

Protagonistas de la ciudad y comerciantes europeos en el mercado bilbaíno del XVI

Dr. Jean-Philippe Priotti

***Hiriko protagonistak eta Europa
aldeko merkatariak, XVI mendeko
Bilboko merkatuan***

***Protagonists of the city and
European traders in the Bilbao
market of the XVI century***

En una conferencia dada en Bilbao en 1996, el profesor G. Jackson reiteraba la necesidad de estudiar de qué manera un puerto interactuaba con su *binterland*, y analizar el papel del puerto como parte integrante de la economía del interior y ya no como un simple “agente de servicio” de esta economía. Pocas veces este sabio consejo fue aplicado. Para el siglo XVI y el puerto de Bilbao, los historiadores han tradicionalmente considerado a los puertos vascos como intermediarios entre Castilla y el noroeste de Europa. Sin embargo, que nosotros sepamos, el mercado de Bilbao nunca ha sido objeto de un estudio detenido. E. Fernández de Pinedo, gran conocedor de la historia vasca, escribe: “las mercancías extranjeras se descargan en los puertos del País Vasco, de las Asturias y de Galicia, pero la venta se realiza en las ferias de Medina, centro principal de redistribución” durante la mayor parte del siglo². Por otra parte, otros historiadores han considerado al conjunto de la franja nortatlántica española como una *intermediate trading zone*³.

Si bien es cierto que Bilbao desempeña un papel de intermediario entre Castilla y Europa del noroeste, no se conforma con un rol económico pasivo. Aparte de su función de importación y redistribución directa a Castilla, la ciudad posee un importante mercado de amplia influencia y fuerte poder de atracción que hasta ahora había pasado desapercibido. Desde el inicio del siglo XIV, el fundador de la ciudad, don Diego López de Haro, estableció un mercado que tenía lugar cada martes⁴. Desde principios del siglo XVI y sin duda ya antes, el gran puerto vizcaíno constituye un lugar donde se encuentran mercaderes extranjeros, castellanos y vascos, y donde los productos de la industria local se mezclan con artículos manufacturados extranjeros y mercancías coloniales. Además, no obstante su carácter internacional, el mercado de Bilbao mantiene numerosos lazos con el *binterland* vasco. Las importaciones de productos manufacturados europeos que llegan a Bilbao no sólo representan un mercado para Castilla sino una fuente de abastecimiento para el *binterland* vasco⁵. Este mercado es pan comido para los artesanos, pescado-

¹ Expongo aquí una síntesis de lo contenido en un capítulo de mi tesis de doctorado titulada *Bilbao et le commerce européen au XVIe siècle (vers 1520-vers 1620)* y leída en la Universidad de Toulouse en 1997. Agradezco a Marie Régy la traducción al español de este trabajo.

² « Un cas régional avec faible pression fiscale : le Pays Basque péninsulaire », *Review Fernand Braudel Center*, 1979, p. 86. Este autor subraya que un cambio ocurre en el último cuarto del siglo XVI, momento a partir del que se vendrían las mercancías en los puertos vascos. De hecho estas ventas tienen lugar a lo largo del siglo.

³ B. Yun Casalilla, “Economic cycles and structural changes”, en *Handbook of european history 1400-1600. Late Middle Ages, Renaissance and Reformation*, 1994, p. 124.

⁴ J. Finot, *Etude historique sur les relations commerciales entre les Pays-Bas et l'Espagne au Moyen-Age*, Paris, 1899, p. 183.

⁵ No pensamos que Vizcaya sea sólo un centro de tránsito entre Castilla y el exterior, y con pocos vínculos con el *binterland* vasco como lo afirma D.R. Ringrose, *Madrid and the spanish economy, 1560-1850*, Berkeley-Los Angeles, 1983, p. 219.

res y campesinos del País Vasco quienes comercializan allí parte de su producción: sidra, vino, pescado y armas, etc. Es a la vez un factor de crecimiento para la ciudad y toda la provincia.

Este papel desempeñado por el puerto de Bilbao no es nada sorprendente. En efecto, no obstante una demanda americana (libre y forzosa) bastante substancial, el potencial más importante de consumidores en el siglo XVI está en Castilla. Lo que motiva las expediciones europeas hacia América no es un mercado masivo, por lo menos a principios de la época moderna, sino más bien la perspectiva de mayores ganancias. Como lo demuestra el estudio de E. Lorenzo Sanz, el destino de la mayoría de las mercancías traídas hasta Sevilla es americano⁶. Sin embargo con 120 000 habitantes en 1588, Sevilla es la sexta ciudad de Europa y constituye por lo tanto un gran mercado de consumo. Sea lo que fuere y cualquiera que haya sido la “voracidad” de los consumidores americanos y andaluces, no parece ser posible que esta demanda haya podido globalmente superar la demanda castellana (7 millones de personas aproximadamente), por lo menos hasta los años 1560-1570.

Toda la zona vasco-cantábrica, y particularmente Bilbao, representan para los productos que vienen del noroeste europeo, una ruta más rápida, menos costosa y más segura para abastecer los centros consumidores de España, ya que hasta 1570 aproximadamente, estos centros se ubican en Castilla la Vieja. Principalmente gracias a su condición de zona casi franca, Bilbao concentra un gran mercado donde van a surtir mercaderes españoles y extranjeros. Por otra parte, la ciudad procede a una redistribución terrestre directa con destino a Castilla y a un comercio de cabotaje a lo largo de la costa, hasta Andalucía, y hacia los puertos levantinos. Si el norte cantábrico participa activamente en el abastecimiento del interior español, no es la única región que interviene en esta tarea. Existe también un tráfico traspirenaico pasando por Navarra⁷. En cuanto a los puertos levantinos de España cumplen con su parte del trabajo⁸.

Tenemos numerosos testimonios de la importancia del mercado bilbaíno dentro de los reinos de España. Ya en 1519-1520, cántabros, burgaleses, irlandeses y portugueses compran allí productos mientras ingleses y franceses venden sus mercancías en la plaza⁹. Veinte años más tarde, la situación no se ha

⁶ E. Lorenzo Sanz, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, 2 tomos, Valladolid, 1979-1980.

⁷ Agradezco a F. Brumont, quien trabaja actualmente sobre las cuentas de las aduanas navarras, el haberme confiado esta información.

⁸ En cuanto a las relaciones entre Aragón y Navarra por una parte, y Castilla por la otra, el lector puede consultar a H. Lapeyre, *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, 1981.

