

EL CANTABRICO Y EL ESPACIO ECONÓMICO ATLÁNTICO EN EL SIGLO XVI.

Oscar Lucas Villanueva
Universidad de Cantabria

La presente comunicación tiene el objetivo de anticipar el resultado de las investigaciones que hemos llevado a cabo sobre las transacciones comerciales que el reino de Castilla mantuvo con el espacio económico del atlántico septentrional. La base documental surge fundamentalmente del inagotable veneno de la correspondencia de la compañía comercial de Simón Ruiz, actualmente custodiada en el Archivo Histórico Provincial de Valladolid, al que se añaden otras fuentes documentales mucho más modestas relacionadas con las *Cuatro Villas de la Costa*: Santander, San Vicente de la Barquera, Castro Urdiales y, sobre todo, de Laredo¹.

Nuestra primera preocupación surgió ante la necesidad de confirmar precisamente la existencia de tal espacio, diferenciado en sus límites y naturaleza de otros que compartieron la difícil coyuntura del quinientos castellano. Entre los historiadores siempre está presente el riesgo de que una hipótesis atractiva pueda acabar por derrotar el rigor científico, un patrimonio valioso que hemos de vigilar. Esta prevención nos invitó a reflexionar sobre el objeto de estudio: un mercader asentado en el corazón de Castilla La Vieja –nacido en Burgos y que pasó la mayor parte de su vida entre Valladolid y Medina del Campo–; tal circunstancia podría condicionar un ámbito de negocios inclinado hacia la vertiente norte. Por otra parte, la excepcional importancia de los fondos documentales conservados de este personaje, tal vez haya podido sobredimensionar su figura en el seno del mundo mercantil del periodo. Por último, su relación con el comercio atlántico bien pudiera ser explicada por la importancia de sus vínculos familiares en Francia, dado que su hermano Andrés se contaba entre los más conspicuos mercaderes manteses, que es lo mismo que decir de todo el reino de Francia.

¹ Se ha consultado toda la documentación de la segunda mitad del siglo XVI que se ha conservado en el Archivo Histórico Provincial de Cantabria (A.H.P.C) relativa a las Cuatro Villas de la Costa: fundamentalmente protocolos notariales, actas de los regimientos, pragmáticas reales y actas de la propia Junta de las Cuatro Villas de la Mar. Sobre estas véase BARÓ PAZOS, J. *La Junta de las Cuatro Villas de la Costa de la Mar*. Santander, 1999.

Para responder a estas consideraciones previas hemos de empezar por establecer la representatividad del personaje a partir del hecho, reconocido por la historiografía, de que Simón Ruiz tal vez no fuese el mayor mercader de su época, pero sin duda se hallaba entre los más importantes². A ello se une el que su trayectoria empresarial coincide en buena parte con la culminación del ciclo expansivo de la economía española, y en particular de la castellana, siendo el peso económico de la submeseta norte al menos comparable al de la mitad meridional³. Sobre el otro aspecto de la cuestión, la importancia en las redes comerciales de los lazos familiares como recurso para garantizar la solvencia operativa de estas compañías está fuera de duda, lo que no es obstáculo para que las decisiones empresariales estuviesen guiadas fundamentalmente por la perspectiva del beneficio potencial de la operación, sin que los lazos fraternos perturbasen el buen juicio. Esto es especialmente cierto para el caso de Simón Ruiz al que pocas veces he sorprendido en alguna concesión a emociones que no fuesen las derivadas del negocio⁴. Así pues, una vez disipadas las dudas acerca de la pertinencia del marco geográfico de esta hipótesis de trabajo así como de las fuentes documentales quedaba por establecer la naturaleza de las relaciones comerciales.

Dadas las características tanto de la documentación epistolar, fragmentaria, imprecisa, falta de continuidad, como la de los protocolos notariales, igualmente insatisfactorios, pues no todas las operaciones se protocolarizaban, nos decidimos por un análisis estadístico indirecto que si bien no nos ofrece datos cuantitativos definitivos sí que nos permite formar una imagen más o menos nítida de lo que se fraguaba en este espacio.

Castilla padecía una balanza comercial ciertamente negativa para con Europa y por ello no es extraño que predominen pues los importadores y entre ellos Simón Ruiz. Del conjunto de las mercancías consignadas a esta firma que arribaban a los puertos de la *Costa* -pues tal es la denominación que empleaban los corresponsales para referirse a los puertos del Cantábrico para diferenciarlos de los andaluces de San Lúcar y Sevilla- la mayor parte del tráfico era absorbido por el puerto de Bilbao, en menor medida por Laredo y, aún menos, por el de Santander, mientras que el resto del

² Un análisis de los principales contribuyentes de los diezmos de la mar confirma tal aseveración. Vid. Lapeyre, H. *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*. Valladolid, 1981

³ PRIOTTI, J.P., *Bilbao et ses marchands au XVIe siècle*. Presses Universitaires du Septentrion, 2004. Razona la importancia del puerto vizcaíno y señala que la heterogeneidad y la complementariedad de Burgos y de Bilbao constituyen unos de los más importantes pilares de la economía española, p.33.

⁴ Incluso su propio hermano Andrés es el que le reprende por no recibir de Simón un tratamiento más llano en las misivas. A.H.P.V. Secc. S.R. Caja 27.Leg.278

Cantábrico apenas sí recibía ocasionalmente alguna partida. De hecho, la presencia de puertos asturianos en la documentación es muy escasa; en cambio, la de los puertos gallegos es mucho más notable, si bien se relaciona con una navegación de cabotaje, ciertamente importante, que desde el extremo oriental del Cantábrico alcanzaba los puertos de Bayona, Vigo o La Coruña, muchas veces en ruta hacia Portugal, Andalucía o los puertos mediterráneos.

Del conjunto de las importaciones atlánticas para la firma Simón Ruiz, sabemos que las telas ocupaban el lugar más destacado, pudiendo llegar al 80% del valor total de las mercancías importadas, mientras que el porcentaje restante se repartía entre los cereales, el papel, la cera y otras mercancías de menor entidad -en Laredo, por ejemplo y coyunturalmente, encontramos el *cobre campanil*⁵ llegando a representar casi la mitad del valor de todo lo importado procedente de las minas de Hungría-; pero el peso de los tejidos es tal que el propio Simón Ruiz manifiesta su preferencia por este tipo de importaciones, y que cuando participa de otro tipo de importaciones distintas a la de los tejidos lo hace asociado y siempre se trata de operaciones de iniciativa ajena. Perpetuamente receloso de los negocios que desconocía o que consideraba azarosos. De hecho, aún cuando, pasados los años, alcanzase la suficiente preeminencia como para iniciarse en el tráfico financiero y abandonase el intercambio de mercancías, mantendría el tráfico de telas durante bastantes años.

