

EL TRATANTE O CORREDOR DE GANADO EN POZOBLANCO (APUNTES ETNOGRÁFICOS)

Manuel Moreno Valero

La comarca de Los Pedroches ha sido, y es en la actualidad, ganadera. Sus tierras, poco propicias para la sembradura, son más rentables en pastos para el ganado, por esta razón han proliferado las personas dedicadas a comprar ganado. La cabaña se compone fundamentalmente de ganado de cerda, ovino y vacuno, aunque en tiempos pasados también tuvo importancia el caprino. Pozoblanco, enclavado en el corazón de la comarca y eje promotor de su vida económica, ha marcado las pautas en muchos comportamientos, sobre todo en darle preponderancia a las dehesas.

Entre nosotros, siempre han proliferado las personas que han llegado hasta nosotros para adquirir su famosa cabaña, y por esta razón siempre han existido personajes que de manera permanente vivían en nuestra localidad y cuyo cometido ha sido estar atentos para adquirir el ganado que se ofertaba. Todas las grandes firmas de entrantes en plazas renombradas del territorio nacional tenían en Pozoblanco su representante.

En el Catastro de Ensenada aparece, en la 32 pregunta, que había unas personas, en concreto D. Bartolomé Plazuelo, Andrés Peralbo, Miguel Muñoz Cabrera, Bartolomé Bravo, Blas Herrero y Juan Padilla, que trataban por su propia mano en comprar y vender machos de cabrío.

Otro en comprar y vender y traficar en carneros, pero no eran hijos, sino que según tenían caudal.

Otro en comprar y vender cerdos. Diversos compran y venden vino y aceite, y algunos forasteros.



Tres ejemplares de cochinos de cría

Otras personas relacionadas con este menester eran fabricantes y vendedores de paños y bayetas, unos por piezas enteras y otros por medias piezas.

Nos declara la existencia de una tenería propiedad de Juan Rodríguez, y de tres tintes de lana.

Naturalmente, para dar cobijo a las personas que venían desde fuera, existían dos mesoneros.

Queremos dar unas pinceladas etnográficas sobre este oficio o personaje inquieto y desasosegado, buscador de propietarios de ganado a la hora de venderlo, con un olfato especial para moverse y conocer el momento oportuno de sus adquisiciones

1. NOMBRE

Se les ha bautizado con diversos nombres, que originariamente no siempre significan lo mismo, aunque todos ellos convergen sobre el trato de ganado: tratante de ganado, comisionista, compra-ventista, merchante, corredor o mediador de ganado.

«Comisionista»: Intermediario entre el ganadero y el tratante que interviene entre ambos para llevar a cabo la operación de compra-venta.

Trabaja a comisión, de ahí proviene su nombre. Normalmente era el 1% de cada parte: comprador y vendedor.

«Tratante»: Se dedica a comprar y vender ganado exponiendo en cada operación el riesgo que conlleva de



beneficios o pérdidas. Trabaja solamente sobre una especie de ganado, siempre sobre el que tenía más amplios conocimientos: vacuno, lanar, equino o cerda.

«Entrador»: La persona que recibe el ganado y lo vende al carnicero.

2. COMETIDO Y CUALIDADES

El tratante surge necesariamente del modo de vivir nuestras gentes. El ganadero estaba toda la jornada, día y noche, pendiente de su ganado, de que no le faltara el alimento, el agua, y no tenía ocasión para estar al día de cómo andaban los precios. Pasaba la jornada en el campo, alejado de las fuentes de información de precios, y por tanto se encontraba a la hora de vender su producto con el problema de no saber cuál era el precio en ese momento.

De ahí surgió la necesidad de alguien que pudiera decir al ganadero a cuánto podía vender su producto en aquel preciso momento. Esto lo solucionaba el tratante de ganado.

Por eso, cuando alguien quería vender informaba al tratante de la oferta que tenía y cotejaba los precios base y de ahí ya comenzaba a plantearse en serio la conveniencia de ir hacia adelante o detenerse en busca de ocasión más propicia.

