

# Formación de la élite empresarial bilbaína (1560-1700)

*Dr. Jean-Philippe Priotti*

Université du Littoral

A partir de los años 1560 en los que se intensifican las llegadas masivas de metales preciosos y los conflictos en el canal de la Mancha y Mar del Norte, se inicia en Bilbao un proceso de militarización de las familias de comerciantes a través de sus enlaces familiares con familias de armadores al servicio del rey. Procuraré estudiar las estrategias matrimoniales que desembocan en la formación de esta élite empresarial.

Palabras clave: Comercio, Bilbao, militarización, armadores, estrategia matrimonial, elite empresarial

## **Bilboko enpresaburuen eraketa (1560-1700)**

Metal preziatuak barra-barra heltzen eta Mantxako Kanalean eta Ipar Itsasoan gatazkak gehitzen hasi zirenetik, hau da, 1560az geroztik, merkataritzan ziharduten familiak militarizatzen hasi ziren euren senitartekoei erregearen zerbitzuko armadoreen familiekin zituzten kontaktuen bidez. Enpresen munduko elite hau sortzeko bidea eman zuten ezkontza-estrategiak aztertzen ahaleginduko naiz.

Giltza hitzak: Merkataritza, Bilbo, militarizazioa, armadoreak, ezkontza-estrategia, enpresen munduko elitea

## **Formation of the entrepreneurial elite of Bilbao (1560-1700)**

Starting in the 1560s, when there was an intensification of the massive arrival of precious metals and of conflicts in the English Channel and the North Sea, there was a process of militarisation of the families of merchants in Bilbao through their family connections with the families of shipowners at the service of the king. I study the matrimonial strategies that led to the formation of this entrepreneurial elite.

Key words: Commerce, Bilbao, militarisation, shipowners, matrimonial strategy, entrepreneurial elite

Al seguir la evolución de las prácticas familiares y profesionales de siete familias (los Recalde, Lezama, Echávarri, Nobia, Vitoria, Jugo y Del Barco), trataremos de analizar cómo se conforma la primera élite empresarial. Aclaremos el sentido de esta expresión. Por élite empresarial, entendemos el proceso de formación de un grupo procedente de la fusión de dos componentes de la sociedad bilbaína (los mercaderes y los guerreros) que tuvo lugar en el transcurso del siglo XVII a raíz de la crisis del comercio castellano y vasco con el resto de Europa a finales del siglo anterior.

### **Individuos y familias de múltiples facetas: la situación en el siglo XVI**

En el siglo XVI, de forma esquematizada, las figuras más importantes del mundo comercial empresarial autóctono tienen tres facetas. En primer lugar, se puede tomar en consideración el comerciante que dispone de capital y trabaja esencialmente, pero no exclusivamente, por cuenta propia. A menudo, este hombre de negocios ha hecho parte de su carrera mercantil fuera de Vizcaya: en Flandes, Andalucía o Francia. Un buen ejemplo de este primer tipo de mercader sería un Diego de Echávarri<sup>2</sup>. En segundo lugar, la actividad comercial bilbaína es llevada a cabo por el mercader comisionado, cuya tarea principal es la de actuar por cuenta ajena, lo que le hace depender mucho de los mercaderes castellanos. El caso más ilustrativo para la segunda mitad del siglo XVI quizás sea el de Bartolomé del Barco, quien sirvió de colaborador fiel a Simón Ruiz -el mercader de Medina del Campo- durante una treintena de años<sup>3</sup>. Finalmente, el armador, que se dedica principalmente a armar navíos y transportar mercancía por cuenta de terceras personas.

Claro está que existen pasarelas entre estas actividades. Todos los mercaderes comisionados actúan también en diversos grados por cuenta propia y los grandes comerciantes con más capital también hacen de intermediarios. En cuanto a los armadores, cargan también mercancías por su cuenta que venden en los mercados castellanos, andaluces y también en el extranjero, y llegan a vender en el mercado local mercancías al por mayor.