Al analizar el conjunto de las telas importadas se hace evidente el dominio de las lencerías y telas de suertes semejantes (mezclas de lino y cáñamo, etc.) sobre la pañería; en el puerto de Bilbao apenas se desembarcaban otros fardos que no fuesen lienzos. En cambio, en Laredo, los paños llegan al 22'6% debido a que la villa montañesa mantuvo estrechos lazos con el mercado flamenco -mientras las circunstancias así se lo permitieron- especializado en la elaboración de tejidos de lana; en tanto que Bilbao siempre estuvo más ligada a los mercados franceses, más orientados a la industria lencera -especialmente Bretaña y Normandía-.

La propia naturaleza de las técnicas productivas hace que se trate de una producción enormemente heterogénea y de ahí la necesidad de buscar denominaciones que identificasen del modo más preciso posible los distintos tipos y calidades para poder

⁵ Este episodio acaecido entre 1587 y 1588 tiene como protagonistas al portugués Luis Álvarez Caldera, sobrino y factor del importante mercader Rodrigo Álvarez establecido por entonces en Colonia. El cobre descargado en Laredo se vendió en Cantabria, Bilbao y Burgos. A.H.P.V Secc. Simón Ruiz (S.R). Cartas de los años 1587 y 1588. Cajas 114 y 115.

facilitar las transacciones. Lo que tampoco evitaba la sorpresa ocasional y el consiguiente disgusto del receptor de la mercancía.

Sobre el destino de éstas y otras manufacturas es obvio que ni Bilbao⁶ ni por supuesto Laredo representan por sí mismos un mercado de entidad demográfica suficiente para el volumen de tejidos importados. Actuaban pues más como receptores y redistribuidores de esas mercancías para territorios de extensión considerable, piénsese que las mercancías desembarcadas en Bilbao no sólo surtían al norte castellano sino también a la cabecera del valle del Ebro o comerciantes venidos de Cuenca; mientras que la presencia de comerciantes burgaleses, vallisoletanos y aún toledanos está constatada en Laredo.

En nuestro caso y a diferencia de lo que señala Lorenzo Sanz para el caso de las exportaciones de lienzo francés a Indias⁷, la mayor parte de los fardos que arribaban a los puertos cantábricos eran de tejidos de calidad media (angeos, brines, lavales, etc.), en tanto que ralean las más selectas y costosas, las llamadas *telas de cofre*. Parece lógico pensar que dado que la población campesina y los grupos populares urbanos usaban tejidos de gran durabilidad, elaborados en su mayor parte por la industria artesanal local o doméstica, y que las elites, precisamente por su carácter minoritario, tampoco podían sostener una demanda de esta magnitud, el destino último de estos tejidos eran pues las clases medias urbanas, y que éstas fueron las auténticas protagonistas del incremento de la demanda que se vivió en el apogeo económico del quinientos castellano. En Castilla, ya desde principios del XVI, en estos ambientes urbanos se desarrolló el gusto por ciertos tejidos y colores, preferentemente oscuros⁸. De hecho la importancia de la *moda* es tal que los precios finales de los productos textiles acabarán quedando más determinados por el empleo de ciertas tinturas o procesos de tinte que por el empleo de una u otra materia prima o técnica de urdimbre. Definitivamente parece existir una cierta sensibilidad de los mercados urbanos a los cambios en los gustos, y la existencia de un espacio europeo ciertamente homogéneo en el ámbito de la moda y para ciertos grupos sociales. Lo mismo se podría afirmar a propósito de los tejidos para el hogar a los que tanto se alude en la documentación (tapices, mantelerías,...) Todo ello sin que la industria ni el consumidor

⁶ Para el caso de Bilbao, consúltese el recientemente publicado trabajo de Jean-Philippe PRIOTTI. Ob.Cit.

⁷ Lorenzo Sanz, E., *Comercio de España con América en la época de Felipe II*. Vol 1. Valladolid, 1979. pp. 445 y 446.

⁸ Iradiel Murugarren, P., *Evolución de la industria textil castellana en los siglos XIII-XVI. Factores de desarrollo, organización y costes de producción manufacturera en Cuenca*. Salamanca, 1974. p. 120

rural se viesen afectados, menos receptivos sin duda a la mudanza en hábitos y costumbres⁹.

Conviene destacar la escasa importancia que, en términos relativos, tuvo la importación de paños en la documentación manejada, en torno al 22% del conjunto de los géneros -y ello en el mejor de los casos-, y ello contradice la imagen de una industria textil castellana atrasada y falta de competitividad¹⁰. Por lo que parece, Castilla y Aragón, tradicionales focos de producción textil, pudieron dar cierta satisfacción a la creciente demanda interna. La ruptura del tráfico de los vellones hacia la estapla de Brujas favorecería aún más a la industria local que dispuso de materia prima abundante y a precios más bajos para elaborar sus manufacturas. Pocos años más tarde los únicos paños que aparecen citados en los registros testamentarios de Santander son de producción española¹¹. Las condiciones de partida eran buenas (materia prima, tintes, capital,...); pero la pujanza como sabemos resultaría a la postre efímera.

La industria lencera española era al parece prácticamente inexistente como tal; aunque la producción doméstica de lienzos debió de ser significativa en aquellas zonas favorables al cultivo de esta planta. Posiblemente se tratase de una actividad de escaso rendimiento y baja calidad destinada al consumo de los más modestos. No hemos encontrado referencias a los lienzos de Galicia¹², la zona más especializada en este tipo de manufacturas de toda la Península y con la que se mantenían continuas transacciones comerciales.