⁹ Archivo Histórico Provincial de Bizkaia (en adelante AHPB), leg. 3288.

modificado. La correspondencia mercantil de Bartolomé del Barco, de Bilbao, con Simón Ruiz¹⁰ da ejemplos pertinentes de la fuerza de atracción del mercado de Bilbao. En 1568, Bartolomé comprueba que los mercaderes procedentes de Toledo y de Medina compraron toda la lencería y dejaron menos de 100 fardos¹¹. Algunos meses más tarde, muchos navarros vinieron a comprar en Bilbao porque allí llegan barcos todos los días¹². Al año siguiente, Bartolomé declara que en 8 días de unos 700-800 fardos no quedó ninguno¹³. “*Esta aquí todo Navarra, Zaragoza y Toledo*”¹⁴, escribe con énfasis. Incluso los montañeses acostumbran comprar en el puerto del Nervión. Sin embargo, no creemos que los negocios llevados a cabo por Bartolomé por cuenta de Simón sean los únicos en juego en estas llegadas masivas de compradores a Bilbao. En 1584, Mateo de Echávarri, otro conocido mercader de la ciudad, afirma que vendió 30 millones de maravedís de mercancías sin tomar en cuenta lo que envió a Medina del Campo¹⁵, importe que deja presentir un considerable volumen de transacciones en Vizcaya. La compañía de Miguel de Zamora, en la cual Juan de Orbea y Jacobe de Astigar, ambos vascos, hicieron inversiones, vende más de 53 millones de maravedís de mercancías en Bilbao entre 1552 y 1556, o sea cerca del 15% de las ventas realizadas por la compañía¹⁶.

Habría que tomar en cuenta otros elementos para determinar la amplitud del mercado de Bilbao. Desde las ciudades cercanas, los mercaderes vienen a vender sus telas en el mercado del Nervión¹⁷. A veces ocurren contingencias.

¹⁰ No hace falta presentar a este gran hombre de negocios, véase a H. Lapeyre, *Une famille de marchands: les Ruiz*, París, 1955.

¹¹ Archivo Histórico Provincial y Universitario de Valladolid (en adelante AHPUV), C 6-137, BB a SR Demos algunos ejemplos más. En 1561, distintos mercaderes de Toledo y Medina del Campo dan más de 17 000 ducados para comprar mercancías en Bilbao, AHPB, leg. 3098. En 1564, Francisco de Aguilar, de Medina del Campo, otorga poder a Martín Sánchez de Aguilar, de Bilbao, su compañero, para comprar 4 000 ducados de mercancías en dicha ciudad, Archivo Foral de Bizkaia (en adelante AFB), 893 n°47. El mismo año, un mercader de Logroño ordena la adquisición de 1 000 ducados de productos en Bilbao, *ibid.*, n°82. En 1573, Alonso Nuñez de Madrid y Baltasar de Dueñas, mercaderes de Toledo, dan más de un millón de maravedís a Juan de Vialar, habitante del puerto vasco, para comprar mercancías, AHPB, leg. 3856. Al año siguiente, por la misma razón, mercaderes de Pamplona abonaron 4 000 ducados a Juan de Vialar, AHPB, leg. 3859. En 1577, Martín de San Esteban, de Pamplona, da poder por la compra de mercancías en Bilbao, AHPB, leg. 3863.

¹² AHPUV, C 6-146, BB a SR

¹³ AHPUV, C 8-176, BB a SR

¹⁴ AHPUV, C 8-185, BB a SR

¹⁵ AHPUV, C 89-94, ME a SR. Más ejemplos en C 3-232, JJ a LA.

¹⁶ Entre 1555 y 1558, los Ruiz realizan cerca de 5 millones de maravedís de ventas en Bilbao. Los Salamanca, por su parte, llevan a cabo cerca del 5 % de las suyas de 1551 a 1554 en esta misma ciudad, H. Casado Alonso, «Crecimiento económico y redes de comercio interior en la Castilla septentrional (siglos XV y XVI)», en J.I. Fortea Pérez (ed.) *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla (siglos XVI-XVIII)*, Cantabria, 1997, p. 283-322.

¹⁷ *Ibid.*, C 106-275, BB a SR. En 1586, bretones fueron de Laredo a Bilbao para vender « bretañas », C 89-80, DE a SR.

En 1568, cuando Laredo sufre una epidemia de peste, barcos de los Países Bajos llevan sus cargamentos a Bilbao¹⁸. Además, por esta fecha, Bartolomé escribe que los de Zaragoza y Navarra van a Bilbao porque ya no pueden ir a La Rochelle¹⁹.

Para realizar este trabajo, hemos creado una base de datos de aproximadamente 8.000 escrituras de compraventas extraídas de los archivos notariales. Luego, hemos procedido a “recortes” dentro de nuestra documentación, es decir que hemos considerado todas las escrituras de algunos años con el fin de tener para cada uno de ellos una muestra del estado del mercado. Dos observaciones comprueban la representatividad de esta fuente. En primer lugar, más allá de un cierto número de “obligaciones” notariales registradas para un mismo año, los resultados no varían mucho. En segundo lugar, al final de nuestro periodo, el acercamiento de los años elegidos (1603, 1604 y 1611) nos permite verificar la validez global de nuestra fuente en la medida en que los resultados obtenidos describen una situación relativamente similar. Así estamos en condiciones de volver a construir la evolución del mercado a través del siglo. Aunque nos hemos esforzado en elegir años “normales” (es decir años libres de conflictos militares, epidemias y otras plagas que pueden modificar radicalmente los intercambios), tanto la relativa escasez de fuentes hasta 1560 como la frecuencia de las guerras en la segunda mitad del siglo no nos han dejado mucha elección. Nuestro estudio se fundamenta en los años 1519-1520, 1542, 1561, 1591, 1603, 1604, 1611.

La situación en 1519-1520: un mercado al por mayor y al por menor

Al principio del siglo, las compraventas de mercancías constituyen más del 80% del mercado. Los préstamos y las escrituras en las que la razón de la deuda no está especificada, representan respectivamente el 10% y el 9%.

En lo que toca a las 144 ventas de mercancías, tenemos un promedio de 43 987 maravedís mientras que el valor máximo es de 1 195 714 maravedís y el mínimo de 416 maravedís. El total alcanza más de 6 millones de maravedís. La gran dispersión de las ventas refleja un mercado ampliamente abierto tanto a los pequeños comerciantes como a los grandes mercaderes, ya que ventas al por menor y al por mayor coexisten. Varios elementos facilitan la distribución de productos que se realiza en la provincia. La falta de industria textil local favorece el consumo de telas procedentes del exterior. Luego, el amplio abanico de cualidades de las telas francesas satisface tanto la demanda de los

¹⁸ AHPUV, C 6-147, BB a SR.

