



Repositorio Institucional de la Universidad Autónoma de Madrid

<https://repositorio.uam.es>

Esta es la **versión de autor** del artículo publicado en:

This is an **author produced version** of a paper published in:

Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American
Economic History 27.1 (2009): 103-140

DOI:

Copyright: © 2012 RHE-JILAEH

El acceso a la versión del editor puede requerir la suscripción del recurso
Access to the published version may require subscription

ENTRE CASTILLA Y FRANCIA: COMERCIO Y COMERCIANTES DE BILBAO A MEDIADOS DEL SIGLO XVI*

LUIS MARÍA BILBAO
RAMÓN LANZA GARCÍA
Universidad Autónoma de Madrid^a

RESUMEN

Una nueva base de datos cuantitativos, variada, precisa y suficientemente representativa, permite subsanar las deficiencias documentales hasta ahora existentes para llevar a cabo una representación consistente de la estructura del comercio atlántico a través del puerto de Bilbao a mediados del siglo XVI. En este artículo se procede a explorar los aspectos tanto macroeconómicos como microeconómicos del comercio franco-español, analizando, por un lado, el volumen, composición y balanza comercial y, por otro, algunos perfiles relativos a la naturaleza y alcance de las firmas comerciales de los mercaderes que participaban en dicho comercio, mediante la cuantificación del volumen de facturación, la concentración del comercio y la comparación entre los negocios llevados a cabo por cuenta propia, en compañía o por cuenta de ajena.

Palabras claves: Comercio Exterior, Empresa Mercantil, España, Francia, siglo XVI

ABSTRACT

On the basis of a new quantitative data set, varied, accurate and representative enough, today it is possible to correct the hitherto documentary shortcomings in order to accomplish a quite solid historical picture of Atlantic trade structure through Bilbao in the mid-sixteenth century. In this paper we aim to explore both the macroeconomic and microeconomic aspects of the Spanish-French trade, analysing, on the one hand, the volume, composition and balance of trade and, on the other, the scope and nature of trading enterprises of merchants operating in Bilbao, measurable by the size of their business, the trade concentration and the amount of business carried out by traders on their own account, in association with others merchants or on behalf of these.

Keywords: Foreign Trade, Trading enterprise, Spain, France, 16th Century.

* Este trabajo es una ampliación revisada de la comunicación invitada al Congreso Internacional *Le commerce franco-espagnol a l'époque moderne* (Université de Nantes, nov. 2005), para el que se ha contado con la ayuda del proyecto de investigación patrocinado por la CAM, ref. CCG06-UAM/HUM-0213.

^a Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Campus de Canto Blanco. 28049 Madrid.

luis.bilbao@uam.es y ramon.lanza@uam.es

El estudio del comercio exterior en la temprana Edad Moderna tropieza muy frecuentemente con graves problemas de penuria documental. En el caso del puerto de Bilbao el problema alcanza máxima gravedad. Buena parte de la documentación del archivo de su antiguo Consulado desapareció en las inundaciones de 1593, incluidos todos los registros de “averías”, que hubieran sido la base de partida para cualquier análisis cuantitativo sólido del comercio bilbaíno. Justamente por este motivo, a la hora de reconstruir dicho comercio en el siglo XVI se ha tenido que recurrir a diferentes estrategias que suplan esta carencia de información. Se ha tratado de reconstruirlo desde el exterior, a base de los registros de importación y exportación existentes en los puertos con los que la villa comerciaba, se ha ensayado recomponerlo a base de la documentación de las aduanas exteriores del reino de Castilla y se ha probado también hacerlo mediante la explotación sistemática de registros públicos sobre contratos de compraventa que se custodian en los protocolos notariales o de correspondencia y contabilidades que se conservan en archivos privados de grandes casas de comercio. La suma de todas estas tentativas, no incompatibles entre sí y muchas veces utilizadas conjuntamente—cada una de ellas con sus riesgos correspondientes, las últimas de representatividad— ha permitido esclarecer un tema que hasta no hace mucho era conocido de forma más bien impresionista¹. Con todo, la reconstrucción del comercio de Bilbao en el siglo XVI, lejos de haberse agotado, reclama todavía nuevas aportaciones. Por ello seguirá siendo bienvenida cualquier nueva información que ayude a mejorar el conocimiento de un tema cuya relevancia deriva del hecho de que el puerto de Bilbao era en aquel siglo el más importante del Cantábrico en términos de volumen del tráfico comercial que fluía entre Castilla y la Europa atlántica².

El origen de este trabajo se encuentra en el hallazgo de una fuente documental nueva que aporta datos cuantitativos muy precisos y diversos sobre el comercio bilbaíno a mediados del siglo XVI. La primera propiedad a destacar en ella es que elude uno de los inconvenientes que rondan a casi todas las fuentes hasta ahora empleadas: la falta de simultaneidad informativa sobre las diferentes direcciones del tráfico³. Afortunadamente, la nueva fuente supera esta dificultad, pues contiene información coetánea del comercio exterior de Castilla a través de Bilbao en las tres direcciones con las que aquella mantenía intercambios más activos: Inglaterra, Flandes y Francia. Además, la naturaleza misma de la fuente y su riqueza informativa ofrecen posibilidades distintas, que no sólo permiten llevar a cabo una aproximación macroeconómica al comercio sino también un análisis micro respecto a los agentes del mismo, los comerciantes. La fuente tiene sin embargo sus limitaciones. Su información se reduce temporalmente a los siete años que van de 1544 a 1550, a un plazo por tanto que no admite sino una reconstrucción de la estructura del comercio, en modo alguno de su coyuntura.

Con estas potencialidades y restricciones documentales, el presente trabajo se circunscribirá, en primer lugar, al comercio con Francia, dejando para otra ocasión el estudio de las relaciones comerciales con las otras áreas, y, en segundo lugar, se ajustará deliberadamente a un análisis fuertemente teñido de empirismo, a una representación organizada de los datos, a un tratamiento nada artificioso de los mismos y a una inferencia de conclusiones, muy pegadas a las evidencias documentales. En el orden expositivo, se comenzará por valorar la verosimilitud y representatividad de la fuente, además de explicitar y justificar los procedimientos llevados con ella a cabo para estimar el volumen y valor del tráfico comercial; en segundo lugar, con el fin de contextualizar nuestra investigación, trazaremos un breve apunte recordatorio de la trayectoria recorrida por el comercio bilbaíno hasta los años considerados y su si-

¹ Al libro pionero y clásico de Guiard (1913 [1972]) han seguido los de García de Cortázar (1956) Lapeyre (1956 y 1981); Azaola (1976); Bilbao (1976 y 2003a); Fernández de Pinedo (1998); Priotti (1993 y 2004); Graffe (2005).

² Bilbao (2003a, pp. 248-249)

³ Priotti (2004, p. 66) se lamenta con razón de que “il est bien difficile de déterminer simultanément les échanges de Bilbao avec tous ses partenaires commerciaux”.

tuación en aquel momento; y, finalmente, en los apartados tercero y cuarto, abordaremos lo que constituye el objeto central del trabajo: por un lado, el análisis macroeconómico del volumen, composición y balanza del comercio de Bilbao, mejor dicho, del comercio entre Castilla y Francia a través de Bilbao entre 1544 y 1550, y, de otro, el estudio de algunos perfiles microeconómicos relativos a la naturaleza, alcance y relaciones de los comerciantes que participaban en dicho comercio.

1. NUEVA FUENTE, NUEVA BASE DE DATOS.

La fuente manejada⁴ tiene un origen y propósito específicos, de los que han resultado diversos conjuntos documentales, cuyas garantías de veracidad son más que sobradas. Su origen se sitúa en las actuaciones emprendidas por el corregidor de Vizcaya, Juan Zapata de Cárdenas, y posteriormente por el juez comisionado para el caso, el licenciado Arceo, en cumplimiento de la Real Provisión de 14 de septiembre de 1549⁵. El objeto inmediato de las actuaciones era abrir una “*investigación*” sobre el alcance que había tomado la ilegal “*saca de moneda, oro y plata, de Vizcaya, Guipúzcoa, Salvatierra, Logroño y Álava*”, a cuyo efecto se mandaba al corregidor de Vizcaya apremiar a los mercaderes residentes en el Señorío y que comerciaban fuera del Reino a que compareciesen ante él con sus libros de contabilidad, de los cuales el corregidor debía encargarse de hacer inventario ante escribano público y de enviar relación al Consejo Real antes de devolverlos a sus dueños. Los autos del corregidor se iniciaron de inmediato, dirigiéndose a las casas de los mercaderes a tomar relación de sus libros y confiscarlos momentáneamente. Y prosiguieron ante el juez Arceo durante todo el año de 1550. Para el mes de diciembre los mercaderes de Bilbao habían presentando las memorias de las operaciones efectuadas con el extranjero durante los años inmediatamente anteriores, “*como parece por su libro de caxa*”⁶. Toda esta operación dio como resultado documental las denominadas *relaciones de mercaderes*, de las que se han conservado una cincuenta, generadas —se insiste— a base de los libros de caja que previamente habían depositado los mercaderes ante la justicia, la cual seguía manteniendo en su poder los libros manuales.

El proceso no sólo generó esta documentación. También produjo las *manifestaciones de extranjeros*. Con el fin de apurar la investigación fueron requeridos los escribanos de la villa para que presentaran relación de las manifestaciones que los extranjeros habían pasado ante ellos en cumplimiento de las leyes del Reino, que obligaban a declarar ante el alcalde mayor y registrar ante escribano las mercancías importadas, así como a dar el descargo de las exportadas, cuyo valor debía coincidir con el de aquellas, como garantía de cumplimiento del ideario mercantilista: impedir la exportación de capital. La mayoría de los declarantes no son propiamente mercaderes, sino patrones, armadores y huéspedes que operan en nombre o por cuenta de otros. Una tercera y última documentación fue incorporada a la causa, en la que se implicó al Consulado de Bilbao, que fue también emplazado a que presentara ante la justicia información pertinente. De ella sólo figura una relación de las *averías de Nantes*, ciudad con la que

⁴ Archivo General de Simancas [AGS].

⁵ Labayru (1900 [1968], p. 26) ya hizo referencia a la provisión y a la documentación por ella generada.

⁶ Así se expresaba Sancho López de Recarte. Martín de Anuncibay corrobora este dato al referirse a la “*Relación que e sacado yo... de mis libros*”. Diego Pérez de Fuica solicitó al juez que le permitiera consultar el libro manual que le había sido retenido al objeto de poder asentar en él las partidas que estaban en el libro de caja, única información de la que podía valerse para hacer la relación. Otro ejemplo más, entre otros aducibles: Pedro Sáez de Arexmendí, alcalde a la sazón de Bilbao, renuente a los requerimientos de la justicia para que presentara libros adicionales al que ya había entregado, se excusaba en declaración hecha el 11 de noviembre de 1550 de no poderlo hacer por haber perdido algunos libros en un incendio que, al parecer, había sufrido su casa. Tres días después entregó a la justicia un libro de caja y otro manual, siéndole devuelto el primero.