⁹ Sobre el incipiente desarrollo del consumismo y la importancia de las recién adquiridas funciones sociales “metropolitanas” de las ciudades como las actividades sociales en los salones, los teatros, y el efecto que las mismas generaban en la población urbana véanse los trabajos de HEERS J. “La mode et les marchés de draps de laine. Gênes et la montagne a la fin du Moyen Age” en *Annales ESC*. XXVI (1971), pp. 1093-1117; MARAVALL, J.A. *Estado Moderno y mentalidad social*, 2. Madrid, 1986 (1972), p. 159 y MINCHITON, W. “Tipos y estructura de la demanda (1500-1700)” en Cipolla, C.M. *Historia Económica de Europa*, 2. Barcelona, 1987 (1974)

¹⁰ “La industria textil castellana se caracterizó por su atraso y –lo que es más grave por su inmovilismo, por su incapacidad de adaptación a las nuevas exigencias. Se trata de una actividad de carácter limitado, condicionada por los ciclos agrarios, escasamente competitiva y falta de calidad”. Quien con esta rotundidad se expresa es MARCOS MARTÍN, A. *España en los siglos XVI, XVII y XVIII*. Barcelona, 2000. p. 376. Aunque estamos parcialmente de acuerdo, tal vez sea preciso matizar estas afirmaciones en el sentido de revisar la importancia de la industria textil castellano-aragonesa y su capacidad de producción. RODENAS VILLAR, R. habla de los grandes fabricantes segovianos capaces de concentrar en sus talleres hasta cien trabajadores *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro. EL marcader Juan de Cuellar*. Salamanca, 1990. p.21. HILARIO CASADO considera que la mayor parte de la producción textil lanera flamenca iba a parar a los países anseáticos y que la importación castellana de tejidos suponía el 27’5%, frente al 43’6% de los tejidos de lino. CASADO ALONSO, H. “El comercio internacional castellano en los siglos XV y XVI. *Actas del V centenario del Consulado de Burgos*. Burgos, 1994.

¹¹ Rodríguez Fernández, A., “El comercio de paños y lienzos en Santander en el siglo XVII”. Revista Altamira. Tomo L. Santander 1992-1993. pp 51-66.

¹² BARREIRO MALLÓN, B “Comercio y burguesía mercantil en la costa cantábrica” en LOBO CARRERA, M. et all. (Edit) *El comercio en el Antiguo Régimen*. Las Palmas de G. Canaria, 1995. p.71

Las cartas comerciales nos ponen en contacto con los principales centros de intercambio de la Europa Septentrional. Se ha cuantificado la presencia de las distintas referencias toponímicas a partir de los puertos cantábricos a fin de delimitar no sólo el área de influencia de las relaciones comerciales sino también su intensidad. De la lectura de estos datos parece clara la posición de intermediarios que mantenían los puertos cantábricos entre Castilla y los centros productivos europeos; sin embargo, hay notables diferencias entre Laredo y Bilbao en relación con sus respectivas áreas de abastecimiento: Bilbao, desde posiciones mucho más sólidas que las de los restantes puertos cantábricos y aún peninsulares, aparece prioritariamente vinculado a los puertos galos de Bretaña –especialmente Nantes-, en tanto que Laredo se relaciona sobre todo con Flandes y Normandía. Esta diferencia posiblemente derive del destino de las tradicionales exportaciones laneras fletadas por los *señores de la lana* castellanos que con destino a Flandes se embarcaban en los puertos de Santander y Laredo, trayendo en sus retornos mercancías de esta procedencia. Estas actividades acabarían por generar una estructura comercial que favorecería los tráficós en ambas direcciones, así como la consolidación de una red de sociedades mercantiles *montañesas*, algunas de cierta entidad, que sostendrían los tráficós en ocasiones más allá de lo que las difíciles condiciones sobrevenidas en los años ochenta parecían aconsejar. Hablamos de los Cachupín, los Bárcena, los Bayona y, sobre todos ellos, los de la Maza¹³, que llegaron a asumir operaciones financieras ciertamente importantes.

Con menos intensidad pero no por ello menos interés aparecen los puertos de Londres o los anseáticos de Hamburgo o Danzig. Así como lugares *menores* tales como Freselingas, Audenarde, Courtai, mercados lenceros que también nos informan de las formas de producción, venta y, en su caso, de almacenamiento de las manufacturas desde allí expedidas hacia la Península. Se pueden rastrear en la documentación la existencia de áreas especializadas en la producción textil, constelaciones o nebulosas de talleres, próximas a estos centros urbanos que organizarían el proceso cada uno en su particular *hinterland*.

La homogeneidad de la producción era condición indispensable, pues de otro modo no hubiera sido posible designar bajo una misma denominación a todos los tejidos elaborados en una misma zona. Las economías de espacio generadas eran

¹³ Este mercader asentado en Amberes se asoció al importante mercader, socio de Simón Ruiz, Francisco de la Presa y aparece en la documentación de Laredo relacionado con Juan de Bayona y Francisco Cachupín. Carta de 1-9-1581. A.H.P.V. Secc. S.R. Caja 65. Véase VÁZQUEZ DE PRADA, V. *Lettres marchandés d'Anvers*. Paris, 1960. p.220

implementadas en la “marca de origen” que identificaba a las piezas allí elaboradas, gracias a ésta el comprador ocasional podía conocer el género, la calidad, la anchura y el tipo de urdimbre.

Ya en la Península, destaca la intensidad de los tráficos mercantiles con otros puertos del Cantábrico, lo que se explica tanto por las ventajas que en este periodo presenta el tráfico marítimo sobre el terrestre como por las especiales dificultades del enérgico relieve de la cornisa del norte peninsular. Los protocolos notariales de las *Cuatro Villas* reflejan la presencia cotidiana de los puertos vascos y gallegos, menos de los asturianos y en éstos casi siempre para quejarse de su rapacidad al hacer presa en alguna nave descaminada y los consiguientes pleitos para la restitución de lo desposeído¹⁴. Más allá del reino de Galicia ralean las menciones a Oporto, Aveiro, Lisboa, San Lúcar, Sevilla,... y hacia el Mediterráneo Alicante, Valencia o Barcelona, sin olvidar la Berbería o ya en el océano Atlántico las islas Canarias. Los topónimos dibujan un territorio cuyos límites están marcados por la intensidad de los lazos económicos: la Castilla septentrional, Madrid y el curso alto y medio del río Ebro.

La documentación epistolar nos da noticia de las formas de compra de estas manufacturas que los grandes mercaderes hacían a través de unos factores o delegados establecidos en los principales mercados europeos. Con carácter general –luego matizaremos- hay que señalar que aún se trata de un mercado esencialmente estacional; es decir, el sistema de producción sigue estando sujeto a los ritmos impuestos por las labores agrícolas dado que los talleres estaban ubicados en las zonas rurales, con mano de obra preferentemente campesina.