El tratante transcurría días enteros montado a caballo, viendo ganado en las distintas fincas, donde previamente le habían ofertado para verlo, con sus propios ojos, el tipo y condiciones en que se encontraba el ganado.

Después utilizaron motocicletas, que les facilitaban estas visitas, hasta llegar al coche todoterreno que tienen en la actualidad.

El papel que ha representado dentro de la estructura económica de la zona ha sido importante, siendo intermediario entre la persona que criadora de ganado y la persona compradora del mismo.

A veces ha sido una persona independiente arriesgando él mismo en la compra y venta, mientras otras veces ha obrado como representante de una firma comercial de entrante de ganado en los mataderos de plazas importantes.

Este cometido exigía en algunos momentos estar al tanto de la ley en lo que concierne al fisco y a la seguridad social. En el anterior régimen político de sindicalismo vertical, estaba enclavado dentro de las Actividades Diversas.

El buen corredor debía ante todo estar al corriente y bien informado de la clase y cantidad de ganado existente en el término en que él se desenvuelve. Era su materia prima y esta información podía facilitarle el acceso de quien tuviera necesidad de comprar. Por otro lado tenía siempre un número amplio de amigos ganaderos que

anualmente reponían su cabaña, que vendían y compraban. Los conocimientos amplios y detallados de dónde se encontraban piaras de ganado de una y otra clase era algo que daba prestigio y facilidad para acercarse a él y proponerle una acción de envergadura, pues el oficio prioritario del corredor era poner en contacto a la persona deseosa de vender con la persona deseosa de comprar y mediar entre ellos para llevar a cabo la operación.

3. CÓMO SE APRENDÍA EL OFICIO

Todos los oficios se aprendían a través del contacto personal con los maestros del oficio, y el corredor no era una excepción. Al amparo casi siempre de la experiencia de padre, iba aprendiendo a sortear las dificultades y asumir los conocimientos necesarios para su desempeño. Viendo actuar a los ya veteranos en el oficio aprendía los trucos, conocía a los criadores de ganado.

Se requería unas cualidades de trato afable, facilidad de palabra, lo que determina unas buenas relaciones públicas.

Este trato y experiencia iba enseñando los secretos del ganado, sus razas, cualidades de cada una de ellas, alimentación, rendimiento en canal, pues no todas las razas tienen el mismo rendimiento una vez sacrificadas.

El mercado oscila mucho y no es ajeno a ello la climatología que facilita en el campo los pastos naturales a su tiempo o no, en abundancia o precariedad. Si no hay pastos naturales, los animales tienen que alimentarse con piensos añadidos que encarecen la crianza, y entonces no todos los ganaderos tienen el respaldo económico para sostener durante tiempo su ganado y hay quienes lo echan rápidamente fuera para evitar que les sea más costoso.

De ahí que el buen corredor debe poseer un cierto olfato para percibir estos detalles importantes para la economía. Es muy cualificado todo aquello que hace referencia a la formalidad y seriedad de los compromisos contraídos. Siempre se ha destacado entre ellos lo que se llama seriedad o formalidad a la hora de hablar las cosas y cumplirlas, y no dar marcha atrás.