¹⁹ AHPUV, C 6-163, BB a SR.

consumidores modestos como la de los más ricos. El estatuto de zona casi franca permite a esta población adquirir a precios competitivos.

El puesto “textiles y artículos de mercería” es de lejos el más importante en el reparto de las ventas de mercancías puesto que concentra el 41% del total, mientras el segundo lugar está ocupado por “especias y tintes” con el 26%. Por consiguiente, un mercado está dominado por los productos de la industria textil y por los que intervienen en su acabado cuando se esperaba más bien una fuerte preponderancia del hierro bajo sus diversos aspectos, finalmente poco valorado: apenas el 4% del total²⁰ (esta cifra incluye también los metales no ferrosos). Los 29 % restantes se dividen entre productos alimenticios, aparejos de barcos, ventas de bienes raíces, etc. La mayoría de las mercancías vendidas en Bilbao tienen un origen extranjero. Francia domina con el 30% de las ventas, seguida por los Países Bajos (24%), Inglaterra (19%) y los productos cuyo origen no está especificado, que representan un 18% del total. Los productos de Vizcaya llegan muy atrás con el 10% aproximadamente. Con todo, la composición de mercado refleja bastante bien los lazos que Bilbao ha tejido con el noroeste europeo.

En este mercado, los actores, tanto los compradores como los vendedores, son en su mayoría vizcaínos: el 68% de los vendedores y el 86% de los compradores. Hay que subrayar que un 16% de los vendedores son franceses. A principios de siglo, mediante sus negociantes y sus productos, Francia es por consiguiente el reino extranjero más representado en el puerto de Vizcaya. Esta importancia es relativa, pues a pesar de que la mayor parte de los productos proceden del extranjero, los mercaderes autóctonos mantienen el control sobre las ventas y compras de mercancías en su ciudad. La ordenanza real que reserva a los vizcaínos el monopolio de las operaciones de compraventas en el mercado de Bilbao, contribuye sin duda a esta situación. Sea lo que fuere, este control de mercado por los autóctonos significa comisiones, un aprendizaje a los negocios y la formación de una red de relaciones.

El mercado del dinero, relativamente apretado en este principio de siglo, es controlado por los vizcaínos y periódicamente por italianos y burgaleses. Los que piden dinero prestado son, en el 80% de los casos, vizcaínos, en el 17% cántabros y portugueses. La situación se establece claramente en materia monetaria: las posibilidades de las reservas financieras de los vizcaínos superan ampliamente el horizonte local. En efecto, en Medina del campo, durante la rebeldía de los comuneros, sobre todo italianos, pero también españoles, de Segovia y Bilbao, dan a cambio a mercaderes de Toledo y Segovia²¹.

²⁰ Evidentemente, compraventas de hierro podían efectuarse fuera de Bilbao.

²¹ F.H. Abed Al-Husseïn, *Trade and business community in Old Castile. Medina del Campo, 1500-1575*, tesis de doctorado, Universidad de East Anglia, 1982, p. 104.

La situación en 1542: más espacio para el mercado del dinero

Veinte años más tarde, la estructura del mercado ha evolucionado considerablemente. Las ventas de mercancías ya no representan más que del 58% de las transacciones. El primer beneficiario de esta baja con relación a 1519-1520 es el puesto “préstamos” que alcanza el 26%. En consecuencia, en esta época, tiene lugar un fortalecimiento del mercado del dinero respecto al mercado de las mercancías.

En lo que toca a los 85 contratos de ventas de productos, el promedio es de 33 400 maravedís mientras que el valor más alto es de 267 687 maravedís y el más bajo de 750 maravedís. Si el promedio ha disminuido ligeramente con relación al registrado en los años 1519-1520, la dispersión de los valores es menos extensa, ya que la mayoría de las transacciones se acerca al promedio. Todo pasa como si hubiese un tipo de regulación del mercado hacia ventas medianas.

Al sumar el 69% de las transacciones en el mercado, el puesto « textiles y mercerías » confirma el crecimiento de la importancia de los productos de la industria textil así como la especialización del mercado. La cera representa el 17% de las ventas y el hierro y sus derivados ganan algunos puntos (10%) respecto a la situación anterior. Subrayemos la ausencia del puesto “especias y tinturas” que al principio del siglo concentraba el 26% del valor de las ventas. Sin embargo, H. Casado Alonso señala algunas ventas de pastel en Bilbao en los años de 1540²². La baja importante de las mercancías dentro del total de las escrituras de compraventas se acompaña pues de una fuerte especialización con relación a 1519. Estas modificaciones señalan una contracción del mercado local. Quizá habría que tomar en cuenta lo que está pasando en Burgos en la misma época para tratar de determinar su origen. En efecto, en los años 1540, Burgos vive sus horas de gloria y Vizcaya ve el abastecimiento de su mercado desatendido a consecuencia de una demanda castellana en pleno desarrollo y de una red comercial bien organizada, ya que las ventas se están realizando directamente en las ciudades del interior. El origen de los productos es difícil de determinar porque en el 52% de los casos no se especifica. Sin embargo, la otra mitad deja mucho espacio a los productos de origen extranjero: principalmente inglés (26%) y francés (11%). La parte de los productos del País Vasco está ligeramente en alza. Alcanza el 12% cuando no superaba el 10% en los años 1519-1520.

La actividad de los vizcaínos en el mercado local parece haber perdido vigor. Aunque el 94% de los compradores son vizcaínos, los vendedores pro-

²² « El comercio del pastel en España a mediados del siglo XVI », en *Congreso de Historia de la ciudad de Segovia (1088-1988)*, 1989.

ceden no sólo de Vizcaya (33%) sino también de Inglaterra (30%), Burgos y Toledo (20%). Habría que subrayar el reflujo de los franceses quienes 20 años atrás habían ocupado un lugar de primera importancia en el puerto vasco. En esta época, Bilbao se ha convertido en un punto de encuentro para mercaderes de castellanos, vascos y extranjeros. Si el espacio considerado indica el poder de atracción del mercado vizcaíno, el alza de la demanda castellana tiene un efecto perverso sobre el desarrollo de la vida portuaria. Su papel consiste en llamar a los productos extranjeros que activan las importaciones del puerto de Vizcaya cuando disminuye la importancia del mercado local porque el traslado de las mercancías tiende a ser más directo.

En lo que concierne al mercado del dinero cuya expansión subrayamos, por lo general las transacciones se hacen entre vizcaínos. 21 valores totalizan 1 244 478 maravedís. El préstamo más importante es de 657 530 maravedís y el más pequeño de 612 maravedís con un promedio de 59 260 maravedís. Una gran dispersión de las sumas prestadas marca la existencia de un doble mercado: préstamos para el consumo y préstamos de tipo comercial. La expansión de este tipo de crédito indica que el dominio de Bilbao sobre sus alrededores es innegable.