Los corresponsales se establecen en los centros mercantiles de Amberes, Ruán y Nantes, que concentran la mayor parte de las ofertas de tejidos. Se trata de núcleos urbanos que ocupan una posición de vértice en una composición imaginaria en forma de pirámide que pudiéramos hacer de la organización comercial de las manufacturas textiles de sus respectivas áreas de influencia. Sabemos que por debajo de ellas estaban los distintos centros de menor rango que concentraban a su vez la producción de "células" rurales que organizaban el tejido productivo. Bien es cierto que la importancia e influencia de la ciudad del Escalda sea muy superior, por ejemplo, a la de Ruán; sin embargo, creemos que su posición relativa respecto al mercado era similar, como similar era el funcionamiento de las distintas lonjas.

¹⁴ Carta de Juan de Bayona , 22-12-1577. A.H.P.V. Secc. S.R. Caja 35

Estos mercados centralizaban la venta de las manufacturas, organizadas y distribuidas según tipos y calidades. Aunque las distintas denominaciones de las telas amparasen productos bastante homogéneos (urdimbre, fibras empleadas, proceso de elaboración, etc.) era inevitable cierta variabilidad que, al igual que las distintas formas de pago, daban pie al trato directo entre los contratantes. Las telas no eran subastadas como se ha sugerido¹⁵, sino concertadas en el "patio" de la lonja en presencia de las muestras de los distintos lotes, de la calidad del conjunto respondía el prestigio del vendedor. El fraude o el engaño son excepcionales y cuando aparentemente se produce se deben más a los errores o a alguna circunstancia excepcional que a la intención dolosa.

Decimos que las telas no se vendían por adjudicación al mejor postor con la intermediación de una autoridad o juez; pero ello no impide que se perciba cierto ordenamiento de las transacciones. Los precios no siempre variaban al compás marcado por el libre juego de la oferta y la demanda, sino que aquellos que gozaban de cierto control sobre el mercado imponían umbrales inferiores a los precios. En efecto, los vendedores de la región de producción más copiosa (por ejemplo, La Ferte en la Fosa de Nantes), en ocasiones, ejercían un dominio sobre el resto de los oferentes en la lonja de tal suerte que los precios se regían según su voluntad a despecho de los compradores que podían ver como sus opciones de compra se desvanecían al exceder los precios de los límites impuestos desde Castilla¹⁶. Nunca se trata de circunstancias permanentes pues en un mercado de naturaleza tan inestable es impensable que tales situaciones se extendiesen más allá de una campaña.

De los que intervienen en los tratos conocemos mejor a los comisionistas-compradores o corredores. Tales personajes son aludidos repetidamente en la correspondencia tanto para alabar su pericia en el trato y gran conocimiento de los géneros como para quejarse de su codicia al pretender comisiones más elevadas (solían estar entre el 1 y el 2 %, aunque algunos parecen cobrar el 3%). Estos profesionales eran los encargados de adquirir en las condiciones preestablecidas las mercancías, desplazándose ocasionalmente a los lugares de producción para alcanzar su objetivo. Trabajaban simultáneamente para varios clientes y, por ejemplo, no dejan pasar la ocasión de ofrecerse para ampliar su red de clientes e intervenir en la compra de telas

¹⁵ MOLLAT, M. *Le commerce maritime normand au XVe siècle et dans la première moitié du XVIe siècle. Etude d'histoire économique et sociale*. Paris, 1952. p.237

¹⁶ Carta de Julián Ruiz a Arzniega en 27-4-1575. A.H.P.V. Secc.S.R. Caja 26

para los amigos o socios de Simón Ruiz.

Por encima de ellos estaban los corresponsales, factores normalmente -no lo eran Andrés Ruiz o su hijo Julián, aunque actuaran como tales-, que, además de trasladar a la plaza en cuestión las condiciones de la transacción organizaba los transportes, fletes y, en su caso los seguros, así como las operaciones financieras oportunas para verificar la operación. Además llevaban a cabo operaciones por su cuenta y riesgo, siempre con la previa autorización del gran mercader y beneficiándose de la red comercial que éste ponía a su disposición. En esta especie de relación simbiótica, el factor podía almacenar mercancías que adquiriría en condiciones favorables aunque para ello precisaban de un capital del que no siempre podía disponer, para lo cual requería el de la "casa matriz". Ello le exigía contar con almacenes capaces de satisfacer una demanda que normalmente no acababa en un mercader, aunque fuese éste muy importante. En algún caso eran subordinados de dos o más grandes mercaderes o sociedades simultáneamente como era el caso de Lamberto Lamberti¹⁷, el cual, al servicio como estaba de los Bombisis también ejercía las labores de factor para el mercader medinense.

No eran ajenas estas relaciones al abuso de confianza y al fraude, más aún teniendo en cuenta la distancia que les separaba así como las muchas posibilidades de engaño que se podían presentar. Hemos leído de muchos desencuentros y malentendidos, por otra parte naturales dada la relación epistolar mantenida, pero no conflictos serios con la excepción de una ocasión en la que Simón Ruiz parece sorprender a Julián Ruiz encareciendo artificialmente los precios de las mercancías para engrosar sus comisiones. Se defiende el acusado con el argumento de que la calidad que él consigue es también la más alta. No parece que las cosas fuesen más lejos en este caso¹⁸.

Una práctica común entre los compradores es el *señalamiento*. Aquí, en la Península, sabemos que esta técnica comercial era frecuentemente utilizada en la adquisición de los vellones de merinos para asegurarse el abastecimiento de esta materia prima. Se puede establecer un cierto paralelismo entre las dificultades que encontraban los grandes "señores de la lana" castellanos para dar satisfacción a la demanda del mercado con la exigencia de manufacturas textiles en los mercados

¹⁷ Este activo comisionista aparece mucho en la documentación relacionado con cartas destinadas a los más diversos lugares Lyon, Lisboa, Toledo, Vitoria, Bilbao, Madrid....

¹⁸ Julián era sobrino de Simón Ruiz y durante algunos años se dedicó a exportar mercancías desde Nantes a Lisboa. Este caso aparece en varias cartas dirigidas a Manuel Gómez d'Elvas en Lisboa en el año 1576.

Europeos y los problemas del sistema productivo para atender tales necesidades. Estos compradores se desplazaban hasta villas que eran centro de comarcas productoras y allí escogían el tipo de tela deseado adelantando "algún dinero" que no hemos podido llegar a cuantificar, pero que en cualquier caso "cerraba" el trato. De manera que llegado el tiempo en el que las telas llegaban al mercado, completadas las distintas fases de su elaboración, parte de ellas tenían ya un destino. Otra modalidad observada en la documentación era la interrumpir el *curso* habitual de la manufactura desde su facturación hasta su venta, para ello se hacía que los propios *hacedores* llevaran a la casa del comprador mayorista con una frecuencia semanal el producto de su trabajo. De este modo se controlaba la calidad del trabajo, pudiendo rechazar aquello que no le satisfacía. Ello suponía cierto encarecimiento de las compras, pero reportaba grandes ventajas al garantizar una calidad más homogénea. Una vez reunidos los lotes, el comprador podía organizar él mismo la fase postrera de la manufacturación que consistía fundamentalmente en el blanqueo de las piezas¹⁹.