Bilbao tenía desde antiguo especiales y privilegiadas relaciones comerciales. Estas dos fuentes podían servir de criterio de contraste de la veracidad de la primera, pues se trataba de documentos públicos y, en principio, de crédito fuera de toda sospecha.

La información que contienen estos tres conjuntos documentales es diversa pero complementaria a la vez que redundante. Las *relaciones de mercaderes* registran todas y cada una de las operaciones comerciales llevadas a cabo durante los años referidos por los agentes que operaban en Bilbao en el comercio con Europa. En cuanto que declaraciones juradas, hechas además por operadores con diverso alcance en las distintas actividades del comercio, conviene aclarar que no siguen el mismo formato, razón por la cual ciertos datos no aparecen con el carácter sistemático que sería de desear. Así todo, la información que contienen resulta ser enormemente rica, pues indican siempre cantidades de las mercancías importadas y exportadas, aunque no sistemáticamente sus valores monetarios, siempre también señalan su origen, muy a menudo el lugar de venta final, si se trata de mercancías en tránsito o no, y a veces algunos pormenores del transporte. Se consignan igualmente datos relativos a los movimientos financieros, transferencias de dinero entre plazas y ferias castellanas y europeas, así como los instrumentos empleados. A esta información, susceptible de un análisis macroeconómico, se añade otra, no menos interesante, de carácter empresarial, como costes y, sobre todo, la naturaleza de las operaciones realizadas: por cuenta propia, en asociación o compañía de otros, o por cuenta ajena, en calidad de huéspedes, comisionista o factor, el nombre de cuyo “amo” y “señor” se indica. Información, por tanto, apropiada para un estudio micro sobre la naturaleza de la actividad comercial de los agentes bilbaínos y de las “firmas” de diverso tipo que operaban en la villa. Dada la riqueza y probada fiabilidad de esta documentación, ella va a constituir la nueva y fundamental base de datos en que se apoyará nuestro estudio.

Las *manifestaciones de extranjeros* son por su propia naturaleza más sobrias en información. Pero aparte de ello, las aprovechables para nuestros propósitos son pocas. De un total de 551 manifestaciones solamente ofrecen información cuantitativa relevante 309 y de éstas sólo 116 indican valoraciones monetarias. Las relativas al comercio franco-español se reducen a 58. La parquedad de datos de la mayoría de ellas impide saber si reiteran o no la información contenida en las *relaciones de mercaderes*, aunque su conjunto sirve para verificar la credibilidad de estas últimas por medio de una simple comparación de la estructura del comercio que se deduce de los datos de ambas. La relación de las *averías de Nantes* informa de las contribuciones que los buques llegados de aquel puerto realizaban al Consulado de Bilbao al objeto de subvenir a los gastos ocasionados por los servicios que éste prestaba. Los cargadores de Nantes contribuían por carga de fardel, lo que nos permite conocer no sólo los fardel recibidos sino sobre todo quiénes eran los cargadores titulares o sus huéspedes. Para el estudio que nos concierne la documentación es de impagable interés, pero desdichadamente sólo consta la relación correspondiente a la judicatura de 1545-1546.

Garantizada la fiabilidad de la fuente y su potencial informativo, resta por comprobar su representatividad, habida cuenta de que no se ha conservado sino una parte de la documentación original. Nos referimos a las *relaciones de mercaderes*, nuestra fuente básica. Una serie de argumentos se concitan a favor de una representatividad más que suficiente, tanto en relación al comercio general de Bilbao con Europa como al desarrollado con Francia en particular. En Bilbao había con toda seguridad más comerciantes que los citados en la fuente, pero probablemente no habría muchos más. En comparación con los 256 matriculados en el Consulado durante las judicaturas comprendidas entre 1525 y 1550⁷ parecen pocos, la quinta parte, pero hay que recordar dos hechos: primero, que se trata de una nómina que abarca un cuarto de siglo, un tiempo demasiado largo en una época de elevada movilidad y corta esperanza de vida como para mantener la actividad comercial sin interrupciones; segundo, la matrícula in-

⁷ Guiard (1913 [1975], pp. 168-170).

cluye también a navieros, maestros y capitanes de navíos, que formaban parte del Consulado del mismo modo que los mercaderes. En consecuencia, respecto al número de mercaderes en activo en un año dado, la muestra que manejamos debe ser indudablemente mayor que el 20 por ciento arriba referido. Por otra parte, si suponemos que Bilbao contaba a mediados del siglo XVI con una población de 5.000 habitantes aproximadamente y que la tasa de actividad y la estructura de la población activa no podía ser muy diferente a la de 1797, cuando la población se había duplicado, entonces, el número de comerciantes residentes en la villa hacia 1550 difícilmente podía sobrepasar los dos centenares, de los cuales sólo una tercera parte, la misma proporción que dos siglos después, estaría dedicada al comercio exterior al por mayor: unos setenta individuos poco más o menos⁸. No es ocioso recordar que Medina del Campo, con una población tres veces mayor, contaba en 1561 con 131 mercaderes⁹, y que en la ciudad de Burgos, con una población de casi 20.000 habitantes, había en ese mismo año solamente 96 mercaderes dedicados al gran comercio y las finanzas, siendo como era uno de los principales centros mercantiles de España¹⁰. Si las comparaciones son pertinentes, debe inferirse que disponemos de una muestra altamente representativa, superior a la mitad de los mercaderes activos en el puerto bilbaíno a mediados del siglo XVI, estadísticamente suficiente para extraer conclusiones consistentes.

La nómina de comerciantes que aparecen en las *relaciones* interviniendo en el comercio particular con Francia es lógicamente menor que la general, veinticuatro mercaderes, pero representativamente tan robusta o más. El principal problema de la representatividad radica aquí en la cobertura temporal: no todos operan durante el mismo número de años¹¹. La falta de información en algunos años no significa necesariamente que los mercaderes permanecieran inactivos y que no hubieran comerciado, pues algunos confiesan haber estado ausentes de Bilbao pero haber operado por terceras persona¹². Si los veinticuatro mercaderes hubieran estado en activo sin interrupción durante los siete años anteriores deberíamos tener información, a razón de siete años por cada mercader, de 168 años, pero en realidad solamente la tenemos de 86, de modo que la muestra representa como mínimo el 51 por ciento del máximo posible. En realidad, esta proporción debe de ser sensiblemente mayor en los dos años inmediatamente anteriores al de la declaración a que se refiere la Real Provisión.

Dos argumentos adicionales refuerzan la idea de que estamos ante una muestra sobradamente representativa. Las exportaciones de lienzos de Nantes a España —toda España— desde 1549 a 1551 alcanzaron una media anual de 12.592 fardales, la mayoría de las cuales debieron dirigirse a Bilbao¹³. A este puerto llegaron en la judicatura 1545-1546, a tenor de las *averías de Nantes*, cincuenta naos con un total de 10.183 fardales procedentes de Nantes, salvo dos que vinieron de Rouen. Los 20.866 fardales de ropas que declaran los mercaderes en

⁸ Mauleón (1960, p. 60). Como refuerzo argumental comparativo se puede traer a colación que las averías del Consulado en el siglo XVIII mencionan 454 comerciantes en 1785, 626 en 1790 y 357 en 1798, de los cuales habría que deducir a los marginales, de modo que solamente quedaría un máximo de 245 y un mínimo de 127, según Zabala (1994, p. 459), pero, insistimos, que con una población que duplicaba a la de mediados del siglo XVI y un volumen de comercialización de seguro mayor.

⁹ Marcos (1987, p. 316).

¹⁰ González Prieto (2006, pp. 42 y 237-239). Los asistentes al Consulado habían sido más del doble dos décadas antes, pero la tercera parte solamente en 1572.

¹¹ La muestra, sistematizada, en la que se incluyen tres mercaderes que también comerciaban con Flandes, uno asimismo con Inglaterra y cinco con los tres países, es como sigue:

AQUÍ CUADRO PEQUEÑO A), pero se recuerda no poner número ni letra ni nada sino meter directamente el cuadro

¹² Bartolomé de Miranda dice expresamente haber estado ausente de Bilbao durante un tiempo en el que las mercancías consignadas a su nombre fueron recibidas por otros socios vecinos de Bilbao, concretamente Juan de Zornoza y Martín de Bertendona, quienes, sin embargo, no dan información al respecto.

¹³ Priotti (2004, p. 77).

sus *relaciones* representan un mínimo del 29 por ciento, si damos por supuesto, de modo evidentemente exagerado, que el período de observación abarca siete años, y un 57 por ciento, si reconocemos que el periodo medio observación se limita a 3,58 años por término medio. Teniendo en cuenta, además, que las *manifestaciones* documentadas se concentran en los años finales del periodo y que muchos comerciantes obligados a declarar ya habrían fenecido — hay constancia documental de algunos casos— la tasa muestral debería ser todavía más alta. El otro argumento se sustenta en el listado de las *averías de Nantes* de 1545-1546. Evidentemente, no todos los comerciantes en él referenciados aparecen en las *relaciones*. Pero los que figuran en ambos documentos, exactamente 13, recibieron el 57,08 por ciento de los fardeles procedentes de Nantes, cifra a la que es preciso añadir 5,17 puntos porcentuales, que corresponden a los agentes que entonces operaban como cargadores desde Francia. Estamos por tanto ante una muestra no inferior al 62 por ciento por lo que respecta a este renglón, el más destacado, de las importaciones. Cabe en consecuencia asegurar que la muestra de comerciantes reseñados en las *relaciones* no sólo es de muchos, al menos de suficientes, en cantidad, sino de los “mejores” en términos cualitativos, los más poderosos y activos.

Se ha adelantado más arriba que la documentación tiene lagunas y no siempre responde al óptimo deseable. Ello ha obligado a hacer estimaciones e interpolaciones. El valor de toda estimación depende del modelo —teórico o contable— en que se funde, de la calidad de la información de que se disponga y de la lógica de las reglas de inferencia seguidas. La laguna más destacable es la relativa a la valoración monetaria de las mercaderías comerciadas. No siempre la documentación da cuenta de estas valoraciones. Nunca en el caso de los libros y el pastel, casi siempre en el del hierro y el acero y muy a menudo en el de los lienzos. Además de lagunar, la información sobre precios es diversa. Para una misma mercancía pueden darse precios correspondientes a los mercados franceses o los de Bilbao, que su vez pueden ser precios bien de compra o bien de venta. En los casos más afortunados podemos comparar el valor de compra de una mercancía en origen y el de su venta en destino y medir el valor añadido de distribución¹⁴. En estas condiciones documentales, de ausencia de valoraciones y diversidad de precios, se ha optado, en primer lugar, por estimar el valor monetario de las mercancías no directamente valoradas en el texto y, en segundo lugar, se ha planteado el problema de la elección entre los diferentes precios documentados.

La estimación del valor de las mercancías se ha llevado a cabo bien con precios medios ponderados de las declaraciones de cada uno de los comerciantes, en el caso de que éstos ofreciesen una valoración no total sino parcial de dicha mercancía, o bien con precios medios ponderados generales deducidos del conjunto de la documentación sobre la mercancía en cuestión, en el caso de que en las declaraciones particulares no se ofreciese valoración alguna de la misma. En los casos de otras mercancías para las que el documento no ofrece valoraciones, las menos y más marginales, ha sido preciso recurrir a información ajena al documento¹⁵. Se ha buscado con este ejercicio optimizar la verosimilitud de la estimación.

