



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

UNIVERSIDADE DOS AÇORES

UNIVERSIDADE DA MADEIRA

Escuela de doctorado ULPGC / Programa de doctorado:

Islas Atlánticas: Historia, Patrimonio y Marco Jurídico Institucional

TESIS DOCTORAL

TÍTULO:

**ACTIVIDAD EMPRESARIAL VASCA EN EL ATLÁNTICO EN EL S. XVI:
MARTÍN LÓPEZ DE ISASI (1525-1597), EMPRESARIO VASCO MODERNO
(ACTIVIDADES, MERCADOS Y SISTEMAS DE CONTROL EMPRESARIAL)**

DIRECTORES:

DRA. DÑA. MONTSERRAT GARATE OJANGUREN

DR. D. SANTIAGO DE LUXAN MELÉNDEZ

AUTOR:

ANGEL Mª GARMENDIA ALDASORO

Las Palmas de Gran Canaria, a 3 de Junio de 2019

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	5
2	Objetivos propuestos e hipótesis de trabajo.....	9
2.1	Objetivos.....	9
2.2	Hipótesis de trabajo.....	10
3	METODOLOGÍA.....	11
4	ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	16
4.1	Revisión de las metodologías empleadas en trabajos previos	16
4.2	Interés de los vascos en la pesca de la ballena en Terranova, su explotación comercial y organización empresarial.....	18
4.3	Algunas conclusiones.....	24
5	HISTORIA DE LA EMPRESA	26
5.1	TEORÍAS SOBRE LA EMPRESA: Desde la neoclásica, hasta la empresa como sujeto de recursos, capacidades y conocimiento.....	26
5.2	HISTORIA DE LA EMPRESA COMERCIAL.....	32
5.2.1	Evolución de los aspectos jurídicos de la empresa	33
5.2.2	Cambios en las empresas manufactureras y comerciales hasta la edad moderna y su situación en el siglo XVI.....	35
6	HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS.....	44
6.1	Teorías sobre los Empresarios.....	44
6.2	Características del empresario	53

7	EL ESCENARIO DE LAS ACTIVIDADES DE MARTÍN LÓPEZ DE ISASI: ENTRE EUROPA Y AMÉRICA, UNA MIRADA AL ENTORNO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LA EUROPA DEL SIGLO XVI.....	56
7.1	Aspectos Sociales.....	56
7.2	Aspectos Económicos	62
7.3	Nacimiento del capitalismo.....	70
7.3.1	Conceptos empresariales aclaratorios	71
7.3.2	Organizaciones empresariales: Sociedades, Compañías, Bolsas y Ferias.....	73
7.4	Situación y desarrollo contable en la europa del S. XVI.....	77
8	MARTÍN LÓPEZ DE ISASI: Ejemplo de un empresario del S. XVI.....	88
8.1	PRODUCCIÓN.....	88
8.1.1	Intervención en la producción	88
8.2	COMERCIALIZACIÓN.....	108
8.2.1	Mercados: País Vasco, Sevilla, Indias y Norte de Europa.....	109
8.2.2	Exportación y doble círculo atlántico.....	118
8.2.3	Factores	121
8.2.4	Comercialización de diversos tipos de productos	123
8.3	MODERNOS MÉTODOS DE GESTIÓN	145
8.3.1	La actuación de Isasi en el campo financiero: de inversor por cuenta ajena a arrendatario de impuestos.....	148
8.3.1.1	Instrumentos Financieros.....	148
8.3.1.2	Arrendamiento de Tributos.....	152
8.3.1.3	Seguros	156
8.3.1.4	La expansión de los negocios a través de Factores y Administradores en distintas plazas	161
8.3.1.5	Poderes notariales y Pleitos	164
8.3.2	Los contratos como manifestación de la diversidad de operaciones.....	170