A pesar de que estén todos relacionados con el comercio mercantil, esta tipología no es nada ficticia, pues cada grupo tiene una participación en el poder político distinta en el espacio y en el tiempo. Mientras que los dos pri-

---

<sup>1</sup> Damos aquí algunos de los primeros resultados de una investigación en curso sobre redes sociales, villas y Estados, investigación que vincula Francia con España y América en los siglos XVI y XVII. Estos resultados provisionales se deben de entender como un punto de partida.

<sup>2</sup> Me permito remitir el lector a mi trabajo, *Los Echávarri: mercaderes bilbaínos del siglo de oro*, Bilbao, Diputación Foral de Bizkaia, 1996.

<sup>3</sup> Jean-Philippe Priotti, *Bilbao y sus mercaderes. Génesis de un crecimiento*, Bilbao, Diputación Foral de Bizkaia, 2005.

meros grupos viven en la villa, tratando de hacerse dueños del consulado, los armadores y capitanes de navíos apuestan por el servicio del rey, peleando por él, y pasan, en la mayoría de los casos, buena parte de su vida fuera de su lugar de origen.

Un vistazo a la lista de fieles y diputados que encabezan el consulado basta para dar cuenta de la formación de estos distintos grupos que controlan estos puestos clave. Así en los años 1530-1540 son familias de armadores que toman la iniciativa y controlan estas plazas, tales como los Recalde y los Bertendona, actuando en persona o través de aliados integrados a la familia por vía matrimonial. Esta presencia en la cúspide de la institución consular se hace menos importante en la segunda parte del siglo a medida que se desarrollan los conflictos en el Atlántico.

En paralelo, a partir de los años 1560, toman el relevo de los armadores y capitanes en la cabeza del consulado familias vinculadas al comercio con Francia y Flandes. Este impulso viene respaldado por las potentes familias de Burgos y Medina del Campo que utilizan los servicios de los *huéspedes* bilbaínos y hasta los asocian en sus empresas en determinados casos. Hasta finales de siglo, son estas familias (los del Barco, Nobia, Vitoria y Echávarri) las que controlan el consulado. Forman a sus hijos en el medio mercantil y casan a sus hijas con mercaderes de otras familias capaces de relevar su poder en esta institución.

Ahora bien, desde los años 1560 o 1570 dos factores perturban los intercambios de Castilla con el noroeste europeo: las guerras en el canal de la Mancha y Mar del Norte (sublevación de los Países Bajos del Norte, guerra con Inglaterra, piratería y corso) y, -argumento menos conocido-, el crecimiento de las llegadas de metales preciosos a Sevilla<sup>4</sup>. Este doble proceso se traduce en una caída del comercio castellano-europeo a finales del siglo XVI. La pérdida de control sobre estos intercambios debilita y hasta rompe la cooperación eficaz que existía entre huéspedes vascos, patrones castellanos y sus socios en Francia y Flandes, lo cual modifica el lugar ocupado por los mercaderes vascos en la villa y motiva una reorientación de sus estrategias familiares y comerciales.

---

<sup>4</sup> De forma paradójica las llegadas masivas empiezan a tener repercusiones negativas en la organización y eficacia del comercio de Castilla con Francia y Flandes promoviendo otra organización competidora vinculando Andalucía con Francia y Flandes. Esta competencia tiene su equivalente en Castilla, donde madrileños, toledanos y extranjeros acaparan una parte cada vez más importante del tráfico entre Castilla y el resto de Europa, controlada anteriormente por medinenses, burgaleses.

## **Hacia la creación de una élite comercial a finales del siglo XVI : la guerra como factor de homogeneización social**

A raíz de esta crisis comercial, el rey, deseoso de aplastar al enemigo inglés, supuestamente el mayor responsable de la situación, cuenta con el respaldo de un grupo de secretarios-empresarios-armadores encabezado por los Recalde de Bilbao, los Idiáquez de Tolosa, los Butrón y Mújica de Plencia y el marqués de Santa Cruz, navarro, quienes organizan y dirigen la Armada Invencible. No hace falta detenerse en el resultado militar de esta expedición, sobradamente conocido<sup>5</sup>. Sin embargo, me gustaría destacar cuáles fueron sus consecuencias en Bilbao. A pesar del fracaso final de la expedición, los preparativos de la armada necesitaron la colaboración de los armadores y hombres de guerra vascos, en particular vizcaínos, tanto para fabricar navíos y armas, alistar marinos y soldados como para capitanear las tropas.