El segundo punto está relacionado con la contabilidad de la balanza de pagos y requiere una breve pero importante aclaración. El modelo de contabilidad del sector exterior hoy recomendado aplicar aspira a homogeneizar las partidas contables y eliminar sesgos en los ba-

¹⁴ La anotación de esta importantísima información depende muy probablemente del papel que desempeñaba el mercader en el proceso de comercialización: si era un agente activo podía conocer los precios de origen, pero si se trata un mero comisionista sólo podrá anotar los precios de venta de aquellas mercancías que realizaba inmediatamente para disponer de liquidez con que pagar las costas más imprescindibles, como fletes, estiba y transporte, almacenaje y averías.

¹⁵ En el caso del pastel nos valemos de los precios correspondientes a las partidas embarcadas por Diego Bernuy en Burdeos el año 1546, que ascendieron a 2.020 maravedíes por carga. Casado (1991, pp. 339-340). Algunas partidas sin especificar o genéricamente definidas como “cargazón”, pocas, han sido incorporadas en el apartado de varios junto con mercancías de escasa importancia.

lances, si bien este óptimo no siempre es factible¹⁶. Por ello sigue siendo aún habitual expresar el valor del comercio exterior en importaciones CIF (*Cost, Insurance and Freight*) y en exportaciones FOB (*Free on Board*), aunque este método incorpora inevitablemente un sesgo en las balanzas que tiende a sobrevalorar las importaciones. Por esta razón se aconseja, primero, que los valores monetarios se expresen estrictamente a precios de mercado y, segundo, a precios, a ser posible, de compra, mejor controlados que los de venta, eludiéndose de este modo el llamado “*agujero negro*” de las contabilidades nacionales exteriores. Siguiendo este criterio que debe proporcionar el óptimo contable, y a pesar de que la documentación proporciona datos suficientes para aplicar el método anterior, resulta deseable contar siempre con los precios de compra en Bilbao de las exportaciones a Francia y con los de Francia respecto a las importaciones por Bilbao¹⁷.

La valoración de las exportaciones no plantea problema alguno, ya que podemos utilizar la información más adecuada al respecto, que son los precios en origen. En lo que atañe a las exportaciones más importantes cuantitativamente —hierro, acero y lanas— se ofrecen casi sistemáticamente los precios de compra más los costes del transporte hasta el puerto —lo que “*costaron hasta cargados*”—. Ahora bien, ¿cuáles son los precios más adecuados a la hora de cuantificar el valor de las importaciones? Los de Bilbao incluyen costes, fletes y seguros, pero no por eso deben confundirse con importaciones CIF porque, siendo precios de venta, incorporan también los beneficios empresariales. Lógicamente hemos decidido prescindir de los precios bilbaínos y utilizar los correspondientes al puerto francés de origen de la mercancía.

Asegurada la fiabilidad de la fuente y la calidad de su información así como explicitado el modelo contable a emplear podemos proceder a realizar las estimaciones pertinentes. La incertidumbre acerca de la amplitud *exacta* de la muestra que manejamos en modo alguno resta valor a la información disponible, es más, puede afirmarse tras las pruebas aducidas que la representatividad es más que notable, por encima de lo estadísticamente exigible, máxime lo que se pretende es analizar la composición o estructura de los intercambios, el sentido de la balanza comercial, el papel de los mercaderes en cuanto agentes activos o comisionistas y la escala de sus operaciones. En realidad, de momento no interesa tanto el nivel absoluto del volumen o valor de los flujos cuanto los órdenes de magnitud relativos. La reconstrucción del valor total del comercio exterior a través de Bilbao puede ser tan problemática que resulte en la práctica imposible, al menos por el momento, a través de esta fuente documental.

Una doble advertencia para terminar este comentario sobre fuentes. En las *relaciones de los mercaderes* apenas se advierten intercambios de carácter triangular, salvo unas pocas partidas de origen flamenco, de modo que puede afirmarse que estamos ante un comercio fun-

¹⁶ Modelo del FMI. Cfr. Sánchez (2007), a quien agradecemos sus sugerencias a nuestra consulta.

¹⁷ Ni Azaola ni Priotti se han cuestionado nada al respecto en sus estimaciones del comercio franco-español, utilizando respectivamente precios de Nantes y de Bilbao para valorar tanto importaciones como exportaciones. La localidad objeto de estudio en modo alguno debe dictar la elección de los precios. Esta opción induce necesariamente a sesgos de distinto sentido en los balances, que en buena lógica económica deben cuando menos ser advertidos y explicitados. Las estimaciones de Priotti (2004, pp. 73-79) sobre el valor del comercio exterior bilbaíno c.1560 resultan por ello sensiblemente alzadas, aparte de que los precios que maneja [1] de las mercancías más importantes del comercio hispano-francés, lencería, lanas y productos siderúrgicos, en Bilbao, sobrepasan con creces los que ofrecen otras fuentes de épocas próximas: [2] las *relaciones de mercaderes* de 1544-1550; los roles de precios que según los comerciantes del Consulado “*comunmente suelen valer*” las mercaderías que “*comunmente suelen salir y venir por la dicha barra*” de Bilbao, elaborado uno [3] en 1553 y el otro [4] en 1563 (Guiard, 1913/1972, pp. 185-197 y Labayru, 1900/1968, pp. 283-284); [5] Azaola (1976, pp. 791-792), con precios de Nantes en los años 50, expresados en libras tornesas y convertidos aquí a mrs. al tipo de cambio corriente en la época, 200 mrs./libra [6] precios de las *manifestaciones* de 1567 a 1578, años de ya fuerte inflación, del comerciante francés Xiles Perrin (AGS-)

damentalmente bilateral, lo que facilita el análisis. Por otra parte, los años en que discurren las operaciones fueron aparentemente normales, en el sentido de que los intercambios comerciales no sufrieron las perturbaciones de naturaleza política o militar, habituales en la época¹⁸.

2. MOMENTO COYUNTURAL DEL COMERCIO BILBAÍNO A MEDIADOS DEL SIGLO XVI Y COMPONENTES DE SU ESTRUCTURA

El comercio a larga distancia constituyó la columna vertebral de la economía bilbaína y una de las bases de la economía vasca en general. Su estructura fue fraguándose lentamente a lo largo de los siglos medievales, desde que surgieran las villas marineras y comerciales en el Cantábrico, entre ellas la de Bilbao en el 1300. De aquellos siglos será heredera la Edad Moderna, aunque no pasiva, pues su comercio irá incorporando los cambios ocurridos en las economías nacionales y en las relaciones internacionales. Conviene por ello especificar su estructura —sus elementos y relaciones— así como su coyuntura a lo largo del siglo XVI, al objeto de recrear el escenario en donde se encuadra nuestro estudio.

El momento coyuntural de nuestro análisis se inscribe dentro una tendencia secular alcista que arranca desde aproximadamente el año 1450. Es en torno a esta fecha clásica del siglo XV cuando se inició la reactivación de la economía europea, incluida la del comercio a larga distancia, en el que se produjeron además mutaciones respecto a los siglos medievales. Los mercados se expandieron territorialmente, hasta alcanzar al Nuevo Mundo, el volumen de los intercambios creció y se modificó la composición de los mismos: el comercio a distancia iba perdiendo su carácter suntuario, típicamente medieval, y por sus circuitos transitaban, apoyados en cambios técnicos y organizativos, cada vez más productos primarios, bienes alimenticios y materias primas o intermedias industriales.

El reino de Castilla reprodujo a escala esta situación económica general. El crecimiento castellano se hizo acompañar de rasgos que denotan desarrollo económico, pues se multiplicaron las actividades manufactureras, en especial de la industria textil, y se expandieron las redes comerciales y financieras, que se articularon más estrechamente con las europeas. Este proceso de integración de la economía castellana con la europea constituyó una oportunidad para los puertos del Cantábrico. Los cambios en la composición de los intercambios colaboraron a impulsar aún más su desarrollo. El consumo de hierro se multiplicó por doquier, dirigiéndose su demanda a los grandes hogares siderúrgicos de Europa, entre los que contaba el País Vasco y otras regiones cantábricas. También lo hizo el de la lana, en este caso castellana, cuya demanda se vio promovida por el desarrollo de la *nouvelle draperie* europea, que exigía materia prima de peor calidad que la inglesa. La pesca, a partir de los años 40, con las capturas de bacalao y la caza de la ballena en Terranova, se convirtió en auténtica “industria de exportación” hacia Castilla, Navarra y Aragón. El crecimiento de estos flujos, consistentes en productos pesados o voluminosos tiró del transporte y de todos los demás servicios portuarios que se incrementaron al ritmo que crecía el comercio. Un comercio crecientemente cosmopolita, cuyos protagonistas eran vascos, castellanos —en especial burgaleses— y extranjeros: franceses, ingleses, flamencos, hanseáticos, etc. Se puede conjeturar con fundamento en la investigación hoy disponible, aunque aún no terminante, que esta fase de crecimiento comercial comenzó a ceder hacia los años 50 del siglo. Hilario Casado sentencia: “el esplendor comienza a resquebrajarse a partir de 1550”,

¹⁸ Cuando las hay, como algún ocasional ataque corsario a la entrada del puerto de Nantes, los textos lo denuncian, cosa que ocurre contadísimas veces. Tampoco hay especiales intervenciones de política comercial que obstaculicen los intercambios por parte de las autoridades castellanas o francesas. Guerra contra Francia y regulaciones comerciales se producirán poco después de terminadas las manifestaciones en agosto de 1551.

refiriéndose al comercio controlado por el Consulado de Burgos en el Cantábrico¹⁹. Hay suficientes indicios para presumir que los problemas del comercio de Bilbao fueron menores que los de Burgos, que la crisis fue menos violenta y que el cambio de tendencia pudo retrasarse²⁰.

A lo largo de este periodo secular de crecimiento económico y comercial fue consolidándose la estructura del comercio bilbaíno en un determinado sentido que desde fines del siglo XVI y lo largo del XVII se irá de nuevo modificando, a la búsqueda de nuevos mercados y/o productos²¹. Mercados y productos son justamente componentes básicos de la estructura de todo comercio. Esta se suele especificar en función de una serie de parámetros que hacen referencia entre otros elementos a la *dotación factorial* de recursos naturales y laborales de que dispone la plaza comercial y su *hinterland*, pero más específicamente a los *mercados* de los que se surte y a los que abastece, los *productos* con los que comercia, así como el *control* que se ejerce sobre los diferentes flujos comerciales y la *organización* que se plasma en instituciones y en técnicas gerenciales. Para el estudio que nos ocupa conviene reparar en los elementos mercado, productos y control comercial.