8.3.3	Contabilidad	173
8.3.4	Escuela de negocios	176
9	ESTUDIO DE LA EMPRESA.....	178
9.1	Tipos de negocio a los que se dedicaba López de Isasi y formas de abordarlos.....	178
9.2	Aspectos organizativos	179
9.2.1	Forma empresarial: Compañías.....	179
9.2.2	Actividades de Isasi a través de sus empresas: produce, compra y vende	185
9.2.2.1	Actividad propiamente de las compañías de Isasi	188
9.2.2.2	Actividades que ejerció preferentemente en solitario.....	192
9.2.3	Estrategia empresarial	196
9.2.3.1	Elección de un sistema de producción factible: Verlagssystem.....	206
9.2.3.2	Integración Vertical de la empresa.....	209
9.2.3.3	Alquiler de Activos	211
9.2.3.4	Reinversión - Diversificación.....	212
9.2.3.5	Flexibilidad.....	214
9.2.3.6	Mentalidad de Marketing.....	217
9.2.4	Capital de las empresas	218
9.2.5	Reconstrucción de un posible Balance Contable en función de los conceptos contables utilizados en las empresas de Martín López de Isasi	223

10	COMPARATIVA ENTRE CUATRO GRANDES EMPRESARIOS MODERNOS: DATINI, FUGGER, RUIZ E ISASI	249
10.1	Análisis comparativo: Familia	251
10.2	Análisis comparativo: Actividades	256
10.3	Análisis comparativo: Correspondencia	264
10.4	Análisis comparativo: Cargos	265
10.5	Análisis comparativo: Casa familiar, Obras benéficas	269
10.6	Análisis comparativo: Organización empresarial	277
10.7	Análisis comparativo: Contabilidad.....	280
11	CONCLUSIONES	286
12	ANEXO.....	294
13	TABLA DE ILUSTRACIONES	339
14	BIBLIOGRAFIA	341

1 INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación que se presenta se incluye dentro del campo de la Historia de la Contabilidad que de acuerdo con Previts, Parker y Coffman, miembros de la *American Accounting Association* y citados a su vez por Esteban Hernández Esteve¹, se entiende como: “el estudio de la evolución en el pensamiento contable, en sus prácticas, uso y ejercicio y de las instituciones que se han creado en respuesta a los cambios del ambiente y de las necesidades sociales”.

Para poder situar correctamente el estudio dentro de su contexto temporal, Esteban Hernández Esteve² en su artículo sobre investigación en Historia empresarial señala que “es necesario, tanto que los economistas tengan amplios conocimientos de historia, como que los historiadores tengan amplios conocimientos de organización empresarial” y para ello, como señala en su discurso³ de toma de posesión como académico numerario de la Real Academia de Doctores de España:

“la función de la contabilidad consiste en medir, registrar, controlar e informar sobre las actividades económicas, por ello constituye una vía privilegiada de aproximación a la investigación histórica, mediante el análisis de libros, documentos, normas y tratados contables. Existen en todo el mundo, viejos libros contables cubiertos de polvo e inexplorados, esperando la llegada de un historiador de la contabilidad, ya que la mayoría de historiadores de la economía no están familiarizados con las técnicas contables, por lo que no han podido beneficiarse de la valiosa información que contienen y que pueden dar luz, no sólo sobre aspectos económicos sino también políticos, militares, sociales, religiosos o culturales que pueden ser de interés”.

Roy Church en su libro *Historia de la Empresa: contenido y estrategia* afirma⁴ que “los científicos sociales se interesan sobre todo por los negocios recientes, sólo los especialistas en contabilidad parecen interesados en los tiempos antiguos” y posteriormente⁵ que “la teoría económica neoclásica supone una racionalidad en la distribución de recursos, pero esto no siempre es así, ya que hay objetivos particulares”, y según Donald Coleman⁶: “estamos en deuda con los historiadores de empresa por ayudarnos a entender, cómo y por qué se toman las decisiones”. En esta misma línea, Jesús M^a Valdaliso y Santiago López afirman⁷ que “la empresa modélica no existe, son situaciones concretas, en lugares y fechas concretos, por lo que la Historia de la Empresa resulta imprescindible para entender los cambios económicos y sociales, al igual que la Historia de los Empresarios, puesto

¹ HERNANDEZ ESTEVE (1996), p.65 / PREVITS, PARKER Y COFFMAN (1986)

² HERNANDEZ ESTEVE (1995).

³ HERNANDEZ ESTEVE (2010).

⁴ CHURCH (1994), p. 255.

⁵ CHURCH (1994), pp. 258-259.

⁶ COLEMAN (1973), p.98.

⁷ VALDALISO- LÓPEZ (2000), pp. 3-4.

que son el motor del cambio”. Así lo entendió en su día el economista austriaco Joseph Schumpeter⁸ cuando afirmaba que “el empresario es el catalizador del cambio económico, es un innovador que crea las nuevas condiciones para que se dé el cambio”.