Familias de armadores y criados del rey como los Recalde, Bertendona, Mújica Y Zuazo sacaron máximo provecho de estos preparativos, en términos de prestigio y de riqueza. De hecho, en Bilbao, desde los años 1580 hasta los años 1630, la crisis comercial se ve de alguna forma compensada por la construcción naval que alimenta los conflictos de España con las otras potencias europeas. Hechas estas aclaraciones, ya no resulta tan sorprendente que las familias de comerciantes, debilitadas por la crisis comercial, hayan experimentado cierta atracción por el prestigio de estos ilustres bilbaínos que han dado nombre a ciertas calles del Bilbao de hoy, los Recalde y Bertendona en particular.

He aquí gran parte de las razones por las que los mercaderes de Bilbao empiezan a entroncar con familias de armadores de renombre : el traslado de la guerra del Mediterráneo al Atlántico y el descenso consiguiente de los intercambios entre Castilla y el resto de Europa. Visto del lado de los armadores está claro que éstos necesitaban las redes de abastecimiento de los mercaderes y su dinero para llevar a cabo, lo más rápido posible, la construcción de barcos por cuenta del rey.

A partir de finales del siglo XVI y principios del siglo XVII, familias como la de los Echávarri casan a dos de tres hijos en este medio: un segundón con la hija del matrimonio Bertendona-Olarte, dos linajes de armadores y el pri-

---

<sup>5</sup> Entre otras muchas referencias, véase J.I. Tellechea Idígoras, *Otra cara de la Invencible*, San Sebastián, 1988, Sociedad guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones ; Peter Pierson, *Commander of the Armada. The seventh duke of Medina Sidonia*, 1989, Yale University Press, New Haven-London ; Geoffrey Parker et Colin Martin, *Le dossier de l'Invincible Armada*, Paris, Éditions TAILLANDIER, 1998 ; Carlos Gómez-Centurión, *La Invencible y la empresa de Inglaterra*, Madrid, Nerea, 1988.

mogénito con la hija de los Vallecilla, familia de capitanes y generales, oriundos de Portugalete. ¿Qué significan estos matrimonios? En 1627, en recompensa de los 58 años de servicios del general Martín de Bertendona a Felipe IV, a su padre y a su abuelo; de los 39 años de Gaspar de Olarte -el cual perdió 7 galeones en el servicio del rey- se otorga un hábito militar a Pedro Vélez de Echávarri quien casa con Catalina de Olarte. En cuanto a la hermana, Luisa de Echávarri no deja de hacer lo propio. En 1623, casa con Pedro de Nobia quien, a pesar de ser hijo y nieto de mercader, hizo la carrera militar en Flandes<sup>6</sup>.

Esta conexión con los que organizan la guerra y/o la hacen abre nuevas opciones de ascenso social, pues permite también a ciertas familias de mercaderes colocar a su prole en el corazón mismo del Estado. Gracias a su lazo con el proveedor Recalde cuyo cargo heredan, los Lezama consiguen hábitos militares, hacen estudios y se convierten en secretarios del rey o consejeros de Estado de Castilla.

En tiempos de guerra y dificultades comerciales, a través de herencias de mayorazgo o por vía matrimonial, los hijos de mercaderes dejan su papel de mercader por el de guerrero escalando al mismo tiempo los peldaños de la jerarquía social y pasando del estatuto de hidalgo al de caballero, pues muchos acaban logrando hábitos militares. A pesar del ascenso social que representa, este volcar hacia la carrera militar no tiene porque ser definitivo. Muestra de ello es el hecho de que a finales del siglo XVII los fieles y cónsules del consulado bilbaíno fueran a menudo caballeros de las órdenes militares. En este entramado de carreras militares y comerciales encontramos un factor potente de homogeneización de la élite empresarial bilbaína.