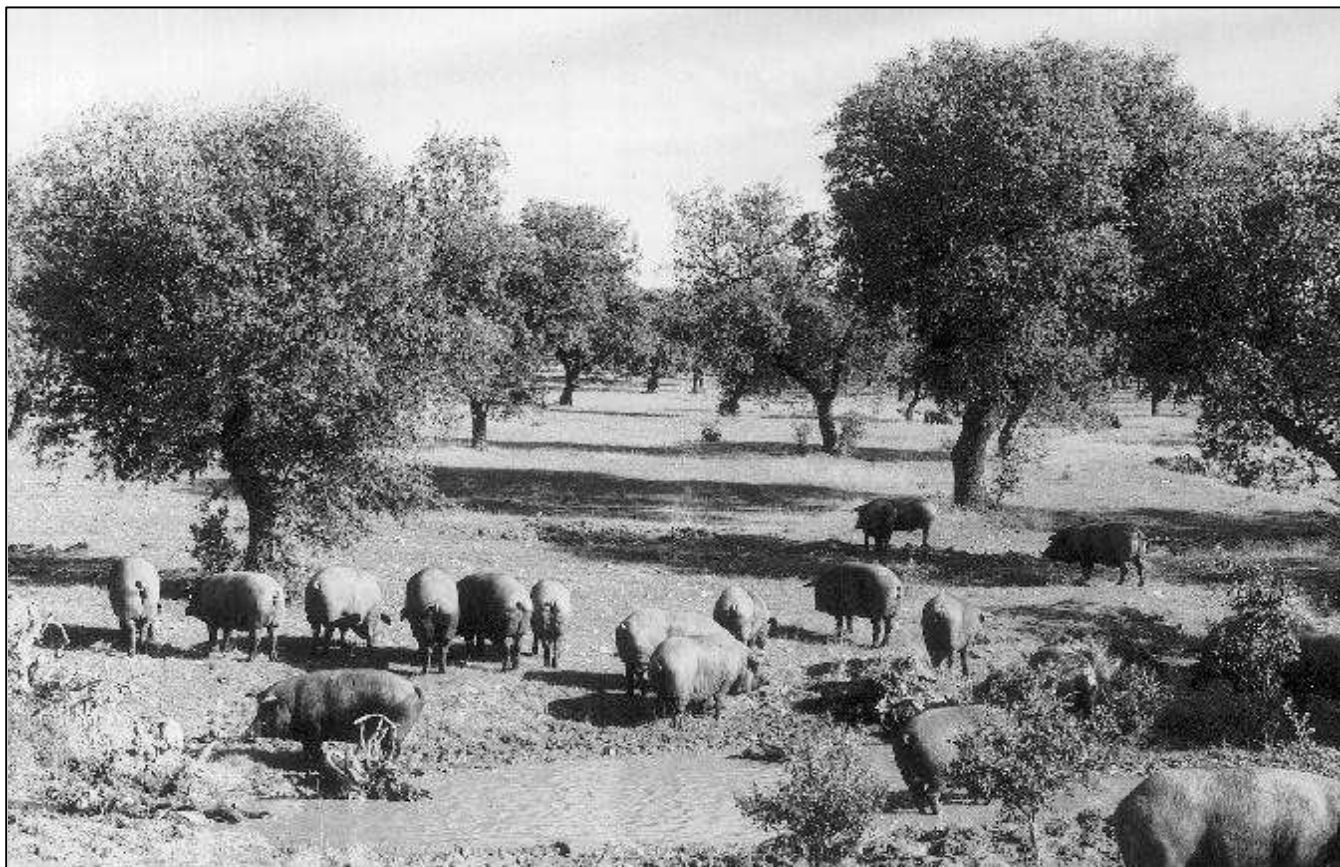
4. DESTINOS SEGÚN ESPECIE

Los tratantes de ganado hacían su vida a caballo entre la localidad y el campo, visitando el ganado. Cada uno tenía sus lugares de encuentro, incluso sus horas y eran conocidos por todos los interesados de la localidad e incluso comarca.

El ganado de Los Pedroches se ha derivado a tres importantes plazas: Madrid, Barcelona y Valencia.

El ganado vacuno toma dirección a Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. A Córdoba solían llevarse los toros, erales y vacas.

Los corderos, a Madrid, Barcelona y Valencia.



El cerdo ibérico, principal animal que aprovecha la bellota.

Los cerdos han sido comercializados en Guijuelo (Salamanca), Segovia y Jabugo (Huelva). En la actualidad ya se queda todo el ganado de cerda y prácticamente también el de vacuno y corderos, puesto que existen mataderos importantes dentro de la comarca, y principalmente la Cooperativa Ganadera de Los Pedroches (COVAP), y últimamente se ha conseguido la denominación de origen del «Jamón de los Pedroches».

En cada una de estas plazas existía un entrante, o persona que recogía el ganado donde iba a ser sacrificado. Normalmente el corredor local trabajaba para el entrante y de él recibía con la frecuencia necesaria las órdenes de compra y los precios del mercado.