En efecto, la mayor parte de las telas compradas lo eran en estado previo al tintado. Ya se sabe que en las variadas formas de coloración de las telas se empleaba buena parte de la inversión y que la calidad del tejido estaba normalmente en consonancia con la calidad de las técnicas de coloración de las telas. Castilla gozaba de una merecida fama en este capítulo y tanto sus tintes como mordientes fueron objeto de exportación, tanto más cuando la Península se convirtiese en la receptora de los tintes coloniales. Por ello las telas se adquirían siempre en crudo o en blanco para que luego se completasen aquí las últimas fases del proceso.

Mercados como el de Amberes, bien organizados e insertos en amplios circuitos comerciales, tenían garantizado el suministro de una gran variedad de mercancías. No era lo habitual. En los mercados de menor entidad y alcance como Ruán, se percibe una mayor especialización, por lo que ciertos géneros no se negociaban. Los correspondientes advierten de estas carencias, para a renglón seguido apresurarse a garantizar el cumplimiento del encargo, proveyéndose allí donde fuese necesario.

Nos es más difusa la imagen de los comerciantes locales. Sabemos de la existencia de un grupo más o menos "estable" en lonja, almacenistas, que garantizaban la continuidad de los tratos a lo largo del año. Parece que algunos tenían cierto grado de especialización en ciertos tejidos -tapices y lencerías de lujo, tal vez por la mayor

¹⁹ Antonio de Quintanadueñas desde Ruán escribe a Simón Ruiz. Carta de 5-9-1564. A.H.P.V. Secc. S.R. Caja 2

dificultad para dar salida a estos productos, compensada eso sí con el mayor valor añadido de los mismos-. Luego estaban los que acudían cada campaña con sus telas, procedentes de las áreas de producción más importantes. Les sabemos controlando la mayor parte de las manufacturas negociadas en la plaza, pues de su llegada dependía en buena medida el nivel de los precios en la lonja. Como grupo organizado podían presionar para imponer las condiciones de pago que les resultasen más rentables, difiriendo la amortización de sus créditos a las ferias de pagos en situaciones de largueza; pero también ellos dependían de estos grandes mercados urbanos no solo para vender sus mercancías sino también a la hora de negociar sus propias letras.

La evolución del mercado se hallaba determinada por unas relaciones de oferta y demanda pocas veces equilibradas y siempre bastante complejas; aunque es evidente que existe interdependencia entre ambas, no lo es menos que también están sujetas a ciertos condicionantes propios que les impiden ser flexibles a los cambios que se producen en uno u otro platillo de la balanza. Y ello sin contar con las contingencias bélicas, climáticas o epidémicas capaces de desbaratar la más firmemente fundada de las relaciones comerciales. Una de las consecuencias inmediatas de los frecuentes desencuentros entre la oferta y la demanda es una fuerte oscilación de precios que al no responder a situaciones siempre previsibles causa auténticos quebraderos de cabeza a los compradores. Esta inestabilidad, propia de un mercado todavía inmaduro es una preocupación constante para todos, y algo contra lo que se desarrollan estrategias que se encuentran en el origen de las nuevas relaciones comerciales emergentes. Las cartas dejan fuera de duda la enorme importancia de los comerciantes españoles –castellanos y catalano-aragoneses-en las lonjas de Ruán, Amberes o Nantes, y de cómo sus demandas hacían variar los precios como ninguna otra *nación*²⁰.

Al observar la distribución temporal de las compras se comprueba que en mayor o menor medida las compras se realizaban con cierto grado de continuidad a lo largo de todo el año, lo que nos lleva a pensar que aquellas ferias de origen medieval que, con carácter temporal y periodicidad regular, habían caracterizado las tradicionales formas de intercambio internacional; ahora habían dejado de satisfacer adecuadamente las necesidades del mercado. Su decadencia era irreversible.

Es también notoria la presencia habitual en la documentación de referencias a

²⁰ Los embarques de telas para Sevilla a veces eran enormes. Hay que tener presente que estas naos podían cargar simultáneamente para Laredo, Lisboa y Sevilla. Carta de 9-3-1587 desde Amberes. A.H.P.V. Secc. Simón Ruiz

ciertos factores – relacionados normalmente con la producción - que indican que tales intercambios mantienen tendencias a regirse por ritmos que bien podríamos calificar de estacionales (aunque las delimitaciones temporales son siempre bastante imprecisas y hasta contradictorias). Cada manufactura, dependiendo de las características técnicas de su elaboración, tenía su propio periodo de *sazón*, en el que una mayor oferta ofrecía mejores condiciones para su adquisición. Vemos, por ejemplo, como los meses primaverales son los que habitualmente concentran mayor número de compras, que culminan en el mes de junio. A lo largo del verano la actividad decrece, hasta prácticamente paralizarse en el mes de agosto, cuando parece que los productores "*hacen el agosto*" (sic). Se reanudan las compras, aunque a menor ritmo, a partir de septiembre hasta reducirse a mínimos anuales durante los meses de invierno. La oferta de telas depende inicialmente de la capacidad productiva de los artesanos o talleres. En condiciones normales y dado que en estas regiones parece dominar el *verlagssystem* es el invierno el periodo dedicado a la confección, cuando las tareas en el campo exigen una menor dedicación. Allá por el mes de abril, cuando comienza la primavera, - "de Pascua en adelante" - los compradores advierten de la pronta llegada a las distintas lonjas de Amberes, Ruán o Nantes de los brines, melinges, lavales, y demás suerte de tejidos de lino. El mes de junio se considera el de mayor vitalidad en las compraventas, y cuando se retrasan más allá, las cartas nos trasladan la inquietud de los corredores ante la previsible alza de precios y el menor volumen de negocios lo que va en detrimento de sus comisiones. No todas las manufacturas se llevan a la venta en las mismas fechas, como ocurre con las tapicerías que son negociadas durante los meses de invierno es debido a la complejidad de su elaboración. De cualquier moda su repercusión en el mercado es muy inferior al volumen de negocio generado por las lencerías²¹.