### **Función del mayorazgo en la definición de la élite empresarial**

Cuando se habla de mayorazgos de mercaderes y militares, hay que tener en cuenta un factor importante: la movilidad de estas personas. En efecto, por muerte prematura o carencia de descendencia, dado las largas ausencias fuera de la tierra de origen, la sucesión a los mayorazgos de las familias bilbaínas estudiadas tiene un componente más volátil e incierto que los del interior castellano. Con lo cual, la mayor parte del tiempo, el mayorazgo no se hereda en línea masculina directa (del padre al hijo mayor varón) más allá de la segunda generación mientras que en el caso de familias castellanas no es antes

---

<sup>6</sup> Protocolos notariales del Archivo Foral de Bizkaia y del Archivo Histórico Provincial de Bizkaia.

de la cuarta generación cuando la herencia en línea masculina de padre a hijo se hace poco probable<sup>7</sup>.

Habida cuenta de esta fragilidad, las familias bilbaínas gestionan el mayorazgo de forma flexible. Como institución, sirve para concluir alianzas y activar lazos sociales con familias potentes que se encuentran fuera de la villa. Según las necesidades y en función de los caprichos demográficos de estas familias, el mayorazgo se convierte en el punto de contacto entre varias esferas de poder.

Primero, entre el poder mercantil de la villa y el de la aristocracia rural de la Tierra Llana. En este caso, significa, muy a menudo, la asociación del dinero contado de los mercaderes con el prestigio de la aristocracia rural, propietaria de tierras, molinos y herrerías, pero que carecen de contante. Desde el punto de vista político, estos enlaces combinan también poder en la villa e implicación en las juntas generales del Señorío a través de familiares, ya que hasta 1630 los habitantes de las villas no pueden participar efectivamente en las juntas. La segunda opción de las familias mercantiles que fundan mayorazgos es entroncar con una familia de armadores. Hemos hablado hace un momento de las ventajas que sacaban los unos y los otros de estos enlaces.

Como ya hemos dicho, a diferencia de los mercaderes, los armadores, por sus servicios a la monarquía, se vuelven con frecuencia criados del rey en calidad de proveedores, contadores, veedores, etc. En este marco, el mayorazgo permite la asociación de intereses profesionales con familias originarias de Vizcaya o Guipúzcoa, presentes en la Corte.

Ya que todos los bilbaínos son hidalgos, el mayorazgo no parece ser un marcador de nobleza, como es el caso en Castilla, sino más bien una herramienta para acrecentar y extender el poder y la riqueza de toda la familia. Como se hereda tanto horizontalmente (entre hermanos y hermanas, entre cuñados y entre primos) como verticalmente -es decir siguiendo la agnación- sirve más los intereses de una generación y sus aliados que los de una rama familiar, en concreto la del primogénito varón. Es así como el mayorazgo va moldeando por turno el destino de varias ramas de la familia favoreciendo la formación de un amplio frente de parentesco. Quisiera aludir a otro argumento. El mayorazgo de los mercaderes y armadores bilbaínos no incluye la totalidad del patrimonio familiar. El alto importe de las dotes de las hermanas del heredero del mayorazgo da muestra de ello. El hecho de que el pago de la dote pese sobre las rentas de los bienes del mayorazgo puede también

---

<sup>7</sup> Jean-Pierre Dedieu, "Familles, majorats, réseaux de pouvoir. Estrémadure, XVe-XVIIIe siècle" en Juan Luis Castellano y Jean-Pierre Dedieu (dir.), *Réseaux, familles et pouvoirs dans le monde ibérique à la fin de l'Ancien Régime*, Paris, CNRS Éditions, 1998, p. 111-146. Acerca del mayorazgo, véase también Bartolomé Clavero, *Mayorazgo*, Madrid, Siglo XXI, 1989.

enseñar cómo muchos de los miembros de la familia se encuentran vinculados por intereses compartidos. Sin significar una exagerada fragmentación del patrimonio, pone de manifiesto la auténtica voluntad de los testadores de contraer alianzas provechosas a través de sus hijas.