Hernández Esteve distingue varias áreas o campos de investigación en el estudio de la Historia de la Contabilidad⁹, en función del tipo de fuentes y en función del sujeto que desarrolla la actividad contable. Siguiendo el primer criterio clasificatorio determina fundamentalmente tres campos de estudio:

- 1.- El dedicado al estudio de los documentos contables, libros de cuentas, testamentos, inventarios de bienes, anotaciones contables de cualquier clase, informes de auditoría, etc.
- 2.- El que analiza los tratados y textos sobre contabilidad, así como escritos, noticias y comentarios sobre la contabilidad y sobre la forma de llevar las cuentas.
- 3.- El que trata de las normas y textos reguladores de la actividad contable, así como de las sentencias de pleitos y demás consideraciones legales surgidas en el desarrollo de esta actividad y en la aplicación de las normas.

Cada una de estas áreas origina un tipo de investigación histórico contable¹⁰, una investigación empírica, en el primer caso, aunque es preciso advertir que todas las investigaciones históricas son empíricas, dado que se ocupan del estudio de experiencias determinadas e irrepetibles.

Sin embargo, este tipo de investigación, podemos decir que es empírica por excelencia, porque su objeto de estudio es lo que constituye la materia central de la historia de la contabilidad, los procedimientos y prácticas utilizados por los contables, en el ejercicio de su profesión y en la teneduría de sus libros, anotaciones y registros. En el segundo caso estaríamos ante una investigación doctrinal o sobre la formulación y expresión de los conocimientos contables. Y, por último, el tercer tipo de investigación podría denominarse investigación sobre normativa y aspectos legales.

Por su parte, en relación con el sujeto que desarrolla la actividad contable, distingue los siguientes campos de estudio de la historia de la contabilidad:

1. Historia de la contabilidad pública, que abarcará el estudio de las contabilidades llevadas por los órganos centrales del Estado, en sus diversas modalidades, y las llevadas por los órganos periféricos y administraciones locales.

⁸ VALDALISO- LÓPEZ (2007), p.13. / SCHUMPETER (1959)

⁹ HERNANDEZ ESTEVE (1996), p.72.

¹⁰ HERNANDEZ ESTEVE (1990), p.7.

2. Historia de la contabilidad privada, a su vez subdividida en varios campos como son: a) de la contabilidad de los mercaderes, hombres de negocios y banqueros; b) el de la llamada contabilidad señorial, de terratenientes y casas aristocráticas; c) también las contabilidades llevadas por los tutores, administradores y demás gestores de bienes y patrimonios por cuenta ajena con el objeto de rendir cuenta de su actuación a los propietarios de los bienes administrados, etc.

En nuestro caso nos centraremos especialmente en la información contable obtenida a través de los rastros dejados en la formulación de contratos, poderes notariales, cartas de pago, testamentos u otros documentos relacionados con la actividad empresarial de Martín López de Isasi, aunque evidentemente, una misma actividad sea susceptible de ser analizada bajo diferentes puntos de vista. Igualmente, trataremos de ver su relación con la administración central del Estado, es decir, con la Corona o con otras administraciones de carácter más local e incluso, con las instituciones eclesiásticas.

Respecto a la actualidad del tema, queremos resaltar que si bien el enfoque claramente empresarial que hemos pretendido darle es aún inédito. En el pasado, historiadores como Garibay, Miguel Cirquiriano Gaiztarro o Vicente Palacio Atard daban cuenta de viajes con objetivos económicos de vascos a lo que hoy es Canadá, desde que a fines de los años 70 del pasado siglo, la investigadora canadiense Selma Huxley inició sus investigaciones, probando la presencia de una actividad empresarial vasca en las costas de Terranova a lo largo de todo el Siglo XVI. A partir de entonces, han sido numerosos los investigadores históricos que han tratado de seguir su legado, ampliando y profundizando la vía de investigación por ella iniciada, entre ellos, su hijo Michael Brakham (afincado hace décadas en el País Vasco), José Antonio Azpiazu, Xabier Alberdi, Margarita Serna, Lourdes Odriozola, Romana Enparan, Cruz Apestegi, René Belanguer, o Robert Grenier. Además en 2006, un grupo de investigadores en Arqueología de la Construcción Naval, a cuyo frente se hallaba Xabier Agote, presidente de la sociedad Albaola, cuyo objetivo principal es la recuperación del patrimonio marítimo vasco, realizó un recorrido por todo el estuario del río San Lorenzo en una txalupa llamada “Beothuc” (réplica de la hundida en 1565 en Red Bay –Canadá-), perteneciente a la nao “San Juan” que se dedicaba, junto a la nave principal, fundamentalmente a la captura de ballenas y que fue recuperada por el equipo de Robert Grenier (Presidente del Comité Científico Internacional para la Recuperación del Patrimonio Submarino de la UNESCO). La aventura fue recogida por otro de los participantes en la expedición, el polifacético bertsolari, escritor y aventurero Jon Maia en su obra “Apaiaç obeto”.

