

Conversaciones con Simón Ruiz

* Simulación de un viaje por el tiempo realizado por un periodista económico, a través de un programa de realidad virtual capaz de reproducir el comportamiento pasado de la economía. Incluido en el libro *Momentos estelares de Econolandia*

La figura recortada de Medina del Campo en el horizonte, con el Castillo de la Mota en alto, puso fin a nuestra conversación. En pocos minutos estaríamos ya en la villa y deberíamos ir en busca de nuestro respectivo acomodo. Mi acompañante iba a buscarlo en la parroquia de San Miguel. Por mi parte, el módulo virtual me permitía tener el privilegio de dormir en la propia casa de Simón Ruiz Envito y Virués, el comerciante y banquero con quien tenía interés en hablar de sus propias experiencias y opiniones en este mundo de los negocios mercantiles y financieros. Lo único que sabía de él es que era uno de los hombres de mayor éxito económico en la España de estos momentos. Según me había comentado, al despedirse mi acompañante de la última jornada de viaje, se calculaba su fortuna en unos 142 millones de maravedíes.

Reconozco que todavía no me había acostumbrado a contar en maravedíes, con lo que 142 millones sólo entendí que debía ser mucho para la época. En una pequeña cartulina llevaba apuntado que 375 maravedíes equivalían a un ducado u 11 reales. Si, para mis cuentas, una moneda de oro equivalía aproximadamente a cincuenta euros y la de plata a cinco, un maravedí podría mentalmente asimilarlo a diez o quince céntimos de euro. El caso es que Simón Ruiz tendría un patrimonio equivalente a casi 400.000 monedas de oro, unos 20 millones de euros o dólares al precio actual del oro. ¡No estaba nada mal!, sobre todo teniendo en cuenta su capacidad adquisitiva en aquella época.

Orientarme hasta llegar a su casa no fue difícil, ya que estaba muy cerca de la Plaza Mayor, en la calle Ávila, próxima a la Iglesia de los Santos Facundo y Primitivo que fue mi referencia visual cuando un vecino me señaló su campanario.

La construcción era sencilla, en dos plantas alrededor de un patio y con una cuadra donde dos sirvientes llevaron a mi caballo nada más presentarme. Allí había otros dos caballos de la casa y una carroza tapizada de cuero.

Aunque don Simón era un hombre austero, según pude ir comprobando, el interior de la vivienda dejaba ver una posición social desahogada e incluso un cierto aire de nobleza. Nada más entrar se veían cofres cubiertos de cuero, tapices de oriente con flores y figuras, escritorios posiblemente provenientes de centroeuropa y otros más exóticos que me indicaron, más tarde, que provenían de las indias portuguesas. Para remarcar la suntuosidad interior había cientos de piezas de plata repartidas por todo tipo de muebles.

De inmediato salieron a recibirme don Simón y su esposa, doña María de Montalvo, descendiente de una noble familia de Arévalo. Sin duda se habían unido un rico comerciante con una aristócrata que podía aportar un reconocimiento social añadido al puramente económico.

Ambos debían tener poco más de 40 años, posiblemente doña María algunos menos, aunque la forma de vestir podía hacer pensar en una edad más elevada. Ambos

vestidos de negro. Eran un caballero con gorguera muy almidonada sacado de un cuadro del Greco y una dama con su típico vestido de terciopelo sobre una amplia saya, también almidonada para darle el máximo cuerpo. Todo ello adornado con un discreto collar y un cinturón de metal dorado (no sé si sería de oro auténtico).

El saludo fue cortés pero breve, como correspondía al trato a dispensar a un cansado viajero que había realizado tan largo y fatigoso camino. Quedamos en vernos a la mañana siguiente (a las 8 en punto) en el comedor y pasar después al salón contiguo para hablar de nuestras cosas. Después me enteré de que la casa no tenía biblioteca; posiblemente don Simón era más un hombre de acción que de lectura y reflexión.

Aunque con cierta sensación de hambre, dada las horas transcurridas desde nuestra última parada, al atardecer, en una venta cercana a Medina (realmente sería porque el módulo duraba ya mucho), sólo me dio tiempo de echar una rápida ojeada a los objetos que adornaban mi espaciosa habitación: un retablo, varias cruces, candelabros y algún libro de piedad. Muy propio de la época, como correspondía a la casa de un hombre de dinero y profundas convicciones religiosas. Dentro de la moral de la época, me enteré más tarde de que su religiosidad no le impedía comerciar en el mercado de esclavos (había unos 60.000 en España) con traficantes genoveses, flamencos, franceses o portugueses.