Los *mercados* entre los que intermediaba la villa de Bilbao, teniendo en cuenta su posición geográfica, eran su propio mercado interior, el de las provincias vascas, los mercados exteriores próximos de Castilla o, menos, Aragón y los más lejanos de la Europa atlántica o, en mucha menor medida, la mediterránea, así como la América colonial a través de Sevilla. En cuanto a *productos*, Bilbao, como cualquier plaza comercial, operaba con productos propios y ajenos. Entre los propios figuraban desde siempre y sobre todo los de la siderurgia primaria, hierro y acero en barras, y en mucha menor medida los de la siderurgia ligera y transformados metálicos. Junto a ellos, los de la pesca de bajura y especialmente de altura —ballena, bacalao y arenque— que adquieren un gran desarrollo en pleno siglo XVI. La relación de productos ajenos es amplia y cambiante, pero entre ellos, por cantidad y frecuencia, han de reseñarse, del lado de las exportaciones, las lanas, fundamentalmente de Castilla, que en sustitución de las inglesas eran crecientemente demandadas por la industria textil europea, y las especias, género producto de reexportación, de origen portugués. En las importaciones de Europa, figuran ante todo tejidos de lana y lienzos, que iban al mercado castellano, navarro o aragonés, más cereales panificables y vino, imprescindibles en una tierra agrícolamente pobre, como era la vasca. No es imaginable que sobre este variado espectro y origen de las mercaderías los hombres de negocios de la villa ejerciesen un *control comercial* absoluto. El comercio bilbaíno no tenía por qué ser necesariamente de este tipo, como no lo era en ninguna de las plazas europeas. La presencia detectada de comerciantes castellanos y extranjeros hace más bien suponer que este control no fue total ni posiblemente homogéneo, dependiendo de productos, circuitos comerciales y momentos históricos²². Es de retener que esta estructura comercial era en su medida compartida, por razón de su similitud, con otros puertos cantábricos, en especial los de Guipúzcoa y Cantabria, que por ello eran capaces de ejercer su competencia con el de la capital de Vizcaya y atraer tanto las importaciones europeas como las exportaciones de productos castellanos.

La estructura descrita del comercio bilbaíno a mediados del siglo XVI, deducible y deducida de la literatura historiográfica hasta hoy disponible, puede ahora confirmarse y sobre todo medirse y por lo mismo especificarse, apoyados en la nueva base de datos construida.

¹⁹ Casado (1994, p. 223). La coyuntura de los puertos cántabros lo confirma (Lanza, 2002, pp. 120-124). La fase expansiva del comercio inglés se detiene también en esos años. (Rorke 2006, p. 284): “In the second half of sixteenth century English trade stagnated, yet diversified into new markets and products that became vital in the following century”.

²⁰ Bilbao (2003a, pp. 262-271); Priotti (2004, pp. 145-150); Graffe (2005, 56-57).

²¹ Bilbao, (2003b, *passim*) y (2005, pp. 165 y ss.); Grafe (2005, 108 y ss.)

²² Al respecto conviene hacer una doble distinción: entre comercio de tránsito y retenido y entre comercio en sentido pleno, activo o íntegramente controlado, y el ejercicio subsidiario de actividades comerciales al servicio de otros.

3. EL COMERCIO: COMPOSICIÓN Y BALANZA COMERCIAL

La imagen que los nuevos datos y las estimaciones pertinentes ofrecen respecto a la composición del comercio responde a lo esperado y ya descrito en viejas y nuevas investigaciones francesas y españolas, sólo que cuantificada con precisión y medida hasta ahora no tan especificadas ni plausibles. El rasgo fundamental del comercio exterior con Francia a través de Bilbao era el de un doble “monocultivo” de exportación e importación: predominio de los productos siderometalúrgicos en las exportaciones y de los lienzos en las importaciones. El puerto de Bilbao era, además, desde la perspectiva de este circuito comercial, un puerto esencialmente de importación, tal y como lo revela su abultado déficit comercial.

CUADRO 1 POR AQUÍ

Tal y como se evidencia en el cuadro 1, en las *exportaciones* predominan, constituyendo el 78 por ciento del valor de las mismas, los productos siderúrgicos, fabricados en el propio País Vasco y no necesariamente en áreas próximas al mismo Bilbao. De su puerto sale hierro tanto vizcaíno, como del noroeste alavés y de las comarcas occidentales de Guipúzcoa. Totalizan un volumen de 18.500 quintales, equivalentes a 1.480 Tm, de acero y sobre todo hierros de diversas clases y precios, semielaborados en barras, los denominados “hierros comerciales”, pero apenas nada de piezas elaboradas, clavazón o herraje. Se trata de productos mayoritariamente de la siderurgia primaria, bienes por tanto intermedios, de valor añadido consecuentemente medio. A ellos siguen, pero a distancia, la lanas (8 %), materia prima industrial de menor valor añadido que el hierro y de indudable origen castellano, y las especias (10%), principalmente pimienta, de origen probablemente portugués, producto por tanto de reexportación y todavía de lujo, aunque de creciente consumo. El resto (4%) lo compone una miscelánea de productos varios, entre los que destaca la grasa de ballena. Se trata, en suma, de bienes en su inmensa mayoría primarios o intermedios, de valor añadido medio y bajo.

En esta imagen hay dos ausencias, o escasa presencia, que reclaman una explicación. Del lado de las importaciones, la presencia marginal, prácticamente ausencia, de productos alimenticios, salvo pescado, y en las exportaciones, las reducidas cantidades de lana expedida, lo que puede defraudar expectativas fundadas en que “*las lanas ocupaban el primer lugar de las importaciones*” españolas en Francia²³. Los anecdóticos registros de granos y leguminosas, que tradicionalmente se importaban en un territorio agrícola deficitario, podrían explicarse, sin más pretensiones que la mera suposición, o bien porque otros países diferentes a Francia eran entonces los abastecedores, o bien por favorables cosechas coyunturales, o bien porque aún no se experimentaba una situación de dependencia cuasipermanente de suministros externos, como ocurrirá más tarde²⁴. Ante las magras expediciones de lana, conviene recordar que ni Francia era un gran importador ni Bilbao era entonces, ni lo será por tiempo, un importante puerto de embarque de esta mercadería. En aquellas fechas y en el Cantábrico lo era Santander, donde sintomáticamente tenía residencia el administrador del nuevo derecho de lanas²⁵. Por Bilbao transitarán en dirección a Francia años después, entre 1562 y 1566, un total de 1.017 sacas²⁶, lo que hace una media anual de 203. Las 360 sacas de la muestra que manejamos equivalen a 51 o 100 por año, según tomemos los 7 o 3,58 años de observación²⁷. Se

²³ Azaola (1976, p. 792).

²⁴ Graffe (2005, pp. 53-55)

²⁵ Bilbao (2003a, p. 247). Cfr. Lapeyre (1981); Bilbao y Fernández de Pinedo (1982-1994); Phillips (1997).

²⁶ Lapeyre (1981, p. 203)

²⁷ Representan por tanto un mínimo del 25 por ciento y un máximo del 64 por ciento de las sacas exportadas en 1562-1566. De lo que se deduce que esta muestra es también representativa, en el peor de sus supuestos.

desconoce cuál era el volumen de las exportaciones españolas de lana a Francia en las fechas de nuestro estudio, si bien parece, según Azaola, que en Nantes —no mal índice de la Francia importadora de lana— fueron menos antes de 1558, fecha de subida de aranceles, que después. Con todo, la fuente da testimonio de que la remesa de sacas fue superior a las 360 referidas. Martín de Anuncibay manifiesta haber exportado lana, pero sin indicar volumen ni valor, lo que imposibilita cualquier estimación, y Bartolomé de Miranda declara que María de Miranda había remitido 102 sacas, las cuales no deben ser contabilizadas en este estudio.

CUADRO 2 POR AQUÍ

El cuadro 2 muestra que en las *importaciones* prevalecen los lienzos, de distintos orígenes y de muy variadas calidades y precios. Más de 20.000 fardes y paquetes, embarcados en su mayoría en Nantes, los cuales representan el 72 por ciento del valor total de las importaciones; a ellos siguen casi 23.000 balas de pastel, de origen tolosano y embarcadas en Burdeos (22%), y cerca de 3.400 balas de papel (3%), también embarcadas en el puerto del Garona. Las tres mercancías comprenden más del 97 por ciento del valor monetario de las importaciones²⁸, tratándose además de bienes finales industriales, lencería y papel, o intermedios, el pastel, intensivos en trabajo y con valores añadidos altos y medios, y derivadamente precios también altos. La naturaleza económica de los bienes importados es la opuesta a la de los exportados. Y ello obviamente tendrá efectos directos sobre la balanza comercial.

El *balance* entre exportaciones e importaciones es clara y abultadamente negativo, pues arroja un saldo deficitario enorme, de 255.414.612 maravedíes en términos absolutos. En términos relativos, el *ratio* entre importaciones y exportaciones es de 11 y la tasa de cobertura del 8.8 por ciento²⁹. Déficit tan exorbitante podía, sin embargo, verse equilibrado de producirse excepcionales saldos positivos en otros rubros de la balanza de pagos, concretamente en la de servicios de transporte, fletes, o en la de transferencias y capitales.

Una de las actividades económicas de las provincias marítimas del País Vasco en general y de Bilbao en particular era el transporte naval. Las ganancias proporcionadas por la prestación de este servicio podrían eventualmente subsanar alguna parte del déficit de la balanza de mercancías, pero tal supuesto resulta poco realista para las relaciones comerciales hispano-franceses del momento. En realidad, esta partida también debía de contribuir negativamente al saldo de la balanza de pagos. La información disponible así lo atestigua. En las *relaciones de mercaderes* no aparecen ingresos por este concepto, salvo en algún caso en que al oficio de mercader se añade el de maestro o naviero, parte de las exportaciones se embarcan en navíos franceses y, desde luego, las importaciones de lienzos de Bretaña se realizan mayoritariamente en naves bretonas. Así, por ejemplo, Diego Pérez de Fuica y su socio Juan Martínez de Recalde arman un barco en 1544 para un viaje a Nantes, lo que les proporcionó en concepto de flete un ingreso de 46.228 maravedíes. Pero otros, como Ochoa de Arrieta y Johan de Mounier, empleaban naves francesas en sus exportaciones. Del total de 50 naos llegadas a Bilbao desde Nantes durante la judicatura de 1545 a 1546 solamente dieciocho corresponden a patrones con apellidos de origen castellano o vasco —entre estos últimos cabe que hubiese algún francés— y el resto son indubitablemente franceses, fundamentalmente bretones. Desde Nantes ha podido observarse que sus comerciantes mostraban una indudable preferencia por los

²⁸ El alto grado de concentración del valor de los flujos comerciales en determinadas partidas hace que el potencial sesgo de nuestras estimaciones quede difuminado, en el sentido de que los órdenes de magnitud apenas variarían con cualquier otra estimación.