Pero para desgracia de unos o de otros - obviamente casi nunca coinciden los pesares en el mundo de los negocios -, diversos factores como las súbitas alzas de la demanda, guerras, inviernos fríos y un largo etcétera de contingencias varias podían alterar los las previsiones de tal modo que se hizo preciso recurrir a prácticas que aminorasen los perjuicios causados por los imprevistos. Como primera medida los compradores recurren al acopio de mercancías en épocas de precios "razonables",

²¹ Los testimonios en este sentido son numerosos. Destacan los de Julián Ruiz por expresar más habitualmente sus opiniones sobre las formas de compra. Cartas desde Nantes de 1575. A.H.P.V. Secc. Simón Ruiz. Caja 26

almacenándolas en sus bodegas o *torres* a la espera de que éstas se reclamasen desde la Península. Ello suponía una importante inmovilización de capital que pocos podían asumir, por lo que desde los distintos mercados, los corresponsales coinciden en solicitar de Simón Ruiz que éste les ordene adquirir la mercancía con tiempo suficiente para poder conseguir las mejores telas a los precios más aventados. El medinense sabía corresponder a tanta insistencia con iguales dosis de empeño a la hora de hacer caso omiso de tales sugerencias; prefería atender a la demanda castellana conforme ésta se producía, reduciendo en lo posible el capital inmovilizado y los riesgos que ello conllevaba.

Otra posibilidad bien documentada en Nantes para alcanzar acuerdos más ventajosos es la comunicación directa cuando no el desplazamiento personal del corresponsal comprador, forzado por la necesidad de atender algún encargo de urgencia a las villas capitales comarcales de las distintas regiones productivas (Pontivy, Laval, La Ferte,...)

Por último, como presupuesto y corolario a lo dicho, hay que señalar que las tres plazas comerciales analizadas (Amberes, Nantes y Ruán), y de ellas sobre todo las dos primeras, muestran en este periodo un importante desarrollo en las técnicas comerciales lo que no deja de ser sino corroborado por los datos manejados. Es claro que en ellas la continuidad en el mercado se comienza a sobreponer a la estacionalidad tradicionalmente impuesta por los ritmos agrarios, y es precisamente esta relativa independencia la que pone de manifiesto la indudable "modernidad" de los hábitos comerciales que allí se practicaban.

La demanda tampoco se comporta de modo regular y son muchas las circunstancias que afectan a su evolución y desarrollo. Hay que considerar que desde que el comerciante local da aviso para la adquisición de tal o cual manufactura transcurre a veces un largo tiempo de espera hasta que su demanda es definitivamente satisfecha; ello podía suponer que las necesidades del mercado cambiasen y diesen al traste con las perspectivas de beneficios. Las oficinas de Simón Ruiz en Medina del Campo o Madrid recogían y registraban las solicitudes de los corresponsales repartidos en los distintos mercados peninsulares (Córdoba, Sevilla, Burgos, Toledo,...), para trasladarlas a los mercados europeos. Por ejemplo, en condiciones normales, un encargo de lienzos de Flandes fechado en Córdoba el 16 de febrero había de llegar a las oficinas de Simón Ruiz en Medina o Madrid, si era atendido por su subordinado López de Arziniega, desde donde se daba aviso al corresponsal en el mercado donde se habían de

comprar las telas. Encontrar las más adecuadas - si es que las había -, aderezarlas y en su casa blanquearlas o tintarlas, encontrar transporte adecuado..., sabemos que en octubre se embarcaban dichas telas en Calais y el 11 de diciembre, finalmente, es la fecha en que se da aviso del desembarco en San Lúcar. Inútilmente se quejan los cordobeses de las demoras y las oportunidades de ventas perdidas. Pero había que reconocer que las operaciones dependen de una infinitud de factores imposibles de controlar²².

El que asistamos al declinar de las ferias castellanas no impide que todavía mantuvieran un fuerte atractivo para el comercio de mercancías. Apremia el mercader medinense cuando se acercan la convocatoria ferial, se reclama al corresponsal máxima celeridad en los tratos de las partidas y éste se ve impelido a negociar a la baja, a recurrir a los pagos al contado, a lotes mayores o se contenta con telas de calidad dudosa.

Los corresponsales, bien por participar en el negocio bien por trabajar a comisión, siempre muestran el máximo interés en mover el ánimo de los compradores castellanos hacia la adquisición de telas, por lo que son abundantes las referencias a aquellas circunstancias favorables a las compras:

-La inseguridad en los tipos de cambio es causa de que el dinero remansado en la plaza no encuentre un destino cierto; el acopio de telas era una buena alternativa a la espera de tiempos más ciertos.

-Los periodos feriales, como se sabe, quedan francos de derechos los que reduce los costes.

-Las épocas de *estrechez* hacen que el dinero sea más valorado y para aquellos que dispongan de liquidez se presentan buenas ocasiones para la compra. Las situaciones de *largueza* favorecen al conjunto de los compradores.

-Las distintas manufacturas al entrar en “sazón” presentan los precios más bajos.

Al contrario, cuando la realidad se torna negativa también se informa a Medina de las nuevas circunstancias, aunque sin tanto entusiasmo:

- La conflictividad bélica, tanto la provocada por la rebelión en los Países Bajos, como las llamadas *Guerras de religión* en el reino de Francia constituyen la dificultad más grave para el desarrollo comercial: la propia inseguridad hacia difícil el

²² Cartas de Francisco Sánchez desde Córdoba de 1586. A.H.P.V. Secc. Simón Ruiz.

transporte de las manufacturas tanto por mar como por tierra; encarecía los fletes y seguros, cuando no afectaba a los propios productores. Se buscaban soluciones como la de desplazar las mercancías hacia lugares de embarque más seguros o se utilizaban rutas alternativas. Así las acciones de guerra cuando no los de simple piratería llegaron a hacer imposible el tránsito por el Canal de la Mancha por lo que las telas adquiridas en Amberes hubieron de optar por el transporte por tierra, vía Orleáns, hasta Nantes donde embarcaban para la Península. Cuando esta alternativa quedaba también obstaculizada, como con ocasión de la llamada “Guerra de los tres Enriques” (1585-1589), no queda otra posibilidad que la de desviar las mercancías hacia Hamburgo, desde donde podían partir algunos transportes bajo la protección de la flota de Lisboa y Sevilla, que, ya sin aventurarse por el paso de Calais, buscaban la derrota meridional hacia España pasando por detrás de Inglaterra.

