedor como el comprador pueden cometer. (Noydens 1666: II, xxvi, 172)

Noydens resume así en nueve puntos los problemas habituales en el proceso de compraventa, en unas ocasiones con ejemplos *ad hoc* y en otras sin ilustración alguna. El primer pecado tiene que ver con ocultar el vicio o defecto de la mercadería, a veces incluso con alabanza y encarecimiento de una materia defectuosa, «como los que venden la cevada o trigo mezclada con paja, o granças, o el vino con agua, y ponen las lanas en lugar húmedo, para que pesen más». Todo ello va en perjuicio del comprador, porque si este compra el vino «para guardar, se le ha de bolver vinagre, y tal suele ser el aderezo que se echa en la mercadería que dentro de pocos días no sea de provecho» (Noydens 1666: 172). El segundo de los pecados vuelve a implicar a terceras personas, como aquellos que sobornan a otros para que suban el precio, como pasa en ferias y almonedas cuando los encargados aumentan la cantidad real por la que habían pujado algunos

interesados. Existe también el caso contrario, el de quienes recurren a métodos torticeros («ruegos, dineros, engaños, y aun amenazas») para que desistan de una compra concreta. En cuarto lugar se recoge la práctica frecuente de restar valor a la mercadería, correr la voz de «que es inútil, estéril y viciosa, sujeta a pleyto, etc.» con el fin de que no se compre. El quinto pecado está cercano, pues tiene que ver con administradores y jueces que cambian el lugar u hora de la venta para que compren esos bienes sus parientes y amigos, perjudicando doblemente: por un lado a los pupilos y gentes que venden sus propiedades, por otro a quienes se interesaron en primer lugar por la compra de esos bienes, que quedan desplazados en favor de los amigos y clientes de los citados funcionarios. Este tipo de actuaciones constituyen pecado mortal. Los restantes considerandos presentan menos interés, ya que retoman las posturas clásicas analizadas: por ejemplo, las compras adelantadas, los ya mencionados pactos a *retroviendo*, las ventas a futuro con posibilidad de pérdida,²⁷ o la cuestión del justo precio, momento en el que Noydens tira la toalla, pues tras recoger la doctrina general, amparada en la ley que lo justifica «por escusar pleytos y no ocupar en cada cosa a los jueces», viene la renuncia del franciscano: «allá cada uno con su conciencia» (Noydens 1666: II, xxvi, 173).

«Allá cada uno con su conciencia»: para ese viaje, tal vez no habría hecho falta sobrecargar tanto las alforjas de los confesores, que tras tanto estudio y después de haber escrito sus voluminosos manuales, terminan por preguntar al propio comerciante si es bueno y honesto, o por relajar la decisión al fuero interior del penitente. Como puede apreciarse, se agrega alguna información nueva, pero la sustancia de la materia sigue siendo la misma —casi— que a comienzos del Renacimiento. Se pueden agregar detalles nuevos, por supuesto, pero tal vez sea momento de recapitular.

En esencia, puede decirse que el tratamiento de la figura del mercader en los manuales de confesores es problema complejo y resulta de difícil exposición. En primer lugar, por las disquisiciones teóricas que anteceden en varios libros a la enunciación específica de los pecados relacionados con la profesión y la actividad. En segunda instancia, por la ubicuidad de las reflexiones sobre ambas facetas en los distintos productos dentro del género, siendo así que en ocasiones se

27 «Nono, el mercader puede vender como de presente vale la mercadería, aunque espere gran baja, y esto no haze injusticia, y el que ha prestado a otro mil ducados y sabe que el rey haze una ley que el real no valga más de treinta meravedís, puede luego pedirlos antes que la ley se promulgue, y puede cada uno lícitamente acomodar sus dineros al mejor modo que pudiere porque cada uno redime su vexación» (Noydens 1666: II, xxvi, 173).

abordan al tratar del hurto en el mandamiento correspondiente, mientras que en otros casos generan tratamientos independientes, bien en forma de apéndice propio, bien como capítulos pertenecientes a los distintos catálogos de pecados profesionales redactados por los distintos autores. En tercer lugar, y aunque en términos generales podría trazarse —dado que parte del ideario procede de fines de la Edad Media— una suerte de árbol ideológico común en los capítulos específicos sobre mercaderes y/o compraventa (tanto, que en ocasiones llegan a copiarse literalmente unos a otros, o a traducir sin más el correspondiente texto latino), el análisis pormenorizado de estos tratamientos concretos permite descubrir diferencias relevantes entre los distintos autores, diferencias que atestiguan en algunos casos el desplazamiento del interés del confesor desde el campo propio de la moral individual hasta las consecuencias sociales generales que implican estas prácticas (perjuicio a la república, cuestiones hacendísticas, etc.). El dibujo del panorama resulta complicado, pues, y de difícil simplificación, como tal vez haya quedado claro en las páginas que anteceden, a la espera del estudio monográfico y completo que requiere el asunto.