5. LUGAR DEL TRATO

El epicentro era el bar, antiguamente la taberna, el casino, y alguna vez en casas particulares. Allí se buscaba al amigo y comprador de siempre al rayar el alba, tomando unas copitas de aguardiente, pues los ganaderos madrugan mucho para soltar el ganado a los pastos. Lugares frecuentados en Pozoblanco eran Eulalio Bejarano y Pedro José, ambos en el centro de la población, mientras en Villanueva de Córdoba era el Casino, igualmente situado en el corazón de la ciudad.

Allí estaban los que pretendían vender y los que deseaban comprar, y en medio el tratante. Ofrecía la mercancía: número de cabezas y peso aproximado de media que podían tener. Este dato del peso podía alterar mucho el precio.

Si llegaban a un acuerdo se pasaba a ver el ganado, por lo que había que desplazarse al campo y allí, sobre el terreno, y teniendo ante la vista el objeto del trato, a veces se rectificaba lo convenido si no había sido fielmente descrito.

Si todo iba tal y como se había dicho y convenido, se aceptaba la señal, cantidad de dinero que se adelantaba como formalización y compromiso del trato, y se fijaba el día del peso.

Si durante el tiempo transcurrido desde la fecha de la venta y la del peso habían subido o bajado los precios en el mercado, el trato no se alteraba y se respetaba lo pactado.

6. PESO DEL GANADO

El peso del ganado se realizaba a primerísima hora de la mañana por razón de que los vientres no estuvieran llenos y ganar así en peso. El pesador portaba la romana al hombro y existía cierta callada rivalidad entre los afamados ganaderos para ver qué borregos, becerros o cochinos conseguían mejores pesos, que era un título de gloria personal.

El ganado vacuno se hacía aforando el peso a ojo, es decir, personas avezadas en este cometido, ganaderos por regla general, y que variaba escasamente del peso real. Posteriormente vinieron las básculas en las mismas fincas o en la localidad. Finalmente con los mismos

camiones adaptados para el transporte de ganado con sus jaulas y ascensor incluido para varios pisos. Se embarcaban en la finca y se pesaban en el pueblo en básculas de gran tonelaje mucho más cómodas e higiénicas. En defensa de los animales, se han dado leyes relativas al transporte para no hacer sufrir a las reses.

El ganado vacuno se compraba por cabeza, y tenía un precio distinto según fuera toro, vaca, eral, añojo o ternera que determinaba la calidad de la carne y por tanto el precio distinto.

Con los adelantos de los estudios genéticos se cruzaron distintas razas, y la autóctona de nuestra comarca, llamada retinta, para mayor producción de carne se cruzó con el charolés y limusina.

El ganado ovino o lanar se pesaba con romana y por libras (460 gramos) en la misma finca. Cuando aún no existían establos podía suceder que el día señalado para el peso hubiera llovido, y en ese caso la lluvia empapaba la lana de los corderos y le daba mayor peso, por lo que se suspendía el peso para no perjudicar al comprador. También el ovino merino se cruzó con otras razas para obtener más libras en menor tiempo.

Con los cerdos ocurría cosa parecida; el peso se hacía con romana mediante arrobas (11.50 kg). Mientras se pesaban se marcaban con un hierro al fuego.

El ganado vacuno de leche, caballar, mular y asnal siempre ha gozado de más chalanería, y ha sido habitual que dichos tratos se hagan durante varias jornadas, sentándose en el bar, con muchas copas de por medio.

7. FORMALIDADES Y RITOS

El lugar preferido para el trato eran las tabernas, bares y siempre junto al mostrador o alrededor de un velador con unas copas encima. El alcohol calentaba los ánimos y se volvían todos muy parlanchines.

El trato se cerraba, tras un forcejeo por ambas partes, hasta ponerse de acuerdo, en el número de cabezas, precio, forma de pago, tiempo de recogida.



Todo culminaba cuando el tratante cogía una mano del comprador y otra del vendedor y las unía entre las suyas y preguntaba «¿Trato hecho?». Cuando respondían «sí», todo había finalizado, y en aquel momento se daba la señal convenida. Era costumbre entregar el 10 o 20% del valor de la operación. Las más de las veces no hacía falta ni dar señal, bastaba la palabra, pero, si era de mayor cuantía, se formalizaba a veces un contrato escrito y aquello se cumplía como si estuviera firmado ante notario.