En ocasiones, sin aclararnos el origen del problema, se informa de la poca oferta de telas que acuden a los mercados. La presión de la demanda y la falta de capacidad de adaptación del sistema productivo a las necesidades de la demanda son tales que los efectos de una compra masiva se arrastran durante la campaña siguiente. Cuando ocasionalmente la demanda se concentraba en la lonja debido a la súbita llegada de los barcos procedentes de la Península, los precios se disparaban y los tratos se dificultaban. Esta circunstancia se solía dar en los meses estivales, sobre todo en agosto cuando pocos eran los productos que se exponían en las lonjas.

Las compensaciones financieras de los intercambios

Sabido es que la balanza comercial española en este periodo era claramente deficitaria. El conjunto de las exportaciones, aún en sus mejores años, a penas sí podía compensar el volumen de las importaciones. De hecho, Simón Ruiz había renunciado a la venta de mercaderías en el exterior asumiendo otras iniciativas; tal vez por que los principales productos exportables realmente rentables estuviesen ya en manos de grandes mercaderes que además ejercían una suerte de monopolio difícil de romper, tal vez por que encontrase un medio bastante más rentable y que se evidenció a la larga más seguro, el de los *rescueros* o compensaciones financieras.

Hay que tener en cuenta que para la segunda mitad del siglo XVI la eficiencia de los distintos instrumentos de crédito empleados era ciertamente notable: el uso

generalizado de la letra de cambio, el endoso, la doble contabilidad financiera, el *clearing*, tampoco resulta infrecuente el uso en la documentación de la *ricorsa*... Se trata en definitiva de un rico panorama de intercambios financieros en el que intervienen elementos procedentes de la larga tradición italiana, de origen medieval, en técnicas e instrumentos mercantiles, así como el sistema flamenco de las ferias de pagos, que sirviesen para dar respuesta a las novedades impuestas por el mercado²³.

A través del estudio de la correspondencia comercial que el mercader medinense mantuvo con sus corresponsales en las distintas plazas europeas hemos tratado de desentrañar la mecánica de los intercambios. Una compleja red tejida sobre los nodos que constituyen los centros financieros de Lyon, Amberes, Medina del Campo, Lisboa²⁴, Sevilla, etc. y que se extiende en sus extremos desde el Báltico hasta el Mediterráneo. Los beneficios obtenidos con la venta de los productos importados eran dirigidos en forma de créditos allí donde el beneficio fuese mayor.

Una situación preside este tráfico: la balanza comercial europea era positiva para con España. Esta circunstancia, digamos estructural, hace que en general desde Europa se afanasen en buscar tomadores de créditos para las ferias castellanas y así hacerse regresar los dineros que allí tenían. De tal suerte que se establece un equilibrio, una relación simbiótica en la que se conjugan las necesidades de unos y de otros. Las ferias de Lyon y Besançon, vértices del sistema y controladas por los banqueros italianos, cierran el circuito pues hacia ellas se dirigen tanto los mercaderes franceses, como los flamencos o castellanos; unos y otros buscando el máximo beneficio en el juego de los cambios.

Desde principios del siglo XVI, al amparo del creciente desarrollo de la economía castellana, las ferias comerciales se habían transformado en activos centros de intercambio financiero. Eran las llamadas *ferias generales de pagos*, donde las cédulas, letras de cambio, asientos y demás instrumentos financieros circularían con gran fluidez. Sin embargo, para la segunda mitad del siglo, la situación estaba lejos de la pujanza inicial: de las antiguas ferias internacionales de Medina del Rioseco, Villalón y Medina del Campo, tan solo esta última quedaba como tal, absorbiendo por completo el tráfico financiero castellano, y aún ésta ya aquejada de numerosos achaques, y entre ellos no eran los menos dolorosos los causados por la propia Corona. La situación no

²³ Véase el trabajo de CASADO ALONSO, H., "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI". Actas del V centenario del Consulado de Burgos, 1994. pp. 181-187.

²⁴ Para las relaciones epistolares con Portugal véase GENTIL DA SILVA, J. *Marchandises et finances*. Paris, 1959.

era mucho mejor para las ferias europeas: Amberes andaba ya seriamente quebrantada por las consecuencias del conflicto hispano-flamenco; para Lyon también había pasado su edad dorada, pese a los intentos de recomponer su antiguo prestigio. Parece que el sistema ferial, de tan larga tradición, estaba iniciando su ocaso. La correspondencia se muestra discreta sobre estos problemas al menos hasta el último cuarto de siglo. A partir de 1573, las quejas menudean, y lo que hasta entonces se consideraban contingencias “normales” pasa a ser considerado como motivo de seria preocupación. El Decreto de bancarrota de 1575, no hace sino confirmar tal estado de ánimo.

En efecto, el mecanismo de las ferias castellanas, piedra angular del sistema financiero Medina-Amberes-Lyon, descansaba sobre bases frágiles, dado que las deudas de la Corona, por su volumen, condicionaban negativamente el desarrollo de los negocios. En los episodios de dificultades, cada vez más frecuentes, el Rey se veía obligado a retrasar las fechas de pagos, a pesar de que ello supusiese la asunción de cuantiosos intereses en beneficio de sus acreedores²⁵. Estas prórrogas de pagos se convertirán en algo frecuente, ya a partir de 1563, y ello iba en detrimento de la confianza de los mercaderes en el sistema ferial. El “circuito eléctrico” del que habla Braudel se rompe y el sistema se descoyunta²⁶. Vemos en la documentación cómo, sin renunciar a los pagos en feria, se utilizaba una modalidad de letra de cambio que ellos denominan *al uso*, consistente en el pago a una fecha determinada, que solía ser a dos meses de su libranza, relegando la modalidad de vencimiento en los días de pagos.

En la documentación se observa un desarrollo creciente de estas actividades en detrimento de los tráficos más tradicionales. Pese a lo cual, los mercaderes dicen defenderse mejor con el comercio de telas que con la especulación, y preferir las compensaciones o *rescueros* en mercancías a las siempre complejas combinaciones crediticias. Posiblemente esta pose tenga que ver con la percepción que se tenía del cambio como actividad moralmente sospechosa; pero en este juego, consciente o inconscientemente, también se estaban situando en posiciones más frágiles ante las recesiones del mercado financiero. A lo largo de las lecturas de esta correspondencia podemos comprobar el permanente temor a los *alzamientos*, sobre todo porque

²⁵ Vid. RUÍZ MARTÍN, F., *Lettres marchantes echangées entre Florence et Medina del Campo*. Paris, 1965 (Ed. Española, Barcelona, 1990)

²⁶ Veáse BRAUDEL, F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe*. Vol.2, Paris, 1979. (Ed. Española, Madrid, 1984), p. 106 y ss. Para el caso de las ferias de Medina del Campo véanse los trabajos de RUIZ MARTÍN, F y ABED AL-HUSSEIN, F.H. en LORENZO SANZ, E. *Coor. Historia de Medina del Campo*, II Valladolid, 1986.

generaban una suerte de “efecto dominó” cuyas consecuencias eran siempre difíciles de prever.