La actualidad del tema ha quedado de manifiesto a través de diferentes actos como el acaecido el 29 de Mayo de 2013, en el que la Sociedad Oceanográfica rindió un merecido homenaje en el

Aquarium de Donostia a la investigadora Selma Huxley, en agradecimiento a sus aportaciones a la investigación sobre la presencia de actividades industriales vascas en Terranova en el S. XVI.

A los pocos meses, el 2 de Agosto de 2013, Red Bay festejaba su designación como patrimonio mundial de la UNESCO sobre los extraordinarios vestigios de balleneros vascos del siglo XVI, recogidos en su museo y simultáneamente desde este lado del océano y por videoconferencia la asociación Albaola además de felicitarles, se comprometía a visitarlos en 2017, a bordo de la réplica de la nao “San Juan” que ya estaba en proceso de construcción y que pretendía ser “Embajadora Itinerante de la Capitalidad Cultural de Donostia 2016”. Finalmente, la faraónica empresa que suponía la reconstrucción paso a paso y según los métodos tradicionales de construcción naval utilizados en aquella época, ha sufrido diversos retrasos, motivados básicamente por problemas presupuestarios, pero no obstante el proyecto sigue adelante y en la actualidad han abierto un museo en el que se muestra a los visitantes, cómo se realizan las obras de construcción del buque que ya se encuentra en una fase de finalización, bastante avanzada.

Se trata, por tanto, de un tema de actualidad, tanto en nuestro país como en Canadá, aunque el enfoque que pretendemos darle sea novedoso, puesto que lo que a nosotros nos interesa además de la vertiente puramente histórica, ya suficientemente contrastada, es la vertiente empresarial, el estudio de la gran empresa ballenera vasca como institución empresarial, su eficiencia, la adecuación o no de su estrategia, etc.

Debemos de aclarar, así mismo, que al referirnos a cada población, hemos tratado de respetar las actuales denominaciones oficiales de cada municipio, si bien, en la mayoría de documentos o mapas antiguos, lo habitual va a ser encontrarnos con nombres más antiguos.

2 OBJETIVOS PROPUESTOS E HIPÓTESIS DE TRABAJO

2.1 Objetivos

El objetivo principal que persigue el presente trabajo es reflejar, desde un punto de vista contable y de gestión, la realidad del gran entramado empresarial que formó Martín López de Isasi en el S. XVI: inversión, financiación, pólizas de seguros, comercialización, análisis de las inversiones necesarias tanto en capital fijo como en circulante, etc., para poder así analizar su estructura corporativa, a través de un estudio contable. Para ello, deberemos obtener información sobre las cartas de fletamento, alquileres, seguros, condiciones de negocio, reparto de beneficios y sobre el protagonista de la puesta en marcha de la empresa –es decir, el empresario-, etc., para posteriormente poder realizar el correspondiente análisis, pretendiendo demostrar que la actividad empresarial de Martín López de Isasi fue antecesora de lo que hoy conocemos como empresas multinacionales o por seguir la terminología de Chandler¹¹: “El prototipo de la empresa industrial moderna, que hace una triple inversión en producción, distribución y gestión”.