Situación en 1561: un mercado de masa para los textiles

La parte de las mercancías en el total es de nuevo aplastante, con el 96% del total. Para las 116 ventas registradas, el promedio es de 120 397 maravedís o sea un valor absoluto tres veces más alto que el valor de los años 1519-1520 que cuentan con 144 ventas. Este mercado cuya dispersión de los valores es muy extensa, une numerosas operaciones de al por mayor y al por menor. Es el apogeo de los intercambios en el espacio vizcaíno que aprovecha sin duda la baja de régimen de la economía castellana cuyo consumo se mantiene alto, pero que ya no posee las fuerzas comerciales de los años 1540-1550. Vemos claramente la consecuencia de esta evolución: los mercaderes del interior, sobre todo los de Burgos cuyas dificultades han ido creciendo²³, se surten directamente en Bilbao. Damos como prueba de ello el total de las mercancías vendidas que alcanza casi 14 millones en 1561 cuando representaba un poco más de 6 millones durante los años 1519-1520 y 3 millones aproximadamente en 1542 para un número de valores sensiblemente igual. Las ventas importantes son más numerosas que anteriormente y conciernen a los textiles en el 67% de los casos, sin contar los productos tintóreos que entran en su elaboración. La cera ocupa el segundo lugar con el 12% mientras que las

²³ Acerca de este tema, véase el trabajo de H. Casado Alonso, "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, 1994.

especies y los tintes totalizan el 8% de las ventas. Aunque en el 61% de los casos el origen de los productos no se menciona, las telas vienen tradicionalmente de Francia. Por otra parte, las numerosas ventas y compras de mercancías de Bretaña en Bilbao por Simón Ruiz en el decenio 1550-1560 lo testifican²⁴. Para estos artículos cuya importancia es capital no sólo para el comercio con Castilla sino también para el comercio con América, Bilbao representa a principios de los años 1560 uno de los primeros centros de distribución.

La explosión del mercado de Bilbao provoca una participación más grande de los extranjeros en la vida económica del puerto. El 49% de los vendedores son vizcaínos mientras el 20% son franceses y el 13% castellanos. La especialización progresiva hacia un mercado del textil está relacionada con la participación creciente de los franceses quienes en esta época lograron desplazar a los demás extranjeros. Si nos interesamos en los compradores, Castilla la Vieja (mayoristas de Medina del Campo en particular) y Toledo comparan por mitad el 89% del total²⁵. La parte de los vizcaínos alcanza el 8%. Por esta fecha, la fuerza de atracción de la plaza mercantil alcanza su apogeo, que se prolonga quizá hasta finales de los años de 1570. Con más intensidad que en 1542, los mercaderes castellanos tienen que ir al País Vasco. Al trasladar el lugar de cita de los negocios a Bilbao, los operadores vascos sustrajeron parte del control del mercado interior a las ciudades de Castilla y a sus mercaderes.

Los mercaderes de Vizcaya controlan el mercado del dinero. Los que piden dinero prestado vienen de horizontes distintos: Vizcaya participa en un 37%, Andalucía, Cantabria y Canarias en un 18% cada uno. El promedio de los préstamos es cuatro veces más bajo que el promedio calculado para 1542 (15 544 maravedís en lugar de 59 260 maravedís). Se trata esencialmente de pequeños préstamos cuyo mercado es quizá quebrado por el desarrollo desenfrenado del comercio de mercancías. La geografía de este mercado nos enseña que los que necesitan dinero ya no son vizcaínos como en el pasado. El papel de los prestamistas de Bilbao es muy extenso. Una solicitud de capitales proviene de toda la costa y sobre todo del sur de la Península.

Desde los años de 1520, el mercado no parece nunca haber sido tan próspero. Una comparación con el mercado de Medina de Rioseco a mediados del siglo XVI comprueba su amplitud.

²⁴ R. Rodríguez González, *Mercaderes castellanos del Siglo de Oro*, Valladolid, 1995, p. 247-72. De agosto de 1553 a diciembre de 1554, más de 7 millones de tejidos de lino y telas son comprados por la compañía Ruiz en Bilbao.

²⁵ Sobre la importancia de las importaciones en Castilla, H. Lapeyre, *El comercio exterior...*, *op. cit.*, p. 129-31.

Obligaciones (importe en maravedís)	Número de compradores en Medina de Rioseco a mediados del siglo XVI ²⁶	Volumen de transacciones en maravedís	Número de escrituras firmadas en Bilbao en 1561 ²⁷	Número de compradores en Bilbao en 1561	Volumen de transacciones en maravedís
Más de 1.000.001 mrs	1	1 011 651	1	2	1 172 250
De 500.001 a 1.000.000 mrs	1	625 000	2	3	1 197 059
De 250.001 a 500.000 mrs	1	323 000	17	22	5 862 231
De 100.001 a 250.000 mrs	9	1 748 920	22	37	3 896 301
De 10.001 a 100.000 mrs	9	315 484	50	71	1 722 645
De 1 a 10.000 mrs	5	18 534	24	28	115 600
Total	26	4 042 589	116	163	13 966 086

²⁶ Cifras sacadas de B. Yun Casalilla, *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1830)*, Valladolid, 1987, p. 193. No sabemos si este autor contabilizó a los socios de una misma compañía como si fueran un comprador o varios.

²⁷ Comparado con la columna titulada «Número de compradores en Bilbao en 1561», estas cifras dan cuenta de las compras realizadas por asociados.

Tomemos en cuenta la estructura de estos mercados. Parece que ambos centros de distribución tienen un papel bastante similar, por lo menos en el campo de la venta de mercancías. Tanto en Medina de Rioseco como en Bilbao, el comercio al por mayor y al por menor se complementan. En proporción del número total de ventas realizadas, Medina de Rioseco despacharía un número superior de grandes cantidades de mercancías que Bilbao. Dado la base estrecha en que se establecen los cálculos para la ciudad castellana (26 valores), esto no es cierto.

Esta comparación tiene sentido cuando se precisa. Con Medina del Campo y Villalón, Medina de Rioseco forma parte del sistema de las ferias de Castilla. Cuando a finales del siglo XV, los Reyes Católicos les otorgan el estatuto de ferias de reglamento, se abre la vía para una total integración en la red ya existente de las ferias comerciales y financieras europeas²⁸. Durante la primera mitad del siglo XVI, las ferias de Castilla están en su apogeo. Sin embargo, estas tres ferias no tienen la misma importancia, y Medina del Campo, cuyo mercado es mucho más importante que el de Bilbao, rebasa a sus dos rivales.