Se tomaba el alboroque, unas copas o un café y nada más, por cuenta del comprador.

Si por cualquier circunstancia se rompía el trato ya formalizado, esa cantidad la perdía el comprador, y si se rompía por parte del vendedor, éste doblaba la cantidad recibida.

8. TRASLADO DEL GANADO

El día señalado, el ganado comprado se encerraba en corrales próximos al pueblo. Venían de las distintas fincas, andando, a dichos corrales, y una vez allí reunidos se llevaba a embarcar.

A Córdoba se llevaba andando y empleaban dos días haciendo descanso en Villaharta.

Cada corredor de ganado tenía a su disposición un grupo de hombres prácticos en la conducción de ganado y que se llamaban acarreadores, que eran los que traían desde su finca el ganado a pie. En tiempos pretéritos eran llevados así hasta el mercado, donde se entraban. Más tarde, y con la instalación del ferrocarril, embarcaba el ganado en la estación de Los Pedroches; posteriormente, y cuando se instaló el ferrocarril de vía estrecha de la Compañía Minera Metalúrgica de Peñarroya-Puertollano, ya hubo varios puntos desde donde embarcar el ganado: Pozoblanco y Villanueva de Córdoba.

Los gastos ocasionados en estos trayectos siempre eran a cuenta y a cargo del tratante comprador: facturación, bajas ocasionadas, etc.

Estos largos trayectos hacia las grandes ciudades eran un verdadero calvario pues los trenes de carbón



En el «tablaó» de la Feria

tardaban a Madrid dos días, a Valencia tres y a Barcelona hasta cinco.

Eran trenes de mercancías, los vagones en estado lamentable, con los pisos rotos, sin ventanas, puertas descolgadas, y todos estos desperfectos los tenían que reparar por su cuenta.

Había que solicitar los vagones con algunos días de antelación y aportando una fianza de 50 pesetas por unidad, que luego se dejaba al Jefe de estación por el servicio prestado.

Cuando llegaba el ganado a Puertollano, de nuevo había que pedir vagones, pues la compañía ferroviaria era de distinto titular o empresa. Si estaban disponibles, cuando llegaba el tren de vía estrecha se hacía el trasbordo para llegar a destino con la mayor celeridad posible.

En las operaciones del trasbordo ayudaban unos hombres que se dedicaban a este menester de pasar ganado de unos vagones a otros, de vía estrecha a los de la RENFE, y sus honorarios también corrían a cargo del tratante.

Una vez hecho el traslado, se procedía a la facturación desde Puertollano al lugar de destino, y a continuación iba en busca del Jefe de circulación para que enganchara los vagones al tren que más pronto los hiciera llegar al destino, y esto siempre lo hacían dando propinas para obtener su colaboración.

Durante el recorrido se aprovechaba la parada en las estaciones para meterse en los vagones y dar una vuelta al ganado, porque muchas reses se caían o tumbaban por el exceso de calor, cansancio y agotamiento que los animales sufrían en tantos días de embarque. Muchas veces usaron botellas de vino para reanimar a los animales. Las bajas producidas eran a costa del tratante. A veces arrancaba el tren y hacía grandes trayectos revuelto con los mismos animales. Como se usaban trenes de mercancías, el mayor trayecto se hacía de noche.

Cuando llegaban al lugar de destino se procedía a desembarcar y llevarlo a los corrales del matadero, pues tan sólo el matadero de Madrid tenía ramal ferroviario que llegaba hasta sus instalaciones. En Barcelona y Valencia

había que llevarlo por las mismas calles de la ciudad.

Una vez el ganado en los corrales de los mataderos, se dejaba descansar al menos tres días antes de sacrificarlos para que se recuperaran y se les pasaran las fiebres.