Obras citadas

- Alcozer, Francisco de OFM (1619). *Confessionario breve y muy provechoso para penitentes* [1568]. Alcalá de Henares: Juan Gracián.²⁸
- Arcuri, Andrea (2018). «El control de las conciencias: el sacramento de la confesión y los manuales de confesores y penitentes». *Chronica nova*, 44, pp. 179–213.
- Arellano, Ignacio (2018). «Dinero, mercaderes y oficios productivos en la sátira de Quevedo», en Christoph Strosetzki (ed.). *El poder de la economía. La imagen de los mercaderes y el comercio en el mundo hispánico de la Edad Moderna*. Madrid: Iberoamericana, pp. 13–49.
- Arias Castillo, Juan (1552). *Tratado que se llama doctrinal de confesores en casos de restitución, donde también los penitentes tomarán mucho aviso para no dexar de examinar bien sus consciencias, y todos generalmente podrán*

28 Este trabajo se ha redactado en tiempos de confinamiento. Por ello, algunas de las ediciones empleadas no son exactamente la primera, según acostumbro hacer. Para evitar que el lector pudiera llamarse a engaño con las fechas, en las fuentes primarias indico entre corchetes cuadrados la fecha de la primera edición de que tengo constancia, pese a que las citas vayan siempre por la edición posterior. Indico igualmente en esas fuentes primarias, tras el nombre y los apellidos, la orden a la que perteneció cada uno de los autores citados.

- tener entera doctrina en cosa tan importante como es la restitución*. Alcalá de Henares: Juan de Brocar.
- Ariosto, Alejandro de (1540). *Enchiridion Confessorum, libellus fori poenitentialis sacerdotibus apprime utilis, qui et Interrogatorium sive Enchiridion confessorum inscribitur, de bonitate confessoris et eius scientia multa scitu digna complectens* [1520]. Lugduni: Mathias Bonhomme.
- Aurell, Jaume (1998). «La imagen del mercader medieval». *Boletín de la Real Academia de Buenas Letras de Barcelona*, 46, pp. 23–44.
- Aurell, Jaume (2001). «Merchants' attitudes to work in the Barcelona of the later Middle Ages: organisation of working space, distribution of time and scope of investments». *Journal of Medieval History*, 27, 3, pp. 197–218.
- Aurell, Jaume y Joan-Pau Rubiés (1993). «Els mercaders catalans i la cultura, de l'Edat Mitjana al Renaixement». *Anuario de Estudios Medievales*, 23, pp. 221–256.
- Ávila, Nicolás de (1610). *Suma de los mandamientos, y maremágnun del segundo, que enseña para el Confessionario y persuade para el púlpito. Con dos tablas muy copiosas, que sirven de lugares comunes*. Alcalá: Juan Gracián.
- Bataillon, Marcel (1983). «Erasmus cuentista. Folklore e invención narrativa», en *Erasmus y el erasmismo*. Barcelona: Crítica, pp. 80–109.
- Blanco, Emilio (2005). «Ocasión», en Elena Cantarino y Emilio Blanco (eds.). *Diccionario de conceptos de Baltasar Gracián*. Madrid: Cátedra, pp. 183–189.
- Blanco, Emilio (2017). «Notas para el conocimiento de la deontología médica en el Renacimiento», en Folke Gernert (dir.). *Adivinos, médicos y profesores de secretos en la España áurea*. Toulouse: Presses Universitaires du Midi (Mériennes), pp. 131–149.
- Blanco, Emilio (2020). «Pecados de impresor, razones de librero. La profesión del libro en los manuales de confesores», en Ana Martínez Pereira (ed.). *El arte de la memoria. Homenaje a Víctor Infantes*. Madrid: Visor, pp. 253–262.
- Blanco, Emilio (en prensa). «La deontología profesional del abogado en la temprana Edad Moderna». *Hipogrifo*. [aparición prevista: 2021].
- Brant, Sebastian (1998). *La nave de los necios*. Antonio Regales Serna (trad.). Madrid: Akal.
- Cantarino, Elena (2001). «Gracián a lo Jano (de la Prudencia y de la Ocasión)». *Ínsula*, 655–656, pp. 19–20.
- Carrillo, Martín (1622). *Memorial de confesores, en el qual se refieren exemplos y lugares de la Sagrada Scriptura y de Doctores contra qualesquiere vicios y peccados, y remedios contra ellos* [1596]. Zaragoza: Juan de Larumbe.