Toda la noche estuve oyendo las campanas de la cercana iglesia y a los siete repiques me puse a asearme y vestirme. Respecto a higiene personal utilicé las posibilidades de que disponía (un orinal de porcelana, una jofaina y una jarra llena de agua). En cuanto al vestido, el WIC me había proporcionado ese pantalón hasta debajo de la rodilla al que llaman calzón, unas medias o calzas, y una chaquetilla ceñida de cuello a cintura (jubón), aparte de capa y sombrero que dejé en la habitación. Ya saben que ir vestido a la época y adaptarse a ella en su forma de vida, eran requisitos del proceso formativo que imponía el Centro.

Al bajar a la planta inferior (los dormitorios se situaban en el segundo piso) unos criados me indicaron donde estaba ya mi anfitrión esperándome para tomar algunas viandas. Principalmente se trataba de embutidos y una carne asada. En la mesa yo ya conocía, por mi estancia en ventas y posadas durante el camino, que solo había cucharas y un cuchillo puntiagudo con el que se cortaba y pinchaban los trozos de comida. El tenedor no se utilizaba aunque lo suplían los dedos, utilizados con discreción y permanentemente lavados en ese recipiente que llaman aguamanil.

- Buenos días tenga vuestra merced, licenciado Newsletter -me saludó afablemente mi anfitrión.

Lo de licenciado era casi obligado para alguien que tenía estudios y en mi caso se suponía que era un escribano de juzgados, de los que levantan actas y redactan peticiones, acusaciones y memoriales. Mi apellido, poco castellano, no le resultaba extraño a un hombre acostumbrado a negociar con medio mundo.

Tras unos minutos de conversación intrascendente, creí que ya no se consideraría descortesía entrar en materia. Así que le pregunté directamente por la situación económica de Medina del Campo, ya que había oído rumores sobre su actual

pérdida de importancia, a pesar de ser sede de la más importante feria internacional de la península y una de las primeras de Europa.

- Mire, licenciado. Desde mi niñez y hasta hace escasamente veinte años, nuestras ferias de mayo y octubre han ido cobrando importancia. Pero hace ya unos años que vemos estancamiento e incluso retroceso. Últimamente estoy muy preocupado. Mis amigos genoveses me dijeron hace poco que ya no piensan venir a Medina sino que harán sus negocios directamente con Madrid, esa capital aldeana que se ha inventado Nuestro Señor Felipe II.
- Pero es aquí y en los campos de sus alrededores donde se encuentran los productos agrarios y ganaderos que se venden a otras regiones de la península, de Europa o incluso de las Nuevas Indias -protesté, aunque poco convencido de tener razón.
- Creo que vuestra merced, amigo Newsletter, está algo despistado respecto a las funciones de una feria. La de Medina empezó en 1404 y ya en 1491 se había convertido en feria general del reino, superando su carácter local de inicio. Los feriantes y mercaderes vendían sus productos por todo el centro de la ciudad organizados por gremios. Por ejemplo en la Plaza Mayor por la que usted pasó anoche se colocaban, rodeándola, joyeros, especieros, armeros, calceteros, silleros, ... En el centro de la plaza se situaban buhoneros y barberos. Y así seguían los comerciantes, agrupados por productos, en las principales calles que daban a la plaza. Pero fíjese, ya desde el principio, en la Rua Nova estaban afincados los cambistas con sus bancos de madera y sus amplias mesas. Sin ellos no era posible una feria de alguna importancia.
- Se refiere, don Simón, al cambio de monedas de diferentes países, en oro o plata de distinto peso y pureza, que los cambistas debían valorar en las transacciones.
- Eso fue sólo el principio del principio. ¿Para qué traer dinero y mercancías a Medina?. No sólo suponía peligros de robo y costes de transporte, sino también limitaciones a la hora de vender productos agrícolas (o de otro tipo) aún no disponibles. Pronto se empezaron a vender cosechas futuras a un precio fijado en la feria y donde dinero y productos llegarían, en su momento, a la ciudad acordada, no ya de la península sino del mundo entero.
- Entonces la feria de Medina, ¿es una reunión de comerciantes o de cambistas con relaciones internacionales? -me atreví a preguntar, intentado no descubrir más de lo necesario mi desconocimiento del tema.
- Actualmente y desde hace ya años, lo que aquí celebramos es una feria de contratación y de cobros y pagos, no una feria de mercaderías. Pero además, el trueque y depósito de monedas con ser importante es lo de menos. Sólo de oro se manejan hasta 48 distintas, principalmente de Italia, Holanda, Inglaterra y Francia. El verdadero oficio de los mercaderes que actuamos también de cambistas, como es mi caso, es trocar moneda presente por moneda ausente y en distinta ciudad.
- ¿Quiere decir, don Simón, que vende aquí mercancía que cobra a la entrega en otro lugar del mundo y reenvía el dinero en monedas aquí?
- No entiende mucho de este mundo de los negocios, licenciado -me dijo, con un cortés enfado. Eso haría prácticamente imposible los negocios de exportación e importación. ¿Cómo voy a ir a Ámsterdam, a Milán o al Virreinato del Perú a cobrar lo que he vendido en moneda corriente de esos