De este objetivo principal se derivan una serie de objetivos específicos:

1. Analizar la producción a gran escala de grasa de ballena, manufacturas de hierro, trigo o la construcción de barcos; a una escala sin precedentes hasta aquella fecha, en las empresas vascas del s. XVI.
2. Verificar la distribución y comercialización a gran escala de éstos y otros productos y que supuso la internacionalización de la distribución.
3. Estudiar en detalle la innovación en la gestión empresarial que tuvo que ser necesaria para acometer la internacionalización de las actividades empresariales, tanto en los procesos de producción, como en los de distribución y administración.
4. Considerar el desarrollo de nuevas tecnologías que hicieron posible la *Diversificación*, entendida en su sentido Chandleriano, es decir, ser capaces de producir y vender más y más lejos.

¹¹ CHANDLER (1996), p.17.

2.2 Hipótesis de trabajo

1ª) La empresa de Martín López fue pionera en realizar; la primera pesquería industrial a gran escala a nivel mundial.

2ª) La distribución de los productos principales fue multinacional, se realizó en diferentes países de Europa y América.

3ª) No se limitó a una sola actividad, sino que concatenaba varias de ellas como la construcción naval y la venta de dichas naves para la carrera de Indias, la captura de ballenas, la fabricación del aceite, la importación y distribución de paños, el transporte de armas, la producción y distribución de alimentos y productos de hierro o las intermediaciones financieras; aprovechando de cada una su Margen de Contribución para cubrir los gastos de estructura hasta cerrar el círculo de inversión.

4ª) Una empresa de tamaña envergadura, debió suponer, sin duda una adecuación y modernización de los sistemas de gestión empresarial; como una organización societaria, el empleo de novedosos sistemas de pago como la letra de cambio, el aseguramiento de las mercancías y naves, etc.

En realidad, podríamos considerar estas hipótesis como puntos de apoyo, como complementarias de una Hipótesis Principal que podría ser:

“La empresa que formó Martín López de Isasi en el S.XVI, fue un claro antecedente de las empresas multinacionales, con todo lo que ello comporta”.

3 METODOLOGÍA

Como hemos señalado en la introducción, Hernández Esteve distingue¹² varias áreas o campos de investigación en el estudio de la Historia de la Contabilidad, en función del tipo de fuentes y en función del sujeto que desarrolla la actividad contable.

Por otra parte, cada uno de estos aspectos de investigación se corresponde con una determinada clase de metodología¹³. La investigación empírica se realiza a partir de los propios libros de cuentas, anotaciones y registros contables. El primer paso a dar es localizar las fuentes para posteriormente analizar los documentos y obtener la máxima información. Se comienza por estudiar los aspectos formales de los documentos y de los asientos o anotaciones contenidos en ellos; analizando posteriormente el tipo de contabilidad llevado, las operaciones contabilizadas y el tipo de organización, así como los planteamientos directivos y fiscalizadores. Finalmente, se debe intentar dar una valoración de la eficacia y adecuación del sistema contable, la contrastación de las prácticas utilizadas en los documentos analizados con las normas doctrinales expuestas en los tratados y manuales y la comparación de estas prácticas con las utilizadas en otros libros o documentos de la misma época o de otras anteriores o posteriores, realizando un análisis evolutivo.

La investigación doctrinal o sobre la formulación y expresión de los conocimientos contables se realiza fundamentalmente a través de textos, tratados o manuales, tanto impresos como manuscritos, cuyo propósito es reunir y transmitir los conocimientos técnico-contables que el autor posee y desea ceder a la comunidad contable. Como en el caso anterior, la primera tarea a desarrollar es la localización de textos desconocidos para su análisis y comparación, si es posible, con otros textos de la época, o bien anteriores o posteriores, obteniendo así un análisis evolutivo.

La investigación sobre normativa y aspectos legales se emprende en primer lugar sobre las disposiciones legales y administrativas referidas a los temas contables. La búsqueda de estas disposiciones puede realizarse a partir de las recopilaciones legales impresas existentes o también, dependiendo de la época investigada, de las numerosas disposiciones, ordenanzas, pragmáticas, cédulas, etc., que se encuentran en forma manuscrita en los archivos históricos. A continuación se procede al estudio y análisis de las disposiciones, evaluando su alcance y las modificaciones que introducen en relación a otras anteriores o posteriores, así como comprobando su aplicación en la práctica.

¹² HERNANDEZ ESTEVE (1996), p.72.

¹³ HERNANDEZ ESTEVE (1990), pp.8-11.