Cuando llegó el automóvil y en concreto el camión, se facilitó mucho el traslado. Si la finca era de grandes proporciones, se construía en ella un embarcadero donde se introducía el ganado, y por medio de compartimentos se cargaba directamente en los camiones, que llevaban sus respiraderos y sus pisos correspondientes para que los animales no viajaran unos encima de otros.

En Pozoblanco siempre han existido empresas especializadas en este tipo de transporte, entre las que cabe distinguir Eulalio Castro y Muñoz Rodríguez. Sus camiones de gran tonelaje y muy bien preparados para este tipo de trabajo.

La legislación sobre la higiene de estos traslados es muy exigente y obliga a acreditar la limpieza y desinfección de vehículos que transportan ganado, antes de realizar la carga y después de la descarga. Existen pocos centros de desinfección y limpieza homologados por el M.A.P.A., a pesar de que la Ley 8/2003 establece fuertes sanciones para quien no acredite la desinfección del vehículo del transporte.

Los mataderos deben tener instalaciones para la limpieza y desinfección de los animales y acreditar estos trabajos con un documento expedido por la empresa de limpieza.

9. DIFERENCIAS EN LOS MATADEROS

En Madrid el ganado se vendía en canal, o sea ya matado, y de ahí que las canales que no se vendían se introdujeran en las cámaras frigoríficas para sacarlas a la venta al día siguiente. Cada día que transcurría, las canales perdían peso y por tanto también precio, debido al secado de las carnes y la pérdida de color.

Sin embargo, en Barcelona, Valencia y Alicante el ganado se vendía en vivo en las cuadras y se sacrificaba los días indicados por el comprador.



A finales de la década de los cuarenta, debido a la escasez y los llamados años del hambre, existía más oferta que demanda, y a veces los animales pasaban hasta treinta días de espera hasta sacrificarlos, con las sensibles pérdidas. Por eso en aquellos tiempos incluso hubo quien arrendó rastrojeras en las cercanías de Madrid y sacaba el ganado a pastar, porque era una manera de subsanar las pérdidas.

Cuando se finalizaba de sacrificar toda la expedición, el entrador entregaba la correspondiente factura detallada de pesos, precios, bajas, gastos de mantenimiento, su comisión, etc.

10. UNA ETNIA RELACIONADA CON EL OFICIO

En todos los pueblos de la comarca de Los Pedroches existe una pequeña población gitana. Desde siglos atrás, están registradas en sus padrones y nunca hemos tenido noticia de que se haya quebrantado la convivencia de ellos con sus vecinos.

Al menos en esta zona, la figura del gitano está siempre ligada al trato de bestias: equino, mular o asnal. Ha sido siempre éste un terreno en que se han desenvuelto muy bien, con mucha práctica y conocimiento.

En las ferias de ganado que existieron en Hinojosa del Duque y Pozoblanco la figura de las familias gitanas rodeadas de churumbeles, con la cara llena de churretes y mocos en las narices, montados en bestias junto a jergones llenos de paja, era una estampa repetida cada año.¹

Con la discriminación que ha caracterizado a la sociedad española, las madres aconsejaban a los niños no salir a la calle durante esos días, e infundían miedo a esta etnia, atribuyéndole falsamente un comportamiento nefasto contra la propiedad.

11. ARREGLAR LAS BESTIAS

Los gitanos han gozado fama de adecantar las bestias para el trato de modo que aparecieran más valiosas de lo que realmente eran. Se daba arte esquilándolas, las atalajaban para hacer invisibles sus defectos, y sobre todo las vendían donde no eran conocidas. Se decía que eran capaces de cambiar la dentadura a sus bestias.

Había muchas yeguas de vientre y las mejores las usaban los ganaderos para criar potros y tener su propia yeguada. Los potros que no reunían cualidades se destinaban a muleros, y había épocas que valieron mucho, aunque hoy sólo valen los que tienen buena casta, morfología y condiciones de monta.

Sin embargo no pretendemos decir que el trato con bestias estuviera reservado a los gitanos y vetado a los payos, sino que siempre han existido personas muy cualificadas y famosas en el trato de este tipo de ganado. En Pozoblanco hay que recordar a los Bernias y los Molinas. Éstos llevaban todas las tardes el ganado que

tenían a la venta, a darle agua en las cajas de la calle Real cuando existía el Chumbo, y, más reciente, cuando vivían en la calle Travesía Alfareros los llevaban al Chorrito. Estos paseos les servían al mismo tiempo como de exposición del material que tenían disponible para la venta.