Tomemos otro punto de comparación con la Toledo del Greco. La ciudad imperial tiene solamente un papel de centro de distribución regional²⁹. El comercio al por mayor parece menos importante que en Bilbao: en 1565, para un total de ventas de 1 484 040 maravedís (67 contratos), el promedio sólo es de 22 090,5 maravedís³⁰, o sea 6 veces menos aproximadamente que el establecido para las ventas en Bilbao en 1561.

Por supuesto, estas diferentes comparaciones por un año son frágiles. Pero lo que importa subrayar es el lugar que ocupa el mercado de Bilbao en el dispositivo de abastecimiento del interior castellano a principios de los años 1560, y el espacio que moviliza. Otros lo superan en volumen de intercambios como hemos dicho, pero no es lo esencial. A la función portuaria de Bilbao, los vizcaínos supieron asociar una función de centro mercantil.

Ahora tratemos de medir las repercusiones de estos intercambios sobre el mercado del trabajo. Hemos reunido todos los contratos de trabajo y de aprendizaje que teníamos para los años 1560-1565. La edad del aprendiz no obedece a ninguna regla: según nuestras informaciones inicia su educación profesional entre los 15 y los 20 años. Por una mera razón de robustez sin duda,

²⁸ Sobre estas ferias, véase a H. Van der Wee (dir.), *La banque en Occident*, Anvers, 1991, p. 137 y sig. ; F.A. Abed Al-Hussein, *op. cit.* B. Yun Casalilla, *Sobre la transición...*, *op. cit.*

²⁹ J. Montemayor, *Tolède entre fortune et déclin (1530-1640)*, Limoges, 1996, p. 240-61. El espacio comercial toledano, precisa el autor, tiene una dimensión regional que no supera los 200 km.

³⁰ M. Weisser, « Les marchands de Tolède dans l'économie castillane, 1565-1635 », *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 1971, p. 225.

los aprendices en carpintería no empiezan a trabajar con su maestro hasta los 19-20 años cuando sus homólogos zapateros lo hacen a los 15 o 16 años³¹. Proceden de varios lugares. Sólo tres son de la ciudad (6%). Este porcentaje contrasta con lo que sabemos de Sevilla donde más de la mitad de los aprendices son sevillanos³². Respecto a los demás, proceden sobre todo de Vizcaya y sus provincias limítrofes. En las 49 escrituras reunidas, 12 son contratos de trabajo donde el obrero ya formado es pagado por día, trimestre o año. En lo que concierne a las 37 restantes, los maestros tienen la tarea de enseñar un oficio al aprendiz durante un periodo que varía de entre 2 y 5 años según la especialidad.

¿Pero cuáles oficios se ejercen en Bilbao en los años 1560-1565?

De nuestros 49 contratos de aprendizaje y trabajo, se reporta una docena (el 25% aproximadamente) que tienen la forja como entorno de trabajo o talleres de fabricación de espadas y cerraduras. Por su lado, los aprendices en carpintería figuran con un 14% (7 contratos) del total³³. La tercer actividad en pleno desarrollo, dado los volúmenes de telas y cuero que llegan al puerto, es la confección (4 aprendices en sastres, 3 en merceros, 2 en fabricantes de borceguís, 1 en sayero). Para completar la ropa, 8 jóvenes aprenden el oficio de zapatero o el de cinturero. Por consiguiente, dos grandes familias de actividades coexisten en las calles de la ciudad. El sector de la construcción a base de materias primas locales (madera y hierro) se dedica principalmente a la fabricación de barcos y casas. La confección en su sentido más amplio tiene, por su parte, dos características. Para los oficios reservados a la ropa, la dependencia de los abastecimientos exteriores en textiles es evidente. Sin embargo, la dependencia de los zapateros puede debatirse porque se pueden utilizar cueros locales para su confección. Muchos de estos contratos conciernen lógicamente a los sectores más dinámicos de la artesanía. Respecto a la duración de los aprendizajes, varía de entre 4 y 5 años en más del 60% de los casos, lo que atestigua de lo largo que es la formación y quizás también una cierta confianza en el futuro por parte de los maestros³⁴.

³¹ En Logroño, el único aprendiz-zapatero cuya edad es conocida tiene 14 años, F. Brumont, « Una economía diversificada y en expansión », en J.A. Sesma Muñoz (coord.), *Historia de Logroño*, 1994, t.III, p. 135. En Sevilla, uno puede empezar su aprendizaje a los 7 años. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la edad del aprendiz oscila entre 12 y 15 años, B. Morell Peguero, *Mercaderes y artesanos en la Sevilla del descubrimiento*, Sevilla, 1986, p. 66. Los aprendices trabajarían más jóvenes en Sevilla que en Bilbao.

³² B. Morell Peguero, *op. cit.*, p. 65. Este trabajo sólo concierne a los años 1500-1550.

³³ Después de su formación, estos aprendices no ejercitan necesariamente su oficio en la ciudad puesto que esta actividad, propia de los vascos y cántabros, es a menudo itinerante, F. Brumont, « art. cit. », p. 135.

³⁴ Para Logroño, F. Brumont da la siguiente proporción : más del 50 % de los aprendizajes tienen una duración de 4-5 años, *ibid.*

Ahora, sería conveniente hacerse dos preguntas fundamentales. En primer lugar, ¿podemos cuantificar el beneficio demográfico que la ciudad obtiene de la presencia de un mercado? Luego, este mercado a propósito del cual hemos dicho que tendía a consolidar la cohesión entre el puerto y su *binterland*, ¿tiene una naturaleza “capitalista”? En otros términos, ¿cuáles tipos de relaciones unen artesanos a mercaderes?

No conviene pensar que el desarrollo demográfico de la ciudad crece al ritmo del mercado. Por supuesto, el desarrollo de los intercambios y la artesanía favorece el asentamiento de inmigrantes. En 1562, Pedro de Arexmedi encarga a Hortuño de Ugarte la construcción de cuatro casas en la huerta que posee en la nueva calle de San Miguel³⁵. El mismo año, otro mercader, Juan Martínez de Uribarri hace edificar por Felipe de Hemegaray, maestro carpintero, una casa en la calle de Abajo de Bilbao³⁶. Asimismo, el origen geográfico de los aprendices muestra un drenaje de las regiones cercanas en beneficio de la ciudad. Sin embargo, algunos datos esenciales de momento nos faltan. Habría que medir el crecimiento natural de la ciudad y cuantificar las migraciones de los vizcaínos. La ciudad ganó sin duda habitantes entre 1520 y 1560. En el estado actual de nuestras investigaciones dar una cifra sería arriesgado. Sin embargo, podemos notar lo siguiente: la concentración de las ferias de pagos en Castilla penaliza a Bilbao en la medida en que disminuye su atracción comercial. En efecto, a pesar de ser un gran puerto de comercio, la ciudad de Bilbao no es una gran plaza de cambio, tampoco un importante centro de pago: defectos que son difíciles de compensar.