- Caunedo del Potro, Betsabé (2011). «Algunos aspectos de los manuales de *mercadería*. El valor del aprendizaje. *La pereza es la llave de la pobreza*». *Anuario de Estudios Medievales*, 41, 2, pp. 803–817.
- Connell, Charles W. (2000). «Marco Polo», en John Block Friedman y Kristen Mossler Figg (eds.). *Travel, Trade, and Exploration in the Middle Ages. An Encyclopedia*. New York / London: Routledge.
- Corella, Jaime de OFMCap (1688). *Práctica del Confessionario* [1685]. Zaragoza: Domingo Gascón.
- Covarrubias, Sebastián de (1989). *Tesoro de la lengua castellana o española*. Martín de Riquer (ed.). Barcelona: Altafulla.
- Egido, Teófanos (2009). «Los casos de conciencia y la conciencia de los casos». En *Las Españas que (no) pudieron ser: herejías, exilios y otras conciencias* (ss. XVI-XX). Manuel Peña Díaz (coord.). Huelva: Universidad de Huelva.
- Egío, José Luis (2020). «Tomás de Mercado y la transfretación global de bienes y normas. Emergencia del probabilismo y una ética mercantil diferenciada». *Cauriensia. Revista Anual de Ciencias Eclesiásticas*, XV, pp. 169–200.
- Erasmus, Desiderio (2007). *Elogio de la locura*. Martín J. Ciordia (trad.). Buenos Aires: COLIHUE Clásica.
- Erasmus, Desiderio (2017). *Adagi*. Emanuele Lelli (trad.). Florencia: Bompiani.
- Erasmus, Desiderio (2018). *Los Banquetes*. Fernando Romo y Emilio Blanco (trads.). Madrid: La Oficina de Arte y Ediciones.
- Fernández de Córdoba, Antonio S. I. (1633). *Instrucción de confesores. Cómo han de administrar el Sacramento de la Penitencia. Y de los Penitentes. Cómo se han de examinar según su estado y oficio*. Valencia: Juan Bautista Marzal.
- Foucault, Michel (1967). *Historia de la locura en la época clásica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- González Polvillo, Antonio (2010a). *Análisis y repertorio de los tratados y manuales para la confesión en el mundo hispánico*, ss. XV-XVIII. Huelva: Universidad de Huelva.
- González Polvillo, Antonio (2010b). *El gobierno de los otros: confesión y control de la conciencia en la España Moderna*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.
- Iglesias Feijoo, Luis (2018). «El mercader de libros». En Christoph Strosetzki (ed.). *El poder de la economía. La imagen de los mercaderes y el comercio en el mundo hispánico de la Edad Moderna*. Madrid: Iberoamericana, pp. 123–148.
- Langholm, Odd (2003). *The Merchant in the Confessional (Trade and Price in the Pre-Reformation Penitential Handbooks)*. Leiden: Brill.