En cualquier caso, el traslado de fondos entre plazas, a veces muy distantes, presentaban grandes dificultades y riesgos (prohibiciones de saca, riesgos de transporte, etc.) El uso de las letras de cambio entre plazas que negociaban en distintas monedas implicaba necesariamente un cambio, el denominado *cambio real*, que es el que más nos interesa. En las cartas abundan referencias a las cotizaciones de las distintas monedas y plazas. Se comprende que tal información resultase de enorme importancia, pues de ella dependía el cálculo de compras y el valor de la contrapartidas en otras monedas, así como la orientación y, por así decirlo, la “política” de inversiones de unas u otras letras sobre tal o cual plaza.

La tasa de cambio dependía sobre todo del número de créditos que estuviesen reconocidos en el lugar de pago y que, en virtud de las letras, traspasaba al tenedor en la plaza que fuese. La cotización era sobre todo una cuestión de oferta-demanda entre las plazas correspondientes, y no atendía tanto a la circulación general. Se establecía en función de las relaciones bilaterales, de modo que una misma plaza podía tener distintos tipos de cambios según con qué plazas.

Para establecer la tasa de cambio se actuaba de dos maneras diferentes según se tratase del llamado *cambio cierto* o el *cambio incierto*²⁷. El empleo de uno u otro dependía sobre todo de la importancia de la moneda en cuestión en la plaza. Por ejemplo, en Lyon se solía dar el cambio cierto para Castilla, mientras que, a la inversa, se establecía el cambio incierto para Lyon, siendo en ambos casos la moneda dominante el ducado. Para el buen funcionamiento del mercado y del circuito monetario era preciso que el cambio de la plaza cierta fuese más elevado que el de la plaza incierta. Para toda plaza de cambio cierto, la largueza se traducían en una bajada de la tasa de cambio, y la *estrechez* en un alza. En el caso contrario, la situación se invertía. El cambio incierto, el valorado en moneda local, tiende a ser más fluctuante –de ahí precisamente su “incertidumbre”– y por ello era más bajo que el de las plazas con cambio cierto. Un ejemplo, de esta relación se daba cuando a Castilla llegan las remesas de ultramar y la plaza de Medina se “alarga”, los dadores buscan tratos sobre plazas estrechas, como podía ser Amberes tras el pago de unos asientos. A la inversa, cuando hay *estrechez* en Castilla –pago de soldadas, asientos, etc.– se genera un clima más tenso para los

²⁷ Para esta cuestión véase el trabajo de LAPEYRE, H., *Une famille de marchands: les Ruiz*. París, 1955. pp. 68 y ss.

negocios: hay pocos dadores y los que hay piden altos precios para asumir las operaciones para otras plazas.

El arte financiero consistía en conocer los mecanismos de oscilación y, según las variaciones de los mercados de las distintas plazas, remitir allá o acullá las letras de cambio.

Estas cotizaciones sólo se podían mover dentro de ciertos límites, pues las monedas también tenían un valor intrínseco en oro o plata. El valor de una moneda se establecía por su relación con otras monedas, pero al variar los cambios, en ocasiones resultaba más ventajoso transferir el numerario de un país a otro que el hacer uso de la letra de cambio. La exportación ilegal de moneda traería más de un disgusto a Simón Ruiz.

Normalmente, aquellos que envían créditos al exterior quieren recibir pronto el reembolso de sus haberes, mientras que aquellos que compraban en el exterior preferían que sus corresponsales negociasen los pagos a través de operaciones con otras plazas, utilizando para ello a los que andaban por la feria buscando a quien ofrecer su crédito y convertirse en dadores de letras. Entonces, como ahora, era esencial que el dinero jamás estuviese parado o “en caja”, como acostumbra a denominar la correspondencia. Cuando se preveía la llegada de una importante cantidad de numerario siempre era preferible espaciarla o demorarla, agotado al máximo la flexibilidad del mercado.

Como conclusión señalaremos que hemos de reconocer que por distintas razones la historiografía de este periodo no ha prestado suficiente atención a la economía del norte peninsular. El tráfico colonial, las idas y venidas, Sevilla y las remesas de metales preciosos procedentes de América, la incontinencia de los Austrias mayores, etc. parecían asfixiar los logros de esta área a la que se relegaba a un papel ciertamente subsidiario; sin embargo, en los últimos años, distintos trabajos e iniciativas colectivas de investigadores parecen poner en cuestión tales convenciones, poniendo en valor el papel jugado por Castilla la Vieja y su proyección hacia el Septentrión a través de los puertos cantábricos. Inopinadamente mi trabajo se integra en esta corriente llamémosle vindicativa no sólo de la importancia del área sino de una modernidad malograda por la crisis del seiscientos.

Braudel empleó una imagen magistral para caracterizar la naturaleza de las relaciones económicas, habló de los “circuitos eléctricos” que sólo funcionan cuando están cerrados. Los flujos necesitan de los *rescuientos*, como se dice en la documentación; es decir, compensaciones que alimenten el circuito para que este

funcione y sirva a las necesidades de los hombres. Cuando, como en este periodo, ciertos conductores o nodos dejen de cumplir su función y entorpezcan la fluidez del intercambio, como le ocurre al sistema ferial, inexorablemente serán sustituidos por otros que adecuen mejor a la nueva realidad. En la documentación se percibe el albor de estos nuevos sistemas de intercambios, cambios cualitativos de los que participan y no siempre inconscientemente los protagonistas de nuestras investigaciones. Al estudiar los intercambios que organizaba el mercader Simón Ruiz pudimos analizar sus importaciones a las que progresivamente se unen sus actividades financieras. Precisamente esa faceta suya, sin duda común a la de otros mercaderes castellanos, es la que nos ha permitido vislumbrar el funcionamiento del circuito y confirmar la existencia de una célula económica dinámica, cerrada y permeable a la vez, cuyos límites están marcados por los centros de producción, comercialización, transporte y financiación, que se extiende en el ámbito geográfico del Atlántico septentrional.