Hoy las bestias de tiro y de carga casi no se usan; las han anulado las máquinas agrícolas; sin embargo las de silla o de lujo tienen una cotización muy alta.²

12. LA PARTE LEGAL

Una vez finalizado el trato, quedaba la parte que correspondía al veterinario, y si había que trasladar el ganado previamente tenía que llevar su guía de circulación. La guía para el ganado era como su documento nacional de identidad pero también servía para saber sus circunstancias sanitarias y que aquellas cabezas no eran producto de un latrocinio, como tan frecuentes eran en siglos pasados. Según la ley, era el veterinario local quien expedía estas certificaciones, y si en el transcurso del traslado era requerido por los agentes de la autoridad, bastaba presentar la guía donde aparecían estos datos y el número de cabezas y clase de ganado que se transportaba, dueño y lugar de procedencia y de destino.

13. EL GANADO NO AGOTABA SU ÁMBITO

Si es verdad que principalmente el tratante o corredor se ha aplicado al ganado, también se ha dedicado a venta de viviendas y sobre todo de fincas.

No era tan habitual y frecuente el movimiento de fincas de una mano a otra como el ganado que tenía su ciclo anual: se producía, se criaba o engordaba y se deshacían de él cuando obtenía el peso apropiado.

Cuando se trataba de la venta de una finca, sí exigía la ley hacerlo ante notario y pasarlo por el Registro de la Propiedad.

Otro aspecto era no ya la venta de las fincas, sino el arrendamiento de las mismas, y entonces sí que podía hacerse al margen y en exclusiva competencia de los corredores y unos testigos.

Traemos aquí el ejemplo de una finca emblemática de la comarca y quizá de las de mayor extensión que existieron desde que se implantó el Registro de la Propiedad; nos estamos refiriendo a «La Canaleja», en la dehesa de la Concordia, situada en Sierra Morena:

«En la villa de Pozoblanco, a veinte y nueve de septiembre de mil novecientos once, y ante los testigos que al final se expresarán se reunieron para celebrar un contrato de arrendamiento: De una parte, D. Andrés Peralbo Cañuelo, soltero, abogado, mayor de edad y provisto de su correspondiente cédula personal: Y de otra, D. Florencio Moreno y su hermano D. Aurelio. vecinos de esta, casados, con sus respectivas cédulas, por las que acreditan ser mayores de edad, y con la capacidad necesaria para

realizar este contrato...»

Después de exponer las distintas cláusulas del contrato, finaliza éste:

«Ambas partes contratantes, lo aceptan así, con

todos sus efectos y consecuencias, y quieren tenga la misma fuerza y valor que si fuera Escritura Pública, obligándose a su más exacto cumplimiento, en prueba de lo cual lo firman ante los testigos D. José Caballero Cabrera, D. Segundo Delgado Cabrera y D. Pedro García Caballero, en Pozoblanco, y en la fecha al principio indicada»³.

NOTAS

¹ Durante esos días se recomendaba no dejar las puertas abiertas, por miedo a los robos, signos hoy no tan latentes, que expresaban una antigua y contenida xenofobia contra la raza gitana. Sin embargo, en nuestros pueblos han convivido familias gitanas muy queridas, en Pozoblanco, los

Salguero.

² Actualmente existen en Pozoblanco varios hierros dedicados a la cría caballar y son notables los premios conseguidos en muchas ferias de Andalucía y la que organizan cada año con motivo de la Feria y Fiestas de Ntra. Sra. de las Mercedes. Esto, según

puede comprobarse en los archivos municipales, viene desde siglos atrás y por alguna razón hemos tenido siempre una parada de la remonta caballar del Ejército Español en Pozoblanco.

³ Cfr. Moreno Valero Manuel: *Olivar de los Pedroches. Tradiciones y Folklore*. p.187.