Tomemos en cuenta nuestra segunda pregunta. ¿Cuáles son los síntomas de la penetración del capital mercantil en la industria doméstica? Para Medina de Rioseco, B. Yun Casalilla no ha encontrado contratos que señalen prácticas semejantes al *verlagssystem*³⁷. La organización corporativa muy atomizada, en la cual la división del trabajo -evidente, dado la gran cantidad de oficios diferentes- es la expresión de un alto grado de fragmentación del proceso de producción, da lugar a la existencia de pequeños talleres cuya capacidad de capitalización y de desarrollo tecnológico es muy limitada³⁸. ¿La situación es similar en Bilbao? Parece que no.

Los mercaderes intervienen en diferentes niveles y de distintas maneras más o menos intensas, en el proceso productivo. Mediante adelantos de dinero al artesano que corresponden a la compra anticipada de los productos, el mercader se infiltra en la producción. En 1564, Pedro Ortiz de Uribe quien

³⁵ AFB, leg. 1003 n°109.

³⁶ AFB, leg. 1004 n°69.

³⁷ *Op. cit.*, p. 207.

³⁸ *Ibid.*, p. 204.

alquila la herrería de Arteaga ubicada en Zamudio, se compromete a pagar a Iñigo de Milluegui, mercader de Bilbao, 18 700 maravedís en hierro platina o vergajón³⁹. Por otra parte, por no haber respetado el reembolso de una deuda, un artesano o un propietario de equipo de producción puede ver sus bienes pasar a manos de un mercader acreedor. Será el caso de Francisca de Burgoa, habitante de Guernica, quien hipoteca sus bienes de las herrerías de Oca por concepto de un préstamo de 22 ducados del mercader de Bilbao, Martín de Regoitia⁴⁰, si no paga su deuda. Existen comportamientos más francos en los que el mercader se compromete con su dinero en la producción. A veces, alquila su herrería a obreros quienes se obligan a comprarle mena⁴¹. Además, en algunos casos, compañías comerciales integran en su fila a los propietarios de las herrerías o tiraderas quienes no son mercaderes, derogando así al principio del *verlagssystem*⁴². Aunque esta alianza entre un *savoir-faire* y un capital sea clásica en el Antiguo Régimen, en este tipo de compañía, el equipo de producción es considerado como una inversión de dinero. En este caso, el artesano, propietario de su herramienta de trabajo, es pagado al igual que el mercader: las ganancias de las ventas se comparten por mitad. Otras herrerías pertenecen a mercaderes quienes contratan obreros para la producción⁴³. Si no es el propietario, el mercader puede alquilar una herrería e invertir para su funcionamiento. Por lo tanto existe un cierto grado de penetración del capital mercantil en la producción, y explotación de tipo capitalista indus-

³⁹ AFB, leg. 893 n°57.

⁴⁰ AFB, leg. 2659 n°300.

⁴¹ En 1562, Sancho López de Recalde, mercader de Bilbao, se empeña a dejar a dos franceses la herrería de Sasía con su casa, una muela de hacer carbón, su casa principal, su jardín y manzanal, si le compran 1 000 quintales de mena a 20 reales el quintal, AFB, leg. 1544 n°48.

⁴² En el contrato está previsto que Juan de Capetillo, habitante de Aranzazu, propietario de la herrería menor y mayor, debe trabajar la materia prima y comercialarla mientras que el mercader de Bilbao participa en la compañía con un capital de 1 000 ducados. Los beneficios se comparten por mitad, AHPB, leg. 5375. Otra compañía prevee la puesta en marcha de una tiradera en Aranguren proporcionada por un habitante de Baracaldo y la contratación de dos oficiales. Se trata de Juan de Guerra, natural de Mondragón, "cargador en labrar acero" y de Adrián de Urizar, de Abando, "bracero en labrar aceros", quienes reciben los sueldos siguientes : 2 reales y 51 maravedís al día, durante 2 años con un adelanto de 27 ducados para el primero y 6 reales para el segundo. Esta retribución cotidiana es completada por una prima llamada plazeraje de 2 ducados al año para Pedro y 3 ducados para Adrián, AFB, leg. 882 n°154-214-264.

⁴³ En efecto, ciertos mercaderes se interesan en la producción, pues algunos son propietarios de herrerías. Es el caso de Iñigo de Aperribay, Juan Pérez de Mújica y el de los Enderica, AHPB, leg. 3869, leg. 2520. Los Bernuy, de Burgos, invierten también en la producción industrial. En los años 1540, esta rica familia de mercaderes castellanos compra mena que destina a sus herrerías de San Sebastián. Entre marzo de 1544 y finales de 1545, la firma exporta a Londres, Nantes y Lisboa 3 687 quintales de hierro, H. Casado Alonso, « Finanzas y comercio internacional a mediados del siglo XVI : la compañía burgalesa de los Bernuy », en *IV Congreso de la Asociación de Historia Económica*, 1989, p. 11. Por lo tanto, hasta cierto punto, los mercaderes intervienen en la producción industrial, característica de una precoz preindustrialización. Sin embargo, precisemos que esta actitud no parece haber sido el caso general.

trial. La fragmentación del proceso de producción es menor que en Medina de Rioseco, puesto que algunos mercaderes de Bilbao controlan varias etapas de este proceso. Sin embargo, pensamos que esta penetración no es lo suficientemente masiva y sistemática como para provocar cambios económicos profundos. Es cierto que la esfera industrial doméstica está conectada al mundo mercantil, pero de manera demasiado discontinua. Las escrituras de compañías sólo hacen referencia, con irregularidad, a las inversiones mercantiles en la producción de hierro. Por otra parte, los testamentos y los inventarios *post-mortem* comprueban esta hipótesis. Al fin y al cabo, un número bastante reducido de mercaderes cuentan con herrerías entre los bienes que transmiten. Quizás habría que ver en esto la otra cara de la moneda de un gran comercio de importación que incita más a los bilbaínos⁴⁴ a especular sobre mercancías extranjeras que a invertir en los recursos propios del País Vasco.

La situación en 1591: ¿hacia una contracción del mercado de mercancías?