²⁹ Casi el doble de la estimada por Priotti (2004, p. 75), en torno a 4,5 por ciento, como consecuencia de utilizar precios de venta en Bilbao, que incorporan beneficios y consecuentemente sobrevaloran las importaciones respecto a las exportaciones. Lo contrario ocurre con la estimación de Azaola (1976, pp. 791-792), más alta, 18 por ciento, con exportaciones relativamente sobrevaloradas al utilizar precios de Nantes, aunque en rigor esta estimación no debe compararse con la nuestra por tratarse solamente del comercio de Nantes, en el que no figuran lienzos de otra procedencia que no sea Nantes ni pastel ni papel que transitan por Burdeos.

barcos franceses, que eran de elevado porte, cargaban en los retornos y mostraban un mayor grado de especialización, mientras que los españoles, pequeños, hasta el punto de que podían ser empleados indistintamente en la pesca y el transporte, se conformaban con la exportación de frutas y algo de hierro y acero, volviendo de vacío o con unos cargamentos de escaso valor, como vino, pescado y otros alimentos³⁰. La flota vasca, como la cantábrica en general, debía de emplearse más a fondo en el comercio con Flandes e Inglaterra o en el cabotaje peninsular que en el de Francia, o bien en la pesca. Así, sabemos, que unos años antes, en 1534 concretamente, la flota mercante guipuzcoana apenas se dirigía al país vecino, ni el 1 por ciento en términos de tonelaje³¹, y que las lanas embarcadas en Santander desde 1545 hasta 1551 fueron transportadas en naves cántabras, del mismo modo que lo hacían necesariamente los Salamanca en sus envíos particulares³².

La documentación en modo alguno ofrece información traducible en flujos de rentas del trabajo, de inversión, transferencias corrientes o de capital, pero sí de los movimientos de dinero, como pagos al exterior de las importaciones recibidas, que unas veces, muy ocasionales, se realizan en forma de especies, otras por medio de obligaciones, también minoritarias, y sobre todo por medio de letras de cambio, bien a la vista, las menos, bien de plaza a plaza, algo más numerosas, bien de feria a feria, entre Lyon y Medina del Campo o Villalón, la inmensa mayoría. Con todo, según nuestros cálculos, muy provisionales³³, la financiación de las importaciones mediante estas formas de pago sería incompleta, cosa que en buena lógica contable habría de llevarse a cabo. Por otras vías o por otros medios o por otros circuitos comerciales habrían de cuadrarse las cuentas exteriores castellanas.

Esta composición del comercio y el saldo de la balanza comercial apuntan en una dirección que quedará más realizada tras el estudio microeconómico de este comercio, de sus comerciantes y sus facturaciones, y de lo que de ello se deduce para especificar la naturaleza y alcance de sus negocios.

4. LOS COMERCIANTES: VOLUMEN Y ALCANCE DE SUS NEGOCIOS

El valor de las importaciones y exportaciones que mueven los comerciantes revela un volumen medio de facturación de algo más de 3,4 millones de maravedíes anuales, que, en comparación con el de los castellanos, resulta ser más bien modesto³⁴. La jerarquía de los comerciantes bilbaínos y algunos extranjeros vecindados en la villa está encabezada por Juan de Venero y Martín Sáez de Anuncibay, cuyas operaciones sobrepasan los 8 millones de maravedíes anuales, y la cierran Rodrigo de Salvatierra, que en tres años factura una media inferior al medio millón de maravedíes, y Juan de Berdecí, cuya actividad parece ser más bien anecdótica. Excepto Juan de Luxeri, todos son importadores en mayor medida que exportadores, y algunos solamente importadores, lo cual expresa muy sintéticamente el alcance de los negocios de estas firmas comerciales.

³⁰ Azaola (1976, p. 788), asegura que la proporción media entre buques franceses y españoles en el comercio con Nantes entre 1549 y 1564 oscila entre el 9 y 15 por ciento, parca participación a la que hay que añadir el hecho de que “*los barcos españoles...vienen ante todo a descargar, sin preocuparse de obtener, o sin poder conseguir, un flete de vuelta*”. Véase también Priotti (2004, p. 68).

³¹ Fernández de Pinedo (1983, p. 105).

³² Véase respectivamente Maza Solano (1957, pp. 343-344) y Uriarte (1997, pp.168-171).

³³ El volumen de estos movimientos sería de unos 12,5 millones de maravedíes, cifra muy, repetimos, muy provisional, que por mucho que se alzara en modo alguno lograría cumplir con los pagos de las importaciones.

³⁴ En puridad, los datos que ofrecen las *relaciones de mercaderes* que manejamos no son estrictamente comparables con los que recoge Casado (1997, pp. 316-322); éstos se refieren a las ventas de algunas compañías mercantiles castellanas, por lo que entendemos que las diferencias debían de ser realmente mucho mayores.

CUADRO 3 POR AQUI

A grandes rasgos, el comportamiento de estos mercaderes responde a los modelos siguientes. En primer lugar, están los mercaderes modestos que realizan un intercambio fundamentalmente bilateral de lienzos por hierro y acero, en el que logran casi equilibrar el valor de las importaciones con el de las exportaciones. Además del citado Rodrigo de Salvatierra, figuran en este grupo Juan de Jarnigan, Martín de Güemes y Ochoa de Arrieta. Otro grupo de mercaderes facturan cantidades sensiblemente mayores, pero están lejos de conseguir que el valor de las exportaciones de hierro y acero, cuyas cantidades eran verdaderamente importantes, alcanzara el de las importaciones de lienzos. A diferencia de los anteriores, éstos participaban abiertamente en operaciones de cambio, tomando dinero en Castilla para las ferias de Lyon y consiguiendo además una considerable ganancia con las diferencias de los tipos de cambio. Diego Pérez de Fuica, por sí mismo y en compañía de Juan Martínez de Recalde, era uno de los más destacados de este grupo, además de Alonso de Vitoria y el mencionado Juan de Luxeri.

Un tercer modelo lo forman unos pocos comerciantes que eran meros importadores. Entre ellos destacan dos nanteses afincados en Bilbao, Jaques Bernat y Juan de Aranda, además de Ortuño de Baquio, Bartolomé de Catelinaga, Pedro Sáez de Arexmendi —comercia mucho más con Flandes e Inglaterra que con Francia—, Martín de Arbolancha Arana, Pedro Ibáñez de Novia —trabaja con Juan de Lerma y los herederos de Gregorio de Lerma, vecinos de Burgos, en la importación de pastel y algunos lienzos— y, finalmente, el ya citado Juan de Venero, que hacía dos años había regresado a Bilbao procedente de Burdeos. Allí había trabajado para Diego de Bernuy, de quien es intermediario en la importación de pastel, aunque también negocia por cuenta propia una pequeña operación de vino bordelés por sardina arenada de Galicia. En realidad, el hecho de facturar grandes o pequeñas cantidades, pero sólo en la importación y por cuenta exclusivamente de un mercader, bien francés, bien castellano, hace pensar que se trata más bien de factores o comisionistas antes que mercaderes propiamente dichos.

En cuarto y último lugar debemos destacar a los mercaderes que movían el mayor volumen de negocio mediante las importaciones “masivas” de lienzos por cuenta de diversos mercaderes castellanos, aunque también emprendían operaciones por cuenta propia de manera personal o en compañía de algún socio. El más destacado de todos era sin duda Martín de Anuncibay, de quien sabemos que fue durante mucho tiempo factor de los Salamanca³⁵ y que trabajó desde 1544 hasta 1550 en compañía de otros mercaderes referidos en las *relaciones* y también por cuenta de otros mercaderes vascos y castellanos³⁶. El siguiente en la lista es Ochoa Lanier, que exporta hierro por lencería de Bretaña entre los años 1545-1550, el hierro por cuenta propia y la lencería por la de Vítores Ruiz y Francisco de Izunza. A continuación destaca Bartolomé de Miranda, que comercia por cuenta propia, ajena y en compañía preferentemente con Nantes, donde los Miranda acabaron arraigando, aunque también importa de Flandes algunas mercaderías, vendiendo la mayor parte de sus importaciones por cuenta propia en las ferias de Castilla y sólo una décima parte aproximadamente en Bilbao, de donde está ausente parte del tiempo considerado, lo que no impide que siga negociando en la villa

³⁵ Uriarte (1997, p. 53).

³⁶ Trabajó en compañía de Juan de Aberasturi y de Ochoa Lanier, así como por cuenta de Juan de Ugalde, estante en Medina del Campo, Juan de Anuncibay, cuyo parentesco desconocemos, y los mercaderes castellanos Alonso, Miguel y García de Salamanca, Diego de Villadiego, Francisco de Lantadilla, su hijo Martín de Anuncibay, que comerciaba en compañía de Juan Calvete, Gonzalo Tamayo, Diego y Álvaro González de Medina y Bernaldino de Miranda, así como también con Juan de Oldabarri, Joldán Díaz de Domaiquia y Francisco de Cucho. Esto solamente en el comercio con Francia, pues también desempeñó alguna actividad en Flandes.

por medio de terceros³⁷. Por último, debemos mencionar a Martín de Guinea³⁸, que trabajó en los años de 1548 y 1549 en compañía de Martín Ruiz de Salvatierra, probablemente el mismo citado anteriormente, en negocios de importación de lienzos y exportación de hierro y acero a Nantes, de donde importa asimismo varias partidas de libros por cuenta de mercaderes de Burgos, Medina del Campo, Medina de Rioseco, Villalón y Salamanca. Además, es uno de los pocos que también opera con Flandes³⁹.

POR AQUÍ CUADRO 4

Las *averías de Nantes* dan testimonio de la participación relativa de cada comerciante en el comercio en términos de volumen físico —fardes remitidos—, revelando un alto grado de concentración de los negocios en manos de muy pocos mercaderes que merezcan tal nombre. El cuadro 4 muestra que los 10.161 fardes que remitieron los cargadores del puerto francés a Bilbao en la judicatura de 1545-1546 fueron recibidos y gestionados por 58 personas, huéspedes, de las cuales sólo 10 (17 por ciento) acaparaban el 75 por ciento de la carga total con 766 fardes de promedio por agente, y entre 18 (31 por ciento) el 91 por ciento, con una media de 515 fardes. Las pequeñas, cuando no insignificantes, cantidades (media de 22 fardes) que recibieron los demás agentes (39, el 67 por ciento) permiten conjeturar que no se trata de mercaderes propiamente dichos, sino de pequeños, muy pequeños comerciantes, cuando no tenderos y particulares, que ocasionalmente operaban en el comercio, como parece que siguió siendo la tónica en épocas posteriores⁴⁰. Estos datos revelan que los agentes comerciales que realmente contaban en Bilbao no eran muchos y que, además, los negocios estaban fuertemente concentrados. Esta misma concentración, aunque algo menos intensa, como lo revela de modo sintético el índice de Gini, se advierte del lado de los cargadores de Nantes: 17 de ellos (20%) remiten el 75 por ciento de los fardes, 451 cada uno, y 39 (47%) el 97 por ciento, un promedio de 251. El resto, 44 cargadores (53%) expide un número de fardes comparativamente insignificantes, tanto en términos generales (no llega al 4% del total) como en promedio (8 fardes por agente). Esta concentración ¿es algo ocasional de esta judicatura o puede extenderse al resto de los años? La ausencia de información similar para esos años impide dar una respuesta categórica a la pregunta, pero la comparación entre datos de las *averías* y las *relaciones de mercaderes* enfila hacia una respuesta positiva. Tal y como se ha adelantado, no todos los comerciantes que figuran en las *relaciones de mercaderes* de 1550 aparecen en las *averías* de cinco años antes, porque algunos todavía no estaban en Bilbao o habían muerto. Los que figuran en ambos documentos, en número de 13, recibieron el 57 por ciento de la carga, cifra que, como se ha argumentado, podría elevarse al 62 por ciento. Similar grado de concentración de los negocios se proyecta hasta los destinatarios finales de la

³⁷ Por cuenta propia y en compañía de María de Miranda exporta algunas sacas de lana compradas en Tierra Campos y Ávila con destino a Nantes, pero nada de hierro. También adquiere terciopelos de Toledo, aunque no especifica su destino. Por supuesto toma a cambio en Castilla. A pesar de que ofrece datos desde 1544, faltan algunos años total o parcialmente. Las mercaderías por cuenta ajena son recibidas en su ausencia durante parte de 1545, todo 1546 y parte de 1548 por Juan de Zornoza y durante una parte de este último año, más los de 1549 y 1550, por Martín de Bertendona

³⁸ Su información puede que sea incompleta, pues falta la cabecera de su *relación*.