En este sentido, al ser los mayorazgos el punto de contacto entre los ricos mercaderes bilbaínos y las familias de aristócratas presentes en la Tierra Llana o armadores asentados a la vez en Bilbao y en la Corte, delimitan las fronteras sociales de esta élite, fronteras que no coinciden con los límites políticos de la villa ya que esta red de sociabilidad se extiende a través de los mayorazgos a Portugalete, Tolosa, Plencia y Madrid.

Vemos aquí el papel fundamental desempeñado por el rey y la competencia entre Estados: provocan una homogeneización importante del medio empresarial a la vez que orienta a los mercaderes hacia la promoción social y capta de forma creciente sus energías para las necesidades guerreras.

### **El ascenso social: de la hidalguía a la nobleza titulada**

En la segunda mitad del siglo XVI, en Bilbao, se observa la aparición separada de muchos mayorazgos. Pero a finales del siglo XVII, a través de enlaces familiares, muchos de ellos se han juntado en la misma cabeza<sup>8</sup>. Esta disminución del número va a la par con la acumulación de estos mayorazgos. Este fenómeno tiene varias explicaciones. Por una parte, resulta del peso de la guerra sobre las estructuras familiares bilbaínas volcadas hacia las carreras militares: largas expatriaciones, muertes en el servicio y disminución consiguiente del número de hijos. Pero, por otra parte, tiene que ver con las estrategias de estas familias de reagrupar los mayorazgos para llegar a último peldaño de la jerarquía nobiliaria: la de los títulos. De hecho, hacia finales del siglo XVII, la mayor parte de las familias de mercaderes y armadores que produjeron caballeros de las órdenes en la segunda mitad del siglo XVII llegan a entroncar con marqueses y otros nobles titulados o se apoderan de sus bienes.

### **Permanencia y relevo mercantil**

Aunque los rasgos de comportamiento que acabamos de presentar sean recurrentes, esto no significa que todas las familias estudiadas se conformen con este modelo. Una adopta una trayectoria un tanto distinta. En este apartado, trataremos el caso de los Del Barco. ¿Cuál es la trayectoria de los Del Barco y por qué es parcialmente distinta de la de los demás?

---

<sup>8</sup> En este sentido, observamos un fenómeno similar al descrito por Gregorio Bañales, *Mayorazgos de la villa de Portugalete*, Barakaldo, Ediciones de Librería San Antonio, 1997, p. 13.

A raíz de los problemas evocados en el comercio de Castilla con el resto de Europa a consecuencia de las guerras y la llegada masiva de metales preciosos en los años 1560-1570, la rama de los del Barco vinculada a los Ruiz de Medina del Campo y Nantes modifica sus actividades comerciales. A finales del siglo XVI, problemas relacionales entre estas dos familias empujan a los del Barco a cambiar la geografía de su comercio. Dejan sus actividades de comisión en Nantes y los miembros que habían emigrado a Francia regresan a Bilbao, en particular el primogénito, Ortuño del Barco. Con sus hermanos de Bilbao compra un barco y se vuelcan hacia el comercio andaluz. Su preocupación por controlar todas las fases comerciales (compra, transporte y venta de mercancías) a lo largo de un circuito Nantes-Bilbao-Sevilla-la ciudad de México requiere la presencia de los hermanos e hijo de Ortuño, el personaje principal de la familia, a finales del siglo XVI y principios del XVII, en los distintos puntos de carga y descarga de las mercancías. Esta organización resulta un tanto contradictoria con las estrategias familiares tejidas por las otras familias de mercaderes que densifican su red social en Bilbao.