Las mercancías ocupan el 71% del mercado mientras que la parte de los préstamos es del 28%. Las ventas de mercancías que totalizan 117 operaciones, o sea más o menos el mismo número que en 1561, sólo alcanzan 8 millones de maravedís contra 14 en 1561. La venta más importante es de 527 620 maravedís contra más de un millón treinta años antes. El promedio también bajó (69 480 maravedís en 1591 contra 120 397 maravedís en 1561). Menos ventas al por mayor y más ventas al por menor: un mercado en contracción comparándolo al de 1561. Parece bastante difícil en este fin de siglo, suponer un nuevo acaparamiento de las ventas por los mercaderes castellanos e imputarles la culpa, como lo hemos sugerido para 1542, pues la composición del mercado está también en plena mutación. A pesar de su menor importancia, los textiles quedan al frente (45%) seguidos por los metales (31%). Este alcance operado por los productos de la industria local es una novedad puesto que estas ventas nunca habían superado el 15% en el pasado. Las ventas de hierro a las cuales hay que añadir las ventas de productos alimenticios (9%) compensan pues el flujo reducido de telas procedente del extranjero, sobre todo porque el volumen de las ventas también disminuyó.

La parte de los productos de los cuales desconocemos el origen es muy importante (61%). Francia conserva su importancia casi intacta (27%) con relación a 1561 mientras la novedad está constituida por la llegada de los productos americanos, cueros por lo general. Ambos fenómenos tienen un mis-

⁴⁴ Queremos insistir en lo que estas reflexiones sólo conciernen a los bilbaínos, y no a todos los vascos. Los mercaderes del interior pueden haber reaccionado de forma distinta.

mo sentido. Ante las dificultades crecientes que presentan los intercambios con los socios del norte, el mercado se reorienta hacia los recursos de la Península y sus extensiones coloniales. Este reequilibrio entre productos locales y coloniales por una parte, y extranjeros por la otra, marca transformaciones más profundas que las ocurridas en los años de 1540, lo que muestra que el mal es de otro tipo, más cuando estas transformaciones ocurren en paralelo de un cierto grado de reconquista del mercado por los vizcaínos. El 65% de los vendedores son vizcaínos. Este hecho tiene que ver con los tipos de bienes comercializados. En efecto, por lo general, tanto los productos de ultramar como el hierro les pertenecen. Buena proporción de los vendedores (26%) son franceses. Asimismo, los compradores son por lo general vizcaínos, al ser ocupado el segundo puesto por gente originaria de los demás reinos de España (31%). La llegada de mayoristas compradores de grandes cargas de telas en 1561 disminuyó un poco. En resumen, con relación a 1561, el mercado de Bilbao se renueva casi totalmente. Por primera vez desde el principio del siglo, está completamente destrutturado y reorientado.

Como acreedores, los vizcaínos (100%) monopolizan el mercado del dinero que por primera vez desde los años de 1520 rebasa los 3 millones de maravedís. Esto indica que los vizcaínos reconvirtieron parte de sus inversiones en operaciones crediticias, dado que la mercancía ya no ofrecía las mismas oportunidades que en el pasado. Los que piden dinero prestado, por su parte, son por mitad vizcaínos y franceses. En el caso de los franceses, estos préstamos sirven para financiar las pescas de altura realizadas por los vascos de Ciboure y Saint-Jean-de-Luz. Con todo, los actores del mercado vasco reaccionan doblemente frente a los peligros que amenazan su comercio con el norte de Europa: prestan mayor atención a los recursos españoles y coloniales, y cada vez más actúan como financieros. Por supuesto es difícil fechar con precisión los cambios ocurridos en el mercado desde 1561. Sin embargo es probable que estas transformaciones fueran operadas bastante lentamente y con altibajos a lo largo de los treinta años que separan nuestras dos estadísticas.

Sin embargo, es preciso notar que Bilbao participa activamente en el abastecimiento de un centro de consumo en pleno auge: Madrid. En otros términos, a finales del siglo XVI, la baja de importancia del puerto vizcaíno como mercado no significa la pérdida de su papel de intermediario que sigue siendo de primer orden.

La situación en 1603: ¿un nuevo comienzo?

La parte de las mercancías en el total es del 80%, por 257 valores y más de 22 millones de maravedís. Los valores van de 1 700 maravedís a más de 6 millones con un promedio de 88 997 maravedís, o sea por debajo del promedio de 1561 a pesar de un valor máximo ¡ 6 veces superior ! La dispersión de

los valores da cuenta de una multitud de ventas de un importe mediocre y de pocos contratos muy importantes, o sea que no se puede detectar una reactivación del mercado al por mayor cuya caída relativa está confirmada. Las ventas más importantes son constituídas por los metales. No se trata aquí de hierro sino de cobre que sirve para acuñar moneda de vellón, y que representa el 42% del mercado delante de las telas que alcanzan apenas el 39%. Estos resultados corroboran el retroceso de las telas en el total, iniciado en los años 1560-70. Asimismo, observamos el retroceso de los productos de la industria local que en 1591 parecía subsanar el vacío creado por la escasez de ventas de telas. Por otra parte, excepción hecha quizá del cuero, procedente también de Francia e Inglaterra, los artículos americanos no confirman su lugar. Aunque no se especifica, el origen geográfico de los productos es a menudo septentrional. En efecto, el cobre procede de Europa Central, Noruega y Suecia vía Amsterdam o Hamburgo. Respecto a las telas, el origen es bretón o normando en la mayoría de los casos. En este mercado de principios del siglo XVII, de cada dos vendedores uno es vizcaíno. El 32% son franceses y el 14% son flamencos mientras que los compradores son vizcaínos (59%) y españoles (38%). Así, después de haber sido en parte acaparado por negociantes castellanos en los años 1540, medio siglo después el mercado se encuentra, en buena proporción, en manos de extranjeros. Esta metamorfosis impresionante constituye un jalón suplementario para confirmar la inversión de tendencia: a los españoles conquistadores de principios del siglo XVI establecidos en las principales plazas comerciales europeas, suceden operadores extranjeros que invaden los espacios controlados por castellanos y vascos tanto en Bilbao como en Medina del Campo o en Madrid.

Con el 18% del mercado, más de 5 millones de maravedís, 108 valores y un promedio de más de 50 000 maravedís por operación, la buena salud del mercado financiero de Bilbao se encuentra confirmada. El mercado del dinero queda en manos de los vizcaínos. Al lado de los acreedores locales (78%), se encuentran franceses (8%) y flamencos (6%). Los que piden dinero prestado en Bilbao son vizcaínos (54%) mientras que los segundos más importantes deudores son franceses (32%) seguidos por riojanos (7%). Por esta fecha, el deslizamiento hacia actividades financieras se consolida y Bilbao resfuerza así su rango de plaza monetaria.