³⁹ No es ocioso recordar que bastantes de estos mercaderes, y otros que aparecen en la documentación operando en otras direcciones del comercio bilbaíno, ocuparon los más importantes cargos del Ayuntamiento de la villa y las más altas magistraturas del Consulado. Anuncibay, Catelinaga, Fuica, Larrea, Arbolancha, Arexendi y Guemes fueron, algunos más de una vez, priores y cónsules del Consulado. Ibáñez de Nobia fue regidor y fiel del Ayuntamiento y Pérez de Fuica regidor perpetuo y activo protagonista de las reformas de las ordenanzas de 1544, pieza institucional señera en el proceso de oligarquización de los poder local. Ello que pone de manifiesto que nos hallamos ante lo más granado de las fuerzas políticas y económicas de la villa. (Cfr. Guiard (1913 [1972], p. 634; Labayru (1900 [1968], p. 245); Pérez (2005).

⁴⁰ Zabala (1999. p. 459)

cadena de comercialización, los mercaderes que en Castilla reciben los géneros remitidos desde Bilbao⁴¹.

Ante los escenarios descritos, directamente colegidos de las nuevas fuentes, cabe preguntarse si estamos ante mercaderes en el sentido estricto y fuerte del término o más bien frente a un cuadro de factores o meros comisionistas. La respuesta a la pregunta debe matizarse en función de las direcciones del comercio y el grado de control comercial que en cada una de ellas ejerzan estos protagonistas. La documentación, como se ha adelantado, permite desagregar las operaciones llevadas a cabo por los agentes comerciales entre negocios por cuenta propia, en compañía con otros agentes o por cuenta ajena. El cuadro 5 plasma esta situación, evidenciando que en el renglón de las exportaciones el grado de control comercial directo ejercido por los bilbaínos, medido por el volumen de negocio por cuenta propia, es mucho más alto que en el de las importaciones, nada menos que el 61 por ciento frente al 10 por ciento. La razón última de ello radica en el control practicado sobre las exportaciones de productos siderúrgicos, cuyo peso en las exportaciones totales es mayoritario. Si sumamos el comercio de hierro y acero por cuenta propia con el asociado, alcanzamos valores del 98 por ciento. La suma no es del todo caprichosa, pues una buena partida de estos negocios asociados de los bilbaínos era efectivamente realizada en compañía con otros negociantes bilbaínos o vascos. Nuestros comerciantes ejercían también un elevado control sobre otras mercancías: absoluto sobre la grasa de ballena, producto calificable también de doméstico en la medida que era fruto de capturas propias, y alto sobre las especias, producto de reexportación, aunque la participación de estas mercancías en el valor total de las exportaciones era baja. Por tanto, se pone de manifiesto una vez más que la clave del comercio bilbaíno del lado de las exportaciones residía en un producto doméstico, el hierro, y en el control, muy alto, sobre él ejercido. En modo alguno sobre las exportaciones de lana, que, además de escasas —8 por ciento del valor de las exportaciones totales— sólo eran controladas en su tercera parte⁴².

La imagen de las importaciones es exactamente la inversa. De las tres grandes rúbricas del comercio de importación, lienzos, pastel y papel, la tasa de control por parte de los bilbaínos es corta: 12 por ciento en la lencería y nada en las otras rúbricas, no valiendo ya sumar el negocio en compañía al de por cuenta propia, pues las sociedades eran en estos casos mayoritariamente con franceses o castellanos. El control agregado por parte de los bilbaínos de todo este tráfico *import-export* alcanzaba sólo al 13,8 por ciento, y si además les atribuimos todo lo negociado por ellos en asociación con otros comerciantes —supuesto no plenamente realista— se alcanzaría a una fracción del 20,4 por ciento. El resto, el 80 por ciento, era cuestión de castellanos y franceses. Resumiendo, los comerciantes bilbaínos ejercen un control muy elevado, casi total, en la principal partida de exportación, los productos siderúrgicos, y bastante menos, entre el 12 y 15 por ciento, sobre las importaciones de lienzos, pero en conjunto y como máximo sólo controlan el 20 por ciento del tráfico de mercancías del circuito comercial franco-español que pasaba por Bilbao.

CUADRO 5 POR AQUI

La combinación de un fuerte saldo negativo de la balanza comercial con un grado de control mucho menor en las importaciones que en las exportaciones implica necesariamente

⁴¹ Bartolomé de Catelinaga remite a siete mercaderes de Castilla, más dos inidentificables, 2.132 fardales de lienzos de Bretaña. 931 son recibidos por Blas de Medina y 464 por Fernando de Frías, lo que equivale al 65% del total y 700 fardales por agente; los otros siete mercaderes restantes recibieron cada uno 100 fardales.

⁴² Sobre el control del comercio global de la villa, *cfr.* Bilbao (2003a, pp. 246-254). Las cifras deducidas de nuestra fuente documental sobre el control del comercio con Francia coinciden fundamentalmente con tres muestras de “*afletamientos*” salvados de la riada de 1593 que datan de “*mediados del siglo XVI*” y los años 1564 y 1569, aunque se refieren al comercio bilbaíno con Europa en general: de 1.176 sacas de lana sólo el 8 por ciento corresponden a bilbaínos, pero de 250 quintales de hierro, la cifra sube hasta el 66 por ciento (Guiard (1913 [1972], pp. 69-82)).

que el grueso del déficit debía recaer sobre la parte del comercio por cuenta ajena que declaran los factores o encomenderos de mercaderes castellanos o extranjeros: nada menos que el 85 por ciento, lo cual no deja de ser un aspecto relevante de la naturaleza y alcance del comercio bilbaíno. En cambio, a la fracción del comercio ejercido por los comerciantes bilbaínos personalmente y en compañía de socios de la villa y comerciantes castellanos o extranjeros sólo se le puede imputar una pequeña parte de este déficit. Dicho de otro modo, todas las balanzas comerciales son deficitarias, pero el grado relativo de cobertura de las importaciones por parte de las exportaciones es bien distinto según se trate de comercio por cuenta propia, personal o en compañía, o por cuenta ajena: el 55 por ciento en los dos primeros casos y solamente el ¡0,6 por ciento! en el segundo. Todo esto apunta hacia los verdaderos agentes comerciales que han de hacer frente al monumental déficit observado.

POR AQUÍ CUADRO 6

La naturaleza del comercio realizado a través del puerto de Bilbao con Francia, tal y como se desprende de las observaciones realizadas, puede definirse en términos de *comercio de tránsito*. Bilbao no sólo era en este circuito un puerto esencialmente de importación sino un puerto de tránsito, un *entrepôt*, donde las mercancías recibidas apenas eran retenidas y desde donde se distribuían por los distintos mercados peninsulares. Era más un puerto de importación de productos franceses para el mercado español que un puerto exportador de productos españoles a Francia. Los datos son contundentes: la proporción de las importaciones en el comercio total era del ¡92 por ciento!; las importaciones retenidas en su plaza eran relativamente escasas en comparación con el volumen total de importación; y la capacidad de absorción del mercado bilbaíno y vasco o la venta in situ para otros mercados españoles de las importaciones francesas que se descargaban en su puerto era reducida, sólo el 11 por ciento de los lienzos⁴³, *transitando* el resto, vía terrestre o cabotaje, a Castilla, Rioja y Navarra, o eventualmente, mediando Sevilla, a América. Podría suponerse que sobre los lienzos retenidos y vendidos en la plaza de Bilbao los comerciantes ejercerían un control pleno y que, en consecuencia, estaban especializados en el abastecimiento del mercado urbano y su área de influencia. La cifra agregada del 11 por ciento resulta en parte engañosa, pues más de la mitad de los lienzos que los bilbaínos importan por su cuenta —en términos absolutos, 1.119 bultos de 2.094— es efectivamente retenida y vendida en Bilbao, sin embargo sólo el 16 por ciento —2.747 de 16.906— de los que operan por cuenta ajena. Ello prueba que las operaciones comerciales de los bilbaínos están orientadas preferentemente a abastecer el mercado local, pero también que el grueso de su abastecimiento, el 70 por ciento, se hace con mercancías ajenas que no controlan directamente, con lienzos, en suma, cuyo control recae en última instancia sobre castellanos y franceses⁴⁴.

El comercio en sentido pleno, con capacidad para organizar y controlar todo el proceso comercial, desde la inversión inicial para la compra de mercaderías hasta la venta final, era

⁴³ La proporción en otras partidas parece ser aún menor. Alonso de Vitoria, por ejemplo, vende en Bilbao el 6.5 por ciento del pastel que importa, Ochoa de Larrea, el 1.3 por ciento del papel y Ortuño de Baquío 40 balas de papel y naipes de las 3.081 que importa, lo que representa el mismo 1.3 por ciento. Los Aranda, Arbolancha, Ibáñez y Miranda remiten toda la lencería negociada por cuenta ajena a Castilla.