Una vez considerado el tipo de investigación histórico-contable que se va a realizar en un determinado campo o área y el tipo de metodología a aplicar, es necesario acudir a la fuente o fuentes que nos provean del material objeto de estudio. El propio, Hernández Esteve indica¹⁴ que “a cada uno de estos tipos de investigación le corresponde una determinada clase de metodología y de fuente primaria principal”. En la práctica, es posible que no se dé ningún caso puro de investigación histórico-contable que se corresponda con los indicados anteriormente. Lo común es que las investigaciones participen de las características de los tres tipos señalados o de otros tipos de los que no hemos hablado y que pudieran valorarse también.

Respecto a las fuentes de la historia de la contabilidad, hemos de considerar también las fuentes secundarias, encontrándose en ellas información útil como reconoce Yamey¹⁵: “muchísima información útil de lo que yo había pensado”. A este respecto, Flesher y Samson recomiendan¹⁶ la distinción y delimitación del uso de las primarias y de las secundarias, advirtiendo de los riesgos e insuficiencias de la utilización abusiva de las segundas.

En función de las líneas metodológicas que se apuntan y de nuestros objetivos en concreto, se ha optado por las vías que hemos entendido más adecuadas para nuestro caso. Así pues, la metodología que se ha seguido y las fuentes o recursos utilizados han sido los siguientes:

En primer lugar, y dado el marco cronológico de la empresa, desde su primera manifestación en 1548 hasta el fallecimiento de nuestro protagonista en 1597, el proceso de investigación que se acomete, se basará en la lectura, transcripción y catalogación de las fuentes directas. Estas fuentes pueden ser documentos que pueden presentar, un contenido contable: Ingresos, gastos, composición de las sociedades, origen de los capitales, normativa reguladora de la actividad objeto de estudio, o simplemente cartas y notas que puedan ayudarnos a entender mejor el funcionamiento de la empresa dentro del marco cronológico en el que se desarrolla.

Cuando hablamos de contenido contable, lo hacemos en el sentido más básico del concepto, como señala Esteban Hernández Esteve, “información acerca de la actividad empresarial”; ya que como antes hemos comentado, el sistema de “Partida Doble”, aunque ya había sido propugnado algunas décadas antes por Luca Paccioli, no se comenzará a utilizar con asiduidad hasta el S.XVII y sabiendo además que en las empresas pesqueras vascas no se implantaría hasta bien entrado el S.XVIII.

Como segunda tarea y partiendo de la información que nos proporcionan las fuentes de primera mano, se ha tratado de contrastar estas, con aportaciones conceptuales y metodológicas en el campo de la Historia de la Contabilidad, tal y como hemos señalado en la introducción. En nuestro caso, a

¹⁴ HERNANDEZ ESTEVE (1990), p.8.

¹⁵ YAMEY (1996), p.16.

¹⁶ FLESHER-SAMSON (1990)

la hora de abordar la realización del trabajo, también hay que considerar y así lo hemos hecho, que nuestro objetivo es una investigación a partir de los propios libros de cuentas, anotaciones, registros contables o documentos que hayamos encontrado, sin menosprecio, claro está, de la investigación doctrinal acerca de los conocimientos contables, aunque suponemos que vamos a encontrar como mucho una contabilidad de Cargo y Data, lejos aún de la contabilidad de Partida Doble que en esa época, ya realizaban algunos en Italia y que se empezaba a propugnar en España. Como afirma Leyerer¹⁷: “los primeros textos no aparecen hasta el siglo XV y que sólo a partir del siglo XVII, es cuando los tratados permiten formarse una idea adecuada del nivel de conocimientos teóricos alcanzado por los autores”. Sobre la investigación de la normativa y aspectos legales, dada su influencia en cualquier actividad empresarial, hemos recurrido a los archivos estatales, en busca de información acerca de textos y normativas reguladoras de la actividad objeto de estudio, así como en archivos locales como los de la Universidad de Oñate o municipales y parroquiales; en donde se han podido localizar sentencias sobre pleitos y demás consideraciones legales que nos han ayudado a contextualizar mejor el marco legal de la actividad en cuestión.

En tercer lugar, debemos de señalar que como fuentes secundarias hemos citado, diversas consultas de la bibliografía sobre el tema, para poder situar la actividad empresarial dentro de su contexto temporal. Las obras son numerosas, ya que el estudio se realiza desde diferentes puntos de vista: historiográfico-contable, económico, histórico, arqueológico...