La situación en 1604: hacia un desmenuzamiento de las ventas

La parte de las mercancías aumenta ligeramente con el 82% del total mientras que los préstamos pierden dos puntos con relación al año precedente. El número de valores alcanza 453 por un total de más de 23 millones de maravedís, lo que corresponde al total del año de 1603 que contaba con la mitad de valores. Por tanto, a pesar de un contrato máximo de 3 562 500 maravedís,

el promedio cae a 51 795 maravedís. La dominante del mercado es la venta al por menor. Como en 1603, los metales constituyen las ventas más importantes. La parte de los textiles disminuye a un cuarto del total mientras que el cobre confirma su lugar de 1603 con el 43% de las ventas de mercancías. El hierro y sus derivados llegan en tercer lugar con el 11%. Buena proporción de las mercancías proviene del Báltico (metales), Francia (telas) y Vizcaya (hierro, armas, sidra). El 51% de los vendedores y el 55% de los compradores son vizcaínos. Entre los vendedores, el 34% son flamencos: venden el cobre en Bilbao. Como en 1603, los compradores quienes no son vizcaínos son españoles. Si el mercado no se ha modificado en profundidad de un año al otro, se nota una fragmentación de las ventas.

Con el 16% de las transacciones, más de 4,5 millones de maravedís y 119 valores, el mercado del dinero prorroga su prosperidad iniciada en 1591. Está controlado en sus tres cuartas partes por mercaderes locales. Se nota la disminución de la importancia de los deudores franceses mientras su posición de acreedores se refuerza (10%). Su salida como deudores ha sido reemplazada por la llegada de nuevos clientes, cántabros por lo general cuya presencia demuestra los problemas agudos que atreviesa la economía de los puertos cántabros, arruinada por la baja de las exportaciones de lana y la disminución del comercio con los Países Bajos.

Con todo, los resultados de 1604 comprueban el incremento de la influencia de los extranjeros, los flamencos desplazando a sus homólogos franceses. Por otra parte, la identidad de las situaciones del mercado con unas cuantas variaciones para dos años consecutivos corrobora la representatividad de nuestras fuentes.

La situación en 1611: un mercado en crisis

La parte de las mercancías en el mercado de Bilbao es del 62%. El promedio sigue en descenso y alcanza 24 578 maravedís, aproximadamente 6 veces menos que el promedio de 1561 y casi una mitad menos que el promedio de 1519-1520. Los 265 valores totalizan apenas 6,5 millones de maravedís cuando en 1591 se rebasaba los 8 millones con sólo 117 valores. En resumen, el mercado de Bilbao de 1611 está en crisis. Su composición es muy dispersa. Con un tercio del total, los textiles confirman su retroceso. El vacío creado por la disminución de las ventas relacionadas con este sector es débilmente compensado por los artículos de la industria local (el hierro acumula el 13% del total) y por los productos alimenticios (10%). El resto se divide entre la cera (9%) y algunos otros productos que no pueden por sí solos compensar el retroceso de las telas. Los vendedores son vizcaínos por la mitad de las operaciones realizadas. Ante la defección de los franceses quienes representan sólo el 9% de los vendedores, los flamencos consolidan su avance y llevan a

cabo el 27% de las ventas. Paralelamente, intervienen como compradores (13%) consolidando así su control del mercado de Bilbao. Los vizcaínos totalizan el 67% de las compras. En esta época, los mercaderes procedentes de los Países Bajos son los extranjeros más sólidamente establecidos en Bilbao. A pesar del fin de las guerras con Francia e Inglaterra en 1604 y con los Países Bajos en 1609, la decadencia del mercado de Bilbao es evidente.

Al lado de este mercado estrecho, el dinero compensa, como se puede, el deterioro. Los préstamos, que totalizan más de 4 millones de maravedís y juntan 104 valores entre 600 y 525 000 maravedís, tienen un promedio de 38 500 maravedís. La estructura de los préstamos en 1611 es semejante a la de 1604. El 80% de los préstamos son otorgados por vizcaínos, el 10% por flamencos y el 7% por franceses. Los deudores son vizcaínos en un 82% y franceses en un 6%. A principios del siglo XVII, los vascos deben constatar la caída de la plaza de Bilbao como mercado, más cuando la inflación de los precios a lo largo del siglo da más amplitud a esta crisis. Más allá de las distintas modificaciones que sufre el mercado de Bilbao, se adivinan cambios duraderos.

En primer lugar, hay que tomar en cuenta que el mercado de Bilbao está en crisis solamente a principios del siglo XVII, prueba de su gran capacidad de adaptación. A lo largo del tiempo, las modificaciones que ocurren en este mercado tienen varios orígenes. A los males estrictamente conyunturales (guerras, epidemias, etc.) se añaden variaciones que surgen en los campos de la producción local, castellana y extranjera, y del consumo de los reinos de España y regiones extranjeras. Sea como fuere, la potencia de este mercado alcanza su apogeo hacia el principio de los años 1560 acumulando un mercado al por menor y un mercado al por mayor. La crisis le pega fuertemente a principios del siglo XVII después de treinta años de reestructuración. Las líneas directivas de este esquema son las siguientes:

La importancia de los textiles aumenta de forma más o menos regular hasta los años 1560. Luego empieza un lento declive, ciertamente irregular, en beneficio de los productos de la industria local, productos alimenticios, artículos coloniales y, a principios del siglo XVII, de importaciones de metales (esencialmente cobre) que proceden de Hamburgo y del Báltico.

A partir de los años 1590, el mercado del dinero se refuerza durablemente para absorber el 36% de las transacciones en 1611. Los acreedores vizcaínos, un 90% y más hasta 1591, representan todavía del 74 al 80% al principio del siglo XVII. Los vascos conservan el control de su mercado financiero incluso en su fase de pleno desarrollo, lo que muestra su reorientación hacia este sector. Los deudores, quienes al principio de los años 1540 son vizcaínos en un 80% o más, representan respectivamente el 37, 47 y 54% para los años de 1561, 1591 y 1603, al equivaler las proporciones para 1604 y 1611 a las de la primera mitad del siglo.

Si estas reconversiones tranquilizan temporalmente las dificultades del mercado vizcaíno, no impiden el desencadenamiento de la crisis a principios del siglo XVII. Esto no impide que los intercambios de dinero y mercancías que se practican a varias escalas hayan convertido al mercado de Bilbao en un factor de crecimiento económico local, regional y hasta internacional, desde el principio del siglo hasta los años de 1560-1570, e incluso hasta 1580-1590.