⁴⁴ La representación de la plaza de Bilbao como punto de venta de las importaciones europeas y mercado de abastecimiento a donde acuden los mercaderes castellanos (Priotti, 2004, p. 122: “...les marchands de l’intérieur de Vielle et Nouvelle-Castille sont contraints de se rendre au Pays Basque pour s’approvisionner. En déplaçant les rendez-vous des affaires à Bilbao les operateurs basques ont dérobé une part du contrôle du marché intérieur... », refiriéndose a los años 1560) no se corresponde desde luego con los años finales de los 40 ni con los productos franceses. Los lugares de venta de estos géneros en esos años son las ciudades y pueblos de Castilla y sobre todo sus ferias, a donde, según las *relaciones de mercaderes*, los bilbaínos y los factores extranjeros en Bilbao remiten mercancías a los consignatarios castellanos. De las mercancías enviadas a Castilla los mercaderes intermediarios rinden cuentas ante el juez de comisión sólo de cantidades nunca de valores, las de valor las tendrían que rendir en su caso los consignatarios, como propietarios de las mercancías que eran.

cosa propia más bien de las grandes casas y compañías comerciales castellanas y francesas que de los comerciantes bilbaínos. El control pleno del comercio no implica injerirse directamente en todas las fases del proceso mercantil. El espectro de actividades que entonces componía este proceso era múltiple y variado y la división técnica del trabajo comercial compleja. Parte de estas actividades eran *externalizadas*, subcontratadas, por las grandes casas comerciales a agentes ajenos a la misma. Entre ellos constaban los transportistas y diferentes intermediarios, factores permanentes, comisionistas o cargadores más o menos ocasionales, que actuaban por encargo de aquellos, percibiendo remuneraciones fijas o por servicio prestado. Estos, a su vez, podían colaborar con otros en determinadas labores similares pero en distintos puertos, realizando economías de escala o más bien de alcance, o subcontratar a terceros faenas más secundarias, como carga, descarga y almacenamiento. Las difíciles condiciones en que se desarrollaba la actividad comercial, consecuencia de las restricciones técnicas del transporte y las comunicaciones, escasez y asimetría de información e incertidumbre general determinaban la necesidad de una organización ajustada de dicha actividad y una estrecha colaboración a distintos niveles entre distintos agentes del comercio. La “pluriactividad” dentro del sector comercial era la norma entre los mercaderes, fuesen poderosos o chicos⁴⁵.

La clave de la empresa comercial, y la fuente principal de acumulación de capital, estribaba en organizar y gestionar todo este complejo proceso. Los comerciantes bilbaínos con Francia estaban en aquel momento fuera de este gran juego, dependiendo en la mayor parte de sus operaciones de importación de las grandes casas comerciales para las que actuaban subordinadamente como factores o comisionistas a su servicio. A semejanza de lo que sucedía en el transporte marítimo, donde el patrón y armador, lo mismo vasco que español en general, “*es a la vez propietario y transportista de la mercadería, y no lleva sino ocasionalmente mercancías por cuenta ajena*”⁴⁶, estando lejos, por tanto, del grado de especialización del típico naviero francés, en el comercio se denota también una cierta falta de desarrollo, lo que permite definir al sistema mercantil de Bilbao de este momento y en este circuito como atrasado en relación con el que practicaban franceses y castellanos con sus grandes compañías⁴⁷. No obstante, los comerciantes de Bilbao controlaban el ramo más importante de las exportaciones, los hierros, y realizaban operaciones por cuenta propia y en compañía en las importaciones, lo que les permitía ir acumulando capital humano y financiero, experiencia comercial y reputación. Pero a mediados del siglo XVI no era aún llegado el momento en que ellos encarnasen el dicho de época: “*en poco tiempo vienen ricos e hacen a sus amos pobres*”⁴⁸.

Los castellanos operaban en un sistema de comercio cuyo radio de acción alcanzaba una mayor amplitud que el del mercado francés. Sus intercambios con Francia a través de Bilbao no eran sino un segmento de una red comercial mucho más amplia, de un comercio que hoy diríamos multilateral, que desbordaba el bilateral con el país vecino. En él podían ellos disponer de recursos comerciales y financieros, mercancías y capitales, con los que en-

⁴⁵ La colaboración no sólo tenía dirección horizontal, entre iguales o similares, sino una orientación también vertical y jerarquizada, entre desiguales, y ello tanto “hacia arriba” como “hacia abajo”. Así, las poderosas compañías comerciales operaban no sólo por cuenta propia sino que ejercían a su vez funciones de factoría o encomienda de otras de menor cuantía. Tal es el caso de la más importante compañía de Nantes, la de Andrés Ruiz, quien actuaba de factor o encomendero de “*más de 20 compañías distintas*” (Azaola (1976) p. 790).

⁴⁶ Azaola (1976, p. 788).

⁴⁷ Los últimos días de estas compañías y su sistema de comercio está sin embargo próximo y los pequeños y medianos comerciantes europeos, entre ellos los bilbaínos y algunos otros castellanos diferentes a los burgaleses, contarán con oportunidades para sustituirles reorganizando el sistema de comercio. Ello requerirá de capital financiero y humano que se irá acumulando a partir de la segunda mitad del siglo XVI (Bilbao (2003^a) p. 253).

⁴⁸ Angulo (2005), donde puede verse una cabal representación de la compleja figura del comerciante a larga distancia en la era preindustrial. En Apéndice (pp. 108-155) aparecen algunos de nuestros comerciantes, y otros más, así caracterizados por la documentación que maneja el autor: la mayoría de ellos, sólo como cargadores y encomenderos, y los menos, como mercaderes que además practican actividades de carga y encomienda.

jugar el déficit de la balanza comercial con Francia, pero que no aparecen, ni pueden aparecer, en las contabilidades de los mercaderes bilbaínos que operan con este país. En concreto, y sobre todo, las lanas, que mayoritariamente salen por Santander y otros puertos cántabros, permiten disponer de liquidez en las ferias flamencas para transferirla a otras ferias europeas o castellanas. Los comerciantes de Bilbao, amén de sus navieros y transportistas, cuentan con el recurso de los hierros que envían a Inglaterra y Flandes y con parte de los fletes procedentes del acarreo de la lana embarcada en los demás puertos del Cantábrico. Entre éstos venía estableciéndose una indudable competencia que daba lugar a complementariedades y especializaciones de grado muy diverso, y aunque el puerto de Bilbao era seguramente el más importante, no era el único que servía para vincular a Castilla con el norte de Europa mediante diferentes circuitos comerciales. No conviene perder esta doble perspectiva, de circuitos y puertos múltiples, pues, de lo contrario, se puede incurrir en un error metodológico irremediable para el estudio del comercio franco-español a mediados del siglo XVI. Tampoco debe dejarse de anotar que el estudio del comercio atlántico a través de Bilbao en otros circuitos, flamenco e inglés, permitirá corroborar o corregir la imagen que se desprende de los mercaderes bilbaínos desde el comercio con Francia.

5. CONCLUSION

El estudio de las *relaciones de mercaderes* de los años 1544-1550 y de los otros dos conjuntos documentales nos ha permitido desvelar, con la nueva base de datos de ellos deducida, fiable y más que suficientemente representativa, la estructura del comercio franco-español a través del puerto de Bilbao y el alcance de sus comerciantes. La estructura del comercio que se patentiza ostenta tres propiedades básicas: su alto grado de concentración, del lado de las exportaciones en los productos siderúrgicos y en el de las importaciones en los lienzos, su abultado déficit, en modo alguno compensable con ingresos procedentes del transporte, mayoritariamente en manos de franceses, y su carácter de tránsito entre Francia y España, dado que era escasamente retenido en la plaza de Bilbao y se “internaba” en Castilla, fundamentalmente en sus ferias. El alcance de los comerciantes bilbaínos se revela con dimensiones bastante discretas: pequeña talla de negocios y subordinación a comerciantes foráneos. La talla de sus negocios, medida por su valor de facturación, resulta ser relativamente pequeña, tanto si la comparamos con las grandes casas comerciales castellanas como con los mercaderes franceses, con los que los bilbaínos operan, aunque ejerciendo diferentes funciones y con diverso grado de protagonismo. Los comerciantes castellanos y franceses aparecen como los verdaderos y últimos controladores de la mayor parte de los intercambios, y los bilbaínos, “en compañía” con o subordinados a aquellos, se revelan como “huéspedes”, factores estables o comisionistas eventuales, aunque cultivando también una actividad mercantil autónoma y asociada, de menor porte, con mercancías domésticas, sobre todo en las exportaciones, y foráneas, con recursos financieros propios y ajenos, en la cual van adquiriendo experiencia profesional y beneficios, en suma, capital financiero y humano, que acabarán dando sus frutos en siglos ulteriores, pero que por el momento no logran el alcance de los franceses ni castellanos.

CUADROS

CUADRO PEQUENO A

en nota 11 (No poner título de cuadro, ni número ni letra ni nada)

Años de actividad	1	2	3	4	5	6	7	Total	Media
Número de mercaderes	5	5	2	4	2	3	3	24	3,58
Total años observados	5	10	6	16	10	18	21	86	

CUADRO PEQUENO B

en nota 17 (No poner título de cuadro, ni número ni letra ni nada)

	Unidades	Precios (maravedises)					
		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Hierro	toneladas		10.388	8.956	7.610	□	12.906
Acero	toneladas		15.141	17.116	12.535	□	19.530
Hierro y acero *	toneladas	20.446	13.734			14.000	13.763
Lienzos	fárdeles	22/40.000	11.540	10/25.000		15.000	17.660
Lana	sacas	19.980	5.433	7.500		13.000	

* carga mixta, mucho más hierro que acero

CUADRO 1

LAS EXPORTACIONES

Productos	Cantidades	Unidades	Maravedises	%
Hierro y acero	18.498	quintales*	19.296.320	77,86
Lana	360	sacas	1.955.751	7,89
Espicias	21.243	libras	2.533.615	10,22
Grasa de ballena	278	barricas	506.480	2,04
Sardinias	19	barricas	156.523	0,63
Paños	34	unidades	68.864	0,28
Muelas	189	unidades	42.328	0,17
Cera	9	quintales	31.763	0,13
Sombreros	131	unidades	12.920	0,05
Varios			179.966	0,73
Total			24.784.530	100

* Quintal macho = 155 libras castellanas de 490 gramos = 75,95 kilogramos.

CUADRO 2

LAS IMPORTACIONES

	Cantidades	Unidades	Maravedíes	%
Lienzos	20.810	fardeles y paquetes	200.516.832	71,56
Cañamazos	42	fardeles	508.788	0,18
Seda	4	fardeles	712.332	0,25
Paños	10	fardeles	390.490	0,14
Pastel	22.851	balas	63.189.250	22,6
Papel	3.381	balas	8.686.796	3,10
Pescado	24 3/4	quintales	61.779	0,02
Vino*	(varias)	toneles y barricas	476.500	0,17
Libros**	206	balas	5.277.720	1,88
Varios***			378.655	0,13
Total			280.199.142	100

* 119 toneles y 2 barricas más otra cantidad indeterminada por valor de 238.250 mrs.; se evalúa el total como mínimo en el doble de esa cantidad.