países, buscar quien me lo cambie a moneda de la nuestra y correr los peligros de un viaje de ida y vuelta? ¿No sabe vuestra merced que hace muchos años que se ha inventado la letra de cambio?.

Recordé mis conversaciones con Luca Pacioli en 1470 y cómo ya entonces había salido el tema. Pero no entendía bien como se evitaba con ello que el dinero físicamente tuviera que moverse. Al presentar una letra al cobro en Ámsterdam recibiría un dinero que tendría que cambiar a mi moneda y trasladarla a Medina. Así que no me quedó más remedio que hacer explícitas mis dudas y esperar la explicación de alguien que lo hacía todos los días.

- Vamos a ver, licenciado. Yo habré hecho más de 10.000 operaciones distintas basadas en letras de cambio a lo largo de mi vida profesional. Pongamos una facilita: un mercader italiano, Luca de Florencia, me pide que le entregue a crédito 1.000 ducados de oro. Él, en contrapartida, me firma una letra por moneda equivalente más una comisión por la operación a favor del beneficiario que yo designe en la plaza en que convengamos hacer el pago. Ese beneficiario será corresponsal mío o de una banca internacional con la que yo opero. Para simplificar, supongamos que es mi hermano Andrés que vive en Nantes, cerca de Besanzón, donde se celebra una feria tres meses después de la de Medina. Mi hermano presentará la letra al cobro al “librado”, por ejemplo un banco florentino que opere en Besanzón. Ya tiene el dinero de la operación, que ahora podemos compensar en las cuentas que tenemos abiertas entre nosotros o girar una nueva letra en que ahora yo soy el beneficiario y que presentaré al cobro en un banco que sea de nuestra confianza y con el que ambos operemos.

Es decir, que en 1570 había ya banco con sucursales en diferentes países, además de otros múltiples intermediarios financieros. En ese momento me acordé de las modernas letras de “peloteo”, giradas para conseguir un dinero rápido sin que existiese ninguna operación entre dador y tomador. Según me explicó Simón Ruiz algo parecido hacían algunos cambistas poco escrupulosos para cobrar intereses (moralmente inaceptables en aquellos tiempos) por un dinero prestado en la misma ciudad. Una letra ficticia iba y venía por mayor cantidad (incluso un 24% anual) a una plaza internacional con el soporte de unas letras de cambio.

Nos dio la hora de la comida, hablando de estos y otros temas de común interés. Pero yo tenía demasiada dosis de dinero y letras de cambio para atender a lo mucho que me comentó sobre la compra-venta de juros (algo así como la moderna deuda pública) y censos (una especie de préstamos con garantía hipotecaria) o el valor metálico de maravedís, reales y ducados.

Me llamó especialmente la atención la cifra de unos 20.000 habitantes en Medina, prácticamente el mismo número de vecinos que la nueva capital del Reino. Bueno, realmente entonces lo que se calculaba era el número de vecinos «pecheros», que eran aquellos que pagaban impuestos y después era preciso pasar a habitantes efectivos multiplicando por el número medio de miembros de una familia y añadir religiosos, hidalgos, mendigos y otros sujetos no contabilizados en esas estadísticas fiscales.

Después de comer (virtualmente) me despedí de mis amables anfitriones con el sabor agridulce de una experiencia amable e interesante y conocer, de antemano, el desenlace de la historia. Antes de salir del WIC me había enterado de que doña María de Montalvo moriría al año siguiente; de que don Simón, aunque casaría de nuevo, fallecería sin descendencia a edad avanzada, 71 años, dedicando gran parte de su fortuna a la construcción de un gran hospital; de que Medina del Campo iniciaría un declive económico y poblacional del que ya no se recuperaría.

Hace sólo tres años que Santa Teresa de Jesús ha fundado su casa de oración en Medina, el monasterio de San José, y tengo entendido que ha sufrido la precariedad de una villa en decadencia económica. Me enteraré con más detalle cuando pueda hablar con ella en Salamanca, mi próximo destino.

Antonio Pulido, *Momentos estelares de Econolandia*