Dos razones explican esta situación bastante singular. En primer lugar, la larga estancia, de más de 20 años, de Ortuño del Barco en Nantes -estancia combinada con el servicio a la familia Ruiz- volcó totalmente los intereses del vasco hacia ellos. Prueba de ello es el hecho de que se haya casado con la viuda de su antiguo patrón, Julien Ruiz, mucho más mayor que él. A finales del siglo XVI, su crédito parece más importante en Bretaña que en Vizcaya. Cuando regresa a Bilbao, ya es un hombre mayor de más o menos 40 años y, a pesar de dos matrimonios, no tendrá más que un hijo, el cual muere en Indias.

Nuestro segundo punto está conectado con el primero. Por razones que no tengo tiempo de explicar aquí, el vínculo con los Ruiz favoreció el enriquecimiento de Ortuño en Nantes, pero su padre, Bartolomé, quien residió toda su vida en Bilbao, no llegó a ser extremadamente rico, pero sí influyente. Estos dos elementos -la larga residencia del hijo mayor en Bretaña y sus consecuencias sociales, así como el patrimonio bastante modesto del padre en Bilbao- debilitaron la supervivencia de esta rama en el puerto del Nervión. Con lo cual, cuando muere el hijo único de Ortuño del Barco en Indias, a finales de los años 1630, el patrimonio pasa a otra rama de la familia, encargada hasta entonces de administrar los bienes del heredero único. No sólo se queda con el patrimonio de Ortuño y el de su hijo sino que también sigue con la tradición mercantil, comerciando con Francia.

Sin embargo, el personaje central de esta nueva rama, Juan del Barco<sup>9</sup> -el cual muere en 1651- no actúa a semejanza de los de la otra rama. Casa tres

---

<sup>9</sup> Véase anexo.

veces en Bilbao y tiene al menos nueve hijos de sus dos primeros matrimonios. Esta rama y sus aliados controlan el consulado de Bilbao entre finales de los años 1640 hasta los años 1680. Las hijas del primer matrimonio, bien dotadas, casan con hijos de grandes linajes de la Tierra Llana, los unos propietarios de herrerías, los otros diputados generales y caballeros de las órdenes militares. El hijo mayor del segundo matrimonio, dueño de la Casa del Barco casa, por el contrario, con la hija de una familia de comerciantes de hierro de la villa y armadores de renombre de la Tierra Llana.

Mientras que las estrategias de las demás familias de mercaderes aprovechan la atracción del medio guerrero dejando de lado el comercio después de dos generaciones en el comercio, los del Barco siguen con el comercio durante siglo y medio, y logran servir de enlace entre ambas actividades, la mercantil y la de guerra, de forma contemporánea. Durante el siglo XVII, sus principales miembros siguen varias carreras al mismo tiempo: cursan estudios en Salamanca, se alistan como soldados y viajan al extranjero para aprender idiomas y el oficio de mercader. Además, acumulan cargos de distinta índole (política, económica y militar): son fieles del Consulado, regidores, diputados del Señorío pero también capitanes de guerra y caballeros de las órdenes. Aparte de la concentración de aptitudes y cargos militares y comerciales en las mismas personas -lo que contrasta con otras familias que dejan una actividad por la otra-, el proceso de militarización también se nota en la familia del Barco, pues a la siguiente generación, tanto el yerno de Juan II como el de Gabriel consiguen entrar en las órdenes militares.

Al fin y al cabo, lo que parece interesante recalcar aquí es el papel de la guerra en la transformación de las energías comerciales bilbaínas y su captación por el Estado castellano. Esta élite empresarial bilbaína (comercial y militar) -que toma forma durante el siglo XVII- se vuelve un interlocutor privilegiado del Estado castellano en Vizcaya. Es decir de otra manera que es a través de su relación con esta élite que el rey procura uniformar el territorio y construir la nación<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Acerca de cómo el Estado forja la nación, Jean-Pierre Dedieu, "Comment l'Etat forge la nation. L'Espagne du XVIe au début du XIXe siècle », <http://halshs.ccsd.cnrs.fr/docs/00/03/64/98>

## Anexo

### Una familia de mercaderes-guerreros: los del Barco