** Su valor se estima, a falta de información adecuada, en el décuplo del papel.

*** Incluidos 37 cueros, una caja de naipes, otra se menaje y estaño.

CUADRO 3

LOS COMERCIANTES Y SU VOLUMEN DE FACTURACION (en maravedises)

Mercaderes	Exportaciones	Importaciones	Total	Años	Media
Juan de Venero	140.848	21.379.098	21.519.946	2	10.759.973
Martín de Anuncibay	1.136.450	55.339.852	56.476.302	7	8.068.043
Ochoa Lanier	1.125.391	43.847.200	44.972.591	6	7.495.432
Bartolomé de Miranda	1.950.831	25.300.000	27.250.831	4	6.812.708
Martín de Guinea	1.177.733	12.191.140	13.368.873	2	6.684.437
Juan de Aranda	0	6.062.800	6.062.800	1	6.062.800
Bartolomé de Catelinaga	0	19.890.400	19.890.400	4	4.972.600
Pedro Ibáñez de Novia	0	24.125.275	24.125.275	5	4.825.055
Pedro Amendux	1.951.776	16.422.366	18.374.142	4	4.593.536
Jaques Bernat	0	7.295.600	7.295.600	2	3.647.800
Juan Jarnigan	1.442.607	1.867.600	3.310.207	1	3.310.207
Ochoa de Larrea	232.280	6.195.886	6.428.166	2	3.214.083
Ochoa de Arrieta	2.097.301	3.026.800	5.124.101	2	2.562.050
Diego Pérez de Fuica	4.773.812	9.616.556	14.390.368	7	2.055.767
Juan Lemonier	861.974	1.026.618	1.888.592	1	1.888.592
Ortuño de Baquío	0	8.113.875	8.113.875	6	1.352.313
Juan de Luxeri	1.999.328	1.663.578	3.662.906	3	1.220.969
Martín de Salvatierra	3.262.312	3.468.400	6.730.712	6	1.121.785
Alonso de Vitoria	1.075.175	5.965.022	7.040.197	7	1.005.742
Martín de Arbolancha Arana	0	3.982.075	3.982.075	5	796.415
Pedro Sáez de Arexmendi	0	712.332	712.332	1	712.332
Martín de Güemes	1.176.094	1.201.124	2.377.218	4	594.305
Rodrigo de Salvatierra	380.618	1.483.945	1.864.563	3	310.761
Juan de Berdeci	0	21.600	21.600	1	21.600
Total	24.784.530	280.199.142	304.983.671	3,71	82.342.788

CUADRO 4

LA CONCENTRACION DE LOS NEGOCIOS

Fardeles	Huéspedes				Cargadores			
	nº	%	fardeles	%	nº	%	fardeles	%
> 1000	2	3,45	3432,25	33,80	1	1,20	1603,00	15,80
500-1000	4	6,90	2568,00	25,27	1	1,20	778,50	7,66
250-500	4	6,90	1663,25	16,37	15	18,07	5290,00	52,06
100-250	8	13,79	1606,25	15,81	7	8,43	1248,75	12,29
50-100	4	6,90	323,00	3,18	8	9,64	645,00	6,35
25-50	7	12,07	255,00	2,51	7	8,43	236,50	2,33
< 25	29	50,00	313,25	3,08	44	53,01	359,25	3,54
Total *	58	100,00	10161,00	100,00	83	100,00	10161,00	100
Índice de Gini	0,77				0,72			

* El total indicado es ligeramente inferior (0,22%, diferencia despreciable) al que se deduce de las sumas de los totales de cada nao que aparecen en las respectivas averías

CUADRO 5

EL CONTROL COMERCIAL

Productos	Por cuenta propia		Por cuenta ajena
	personal	en compañía	
Lienzos	12,42	6,26	81,32
Pastel	0	0	100
Papel	0	4,92	95,08
Pescado	80,82	19,18	0
Libros	0	47,09	52,91
Varios	74,88	8,92	16,20
Total Importaciones	9,43	5,66	84,91
Hierro y Acero	60,01	33,73	2,25
Lana	40,06	59,94	0
Especias	27,30	38,82	33,88
Grasa de ballena	100,00	0	0
Sombreros	100,00	0	0
Varios	35,86	4,68	59,46
Total Exportaciones	58,87	35,36	5,77

CUADRO 6

LA BALANZA COMERCIAL

SEGUN LA NATURALEZA DE LA EMPRESA MERCANTIL

Tipo de empresa	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Cobertura (%)
Por cuenta propia	14.590.963	24.430.910	-11.839.947	55,20
En compañía	8.763.045	15.856.656	-7.093.611	55,26
Por cuenta ajena	1.430.522	237.911.576	-236.481.054	0,60

BIBLIOGRAFIA

Angulo, A. (2005), ““*En poco tiempo vienen ricos e hacen a sus amos pobres*”. De factores o encomendados a protagonistas directos del gran comercio internacional (siglos XV-XVII)” en García, E. (ed.) *Bilbao, Vitoria y San Sebastián: espacios para mercaderes, clérigos y gobernantes en el Medievo y Modernidad*. Bilbao: Universidad del País Vasco.

Azaola, J. J. (1976), “Elementos de análisis cuantitativo de los registros privados: ejemplo de los registros Ruiz de Nantes” en *Actas de I Jornadas de Metodología aplicada a las Ciencias Históricas*. Santiago de Compostela: Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela, pp. 781-793.

Bilbao, L. M. (1976), *Vascongadas 1450-1720. Un crecimiento económico desigual*. (Tesis doctoral inédita). Universidad de Salamanca.

----- (2003a), “El comercio marítimo de la Villa de Bilbao en el comercio cantábrico del siglo XVI”, *Actas del Congreso “Bilbao 700-III Milenium, VII Centenario de la Fundación de Bilbao”* (ponencia de la sección Edad Moderna), Bidebarrieta, Revista de Humanidades y Ciencias Sociales de Bilbao, vol. XII, pp. 225-2.

----- (2003b), “Comercio y transporte internacionales en los puertos de Vizcaya y Guipúzcoa durante el siglo XVII (1600-1650). Una visión panorámica” en *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco* (4), pp. 259-285.

----- (2004) “El ascenso mercantil del País Vasco en los siglos XIII al XVII”. *Cuadernos de Alzate. Revista vasca de la cultura y las ideas*, (31) 2004, pp.143-172.

Bilbao, L. M. y Fernández de Pinedo E. (1982), "Exportations des laines, transhumance et occupation de l'espace en Castille au XVI, XVII et XVIIIèmes siècles" en *Migration, population and occupation of land (before 1800)* (M. Cattini ed.). Budapest, 1982, pp. 36-48; reeditado con el título "Exportación de lanas, trashumancia y ocupación del espacio en Castilla durante los siglos XVI, XVII y XVIII" en *Contribución a la historia de la trashumancia en España* (P. García y J. M. Sánchez, eds.). Madrid, 1986¹, 1996², pp. 343-359; y "Wool exports, Transhumance and Land Use in Castile in the Sixteenth, Seventeenth and Eighteenth centuries" en *The Castilian Crisis of the Seventeenth Century. New perspectives on the economic and social history of seventeenth-century Spain* (I.A.A. Thompson y B. Yun Casalilla, eds.), Cambridge: Cambridge U.P. 1994, pp. 101-114.

Casado, H. (1991), “Finance et commerce internationale au milieu du XVIe siècle: la compagnie des Bernuy”, *Annales du Midi*, Tome 103, nº 195, pp. 339-340.

----- (1994), "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*. Burgos, vol. 1, pp. 175-247.

----- (1997), "Crecimiento económico y redes de comercio interior en la Castilla septentrional (siglos XV y XVI)", en Fortea Pérez, J.I. (ed.), *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla (s. XVI-XVIII)*. Santander: Universidad de Cantabria, pp. 316-322.

----- (2000), "La commercialisation en Espagne de toiles de la France de l'Ouest au milieu du XVI^e siècle", *Annales du Bretagne* (107) 2000, n° 2, pp. 29-50.

Fernández de Pinedo, E. (1983), "Estructura de los sectores agropecuario y pesquero vascos (1700-1870)" en Antecedentes próximos de la sociedad vasca actual. *Actas del IX Congreso de la Sociedad de Estudios Vascos*. San Sebastián: Sociedad de Estudios Vascos, pp. 95-108.

----- (1998), "Los altibajos mercantiles del Consulado de Bilbao en los años 80 y 90" en *Las Sociedades Ibéricas y el Mar a finales del siglo XVI*. Tomo IV, *La Corona de Castilla*. Madrid: Sociedad Estatal Lisboa'98, pp. 115-135.

García de Cortázar, J.A. (1966), *Vizcaya en el siglo XV*. Bilbao: Caja de Ahorros Vizcaína.

González Prieto, F. J. (2006), *La ciudad menguada: Población y economía en Burgos, s. XVI y XVII*. Santander: Universidad de Cantabria.

Graffe, R. (2005), *Entre el mundo Ibérico y el Atlántico. Comercio y especialización regional, 1550-1650*. Bilbao: Diputación Foral de Bizcaya.

Guiard, T. (1913 [1972]) *Historia del Consulado de Bilbao*. Tomo I. Bilbao: La Gran Enciclopedia Vasca [1972].

Labayru, E. (1900 [1968]), *Historia general del Señorío de Bizcaya*. Tomo IV. Bilbao: La Gran Enciclopedia Vasca [1968].

Lapeyre, H. (1956), "El comercio de Bilbao en el siglo XVI" en *Curso de conferencias sobre cuestiones históricas y actuales de la economía española*. Bilbao: Universidad de Valladolid. Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de Bilbao, pp. 781-793

----- (1981), *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

Lanza García, R. (2002) "Auge y declive de las Cuatro Villa de la Costa en la época de los Austrias", en Fortea, J.I. ed., *Transiciones. Castro Urdiales y las Cuatro Villas de la Costa de la Mar en la historia*. Santander: Universidad de Cantabria, pp. 93-138.

Marcos Martín, A. (1978), *Auge y declive de un núcleo mercantil y financiero de Castilla la Vieja. Evolución demográfica de Medina del Campo durante los siglos XVI y XVII*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

Mauleón Isla, M. (1960), *La población de Bilbao en el siglo XVIII*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

Mazas Solano, T. (1957), "Manifestaciones de la economía montañesa desde el siglo IV al XVIII" en *Banco de Santander, 1857-1957. Aportación al estudio de la historia económica de la Montaña*. Santander: Banco de Santander, pp. 81-477.

Pérez Hernández, S. (2005), "“Porque asy conbenia al bien de dicha villa”: cambios políticos en Bilbao (siglos XV-XVI) en García, E. (ed.) *Bilbao, Vitoria y San Sebastián: espacios parta mercaderes, clérigos y gobernantes en el Medievo y Modernidad*. Bilbao: Universidad del País Vasco.

Phillips, C.R. and Phillips W.D. (1997), *Spain's Golden Fleece. Wool Production and the Wool Trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Priotti, J.-Ph. (1993), "Nantes et le commerce atlantique: les relations avec Bilbao au XVI^e siècle" *Annales de Bretagne*, n° 3, pp. 265-28.

----- (2004), *Bilbao et ses marchands au XVI^e siècle. Genèse d'une croissance*. Lille: Septentrion P.U. [traducción castellana: *Bilbao y sus mercaderes en el siglo XVI. Génesis de un crecimiento*. Bilbao: Diputación Foral de Bizcaya, 2005]

Rorke, M., (2006), "English and Scottish overseas trade, 1300-1600" *Economic History Review*, LIX, 2, pp. 265-288.

Sánchez Muñoz, M. P (2007), *El comercio exterior de España, Teoría y Práctica*. Madrid: Pirámide.

Uriarte, C. (1997), *Un negocio y un modo de vida en el siglo XVI. La compañía de García y Miguel de Salamanca (1551-1574)*. Tesis Doctoral inédita. Universidad de Deusto. Bilbao.

Zabala, A. (1994), *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao 1700-1810*. Bilbao: Diputación Foral de Bizcaya.