- Las Casas, Bartolomé de (1552). *Aquí se contienen unos avisos y reglas para los confesores que oyeren confesiones de los Españoles que son o han sido en cargo a los Indios de las Indias del mar Océano*. Sevilla: Sebastián Trujillo.
- Ledesma, Pedro OSD (1611). *Primera parte de la Summa, en la qual se cifra y summa todo lo que pertenece a los Sacramentos, con todos los casos y dudas morales resueltas y determinadas. Segunda parte de la Summa, en la qual se summa y cifra todo lo moral y casos de consciencia que no pertenecen a los Sacramentos* [1598]. Zaragoza: Lucas Sánchez, 2 vols.
- Le Goff, Jacques (1983). «Oficio y profesión según los manuales de confesores de la Edad Media», en *Tiempo, trabajo y cultura en el Occidente medieval*. Madrid: Taurus, pp. 155–172.
- López de Ayala, Pedro (2012). *Rimado de Palacio*. Hugo Ó. Bizarri (ed.), Madrid: RAE.
- Maravall, José Antonio (1973). «Franciscanismo, burguesía y mentalidad precapitalista: la obra de Eiximenis», en *Estudios de Historia del Pensamiento Español. Serie I. Edad Media*. Madrid: Instituto de Cooperación Iberoamericana, pp. 391–412.
- Medina, Bartolomé de OSD (1580). *Breve instrucción de cómo se ha de administrar el sacramento de la Penitencia, dividida en dos libros*. Salamanca: Mathías Gast.
- Mercado, Tomás de (1569). *Suma de tratos y contratos*, edición electrónica Nicolás Sánchez-Albornoz (ed.), en <http://www.cervantesvirtual.com/obra/suma-de-tratos-y-contratos--0/> [10/01/2021].
- Molina, Luis de (1981). *La teoría del justo precio*, ed. Francisco G. Camacho. Madrid: Editora Nacional.
- Monnet, Pierre (2003). «Mercaderes», en *Diccionario razonado del Occidente medieval*. Jacques Le Goff y Jean-Claude Schmitt (eds.). Madrid: Akal, pp. 537–546.
- Morreale, Margherita (1991). «Dança general de la muerte». *Revista de Literatura Medieval*, 3, pp. 9–52.
- Noydens, Benito Remigio OFM (1666). *Práctica de curas y confesores y doctrina para penitentes, en que con mucha erudición y singular claridad se tratan todas las materias de la Teología Moral* [1649]. Madrid: Mateo Fernández.
- Ortiz Lucio, Francisco OFM (1610). *Compendio de todas las summas que comúnmente andan, y recopilación de todos los casos de conciencia, más importantes y comunes, assí para el penitente examinar su conciencia como para el confesor exercitar bien su oficio* [1599]. Mallorca: Gabriel Guasp.

- Palacio, Paulo de (1560). *Summa caietana, sacada en lenguaje castellano, con anotaciones de muchas dudas y casos de consciencia*. Lisboa: Ioannes Blavio de Colonia.
- Pedraza, Juan de (1568). *Summa de casos de consciencia* [1566]. Zaragoza: Miguel de Güessa.
- Pérez, Martín (2002). *Libro de las confesiones. Una radiografía de la sociedad medieval española*. Antonio García y García et al. (eds.). Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.
- Rodríguez Cacho, Lina (1989). *Pecados sociales y literatura satírica en el siglo XVI: los 'Coloquios' de Torquemada*. Madrid: UAM.
- Ruiz Ortiz, María (2018). *Pecados y vicios en la Andalucía Moderna (ss. XVI-XVIII). Un retrato móvil de la vida cotidiana*, s. l.: Bresca Editores, edición electrónica.
- Salvador Miguel, Nicasio (1977). «Reflexiones sobre el episodio de Rachel y Vidas en el *Cantar de Mio Cid*». *Revista de Filología Española*, LIX, pp. 183–224.
- Sarabia de la Calle, Luis (1949). *Instrucción de mercaderes* [1544]. Madrid: Joyas Bibliográficas.
- Schwartz, Lía (1986). «El letrado en la sátira de Quevedo». *Hispanic Review*, 54, 1, pp. 27–46.
- Simón, Pedro OFM (1676). *Explicación de los preceptos del Decálogo, clara luz para los Confesores y Camino Real para los penitentes*. Barcelona: Francisco Cormellas.
- Soldani, Maria Elisa (2011). «El mercader en el Renacimiento», en *La Edad Media. IV. Exploraciones, comercio y utopías*. Umberto Eco (coord.). México: Fondo de Cultura Económica, pp. 161–163.
- Strosetzki, Christoph (2018a). «El mercader: de la patrística al concepto de *honnête homme* de Savary». *Hipogrifo*, 1 (2018), pp. 305–320.
- Strosetzki, Christoph (2018b). «El poder de la economía: la imagen de los mercaderes y el comercio en el mundo hispánico de la Edad Moderna», en *El poder de la economía. La imagen de los mercaderes y el comercio en el mundo hispánico de la Edad Moderna*. Christoph Strosetzki (ed.). Madrid: Iberoamericana, pp. 7–11.
- Tenenti, Alberto (1990). «El comerciante y el banquero», en *El hombre del Renacimiento*. Eugenio Garin y otros (eds.), Madrid: Alianza, pp. 197–228.
- Turrini, Miriam (1991). *La coscienza e le leggi. Morale e Diritto nei testi per la professione della prima età moderna*. Bologna: Il Mulino.

Vega, Alonso de OFM (1594). *Summa llamada Silva y Práctica del Foro interior, utilísima para confesores y penitentes*. Alcalá de Henares: Juan Íñiguez de Lequerica.

Villalobos, Henrique de OFM (1625). *Manual de Confesores* [1601]. Salamanca: Diego Cussio.