¿Cómo Hacerlo?

Donoso Anes en “Estado actual de la investigación en Historia de la Contabilidad”, ya se hacía una pregunta similar¹⁸, contestando en el apartado *descripción versus interpretación*, cómo Flesher y Samson en la revista *Accounting Historians Journal* daban a conocer la postura de la *Academy of Accounting Historians* sobre los objetivos que debe cumplir un trabajo de investigación, mencionando los siguientes pasos:

- 1.- Descripción de los fenómenos.
- 2.- Descubrimiento de las relaciones.
- 3.- Explicación de los fenómenos.

¹⁷ LEYERER (1922), pp. 127-128.

¹⁸ DONOSO ANES (2005), pp. 26-29.

Hernández Esteve se suma¹⁹ a lo expuesto por los citados autores, teniendo en cuenta que “no todas las investigaciones pueden conseguir todos los objetivos a la vez, pero debe procurarse cubrir el mayor número de ellos”.

Diez años más tarde, en el año 2.000, Previts - siguiendo a Donoso- establecía²⁰ la sucesión de tareas a realizar en una investigación histórico-contable:

- Identificar las fuentes, sus orígenes y clasificarlas según su importancia para la investigación.
- Seleccionar aquellas que señalan la evidencia, asegurándonos su originalidad y credibilidad.
- Reflejar los hechos considerando el contexto en el que se desarrollaron, preguntándonos ¿Qué ocurrió?, ¿Cómo ocurrió? y ¿Por qué ocurrió?.
- Identificación de las causas.

Para lograr la esencia, ante un conjunto de datos, previsiblemente voluminoso, seguiremos el método²¹ de *inducción por simple enumeración* que cita Michel Foucault en su libro *Arqueología del Saber*.

Según comenta Hernández Esteve²²: “las ideas de Foucault han sido aplicadas con diferentes enfoques, pues mientras unos usan sus esquemas teóricos para interpretar la evolución de la contabilidad, otros utilizan su metodología o su enfoque analítico para abordar los temas investigados”.

En este sentido, también Flesher y Samson entienden imprescindible para elaborar un trabajo de Historia de la Contabilidad basarse en: La Narrativa: a través de la cual se describen los hechos, simplemente, relatándolos.

A su vez, el estudio realizado²³ por Previts, Parker y Coffman, concibe dos formas fundamentales de desarrollar la investigación histórico-contable: la narrativa y la interpretativa, a pesar de la dificultad de practicar la primera sin introducir algunos elementos interpretativos o explicativos.

Por tanto, tal y como hemos expresado, el primer paso es el acercamiento a las fuentes primarias, esto es: la consulta de los documentos de la época, fuentes que vamos a encontrar principalmente en Archivos.

Además de estos textos, nos puede interesar cualquier tipo de manuscrito, legajos, cartas, notas o cualquier otro tipo de anotación que pueda ayudarnos a arrojar luz sobre el tema, a complementarlo, a contextualizarlo, a ayudarnos, en definitiva, a su mejor comprensión.

¹⁹ HERNANDEZ ESTEVE (1996), pp.66-67.

²⁰ DONOSO ANES (2005), pp. 51-52.

²¹ FOUCAULT (2005)

²² HERNÁNDEZ ESTEVE (1996), p. 61.

²³ PREVITS, PARKER, COFFMAN (1990)

Por fin, todo este trabajo de campo debe ser tratado bajo la perspectiva de un análisis teórico-financiero, con el fin de aportar unas conclusiones acertadas dentro del enfoque empresarial.

No obstante, queremos advertir un hecho. Si bien, la actividad que llevó a cabo Isasi, la extendió a varios campos: desde la pesca y “producción” del saín hasta su comercialización; desde el transporte de productos y en algunos casos, hasta la participación en su manufactura; desde la compra de embarcaciones hasta su posterior venta, etc., en los siguientes apartados puede parecer reiterativo hacer mención de sus operaciones. Sin embargo, conviene subrayar que una misma operación, ha sido analizada bajo distintas perspectivas empresariales. Así, por ejemplo, si bien comercializó productos ferreteros vascos, las vertientes de esta operativa han sido estudiadas como: transportista, comerciante y hasta productor, pretendiendo con estas diferentes visiones, perfilar la definición de Isasi como un empresario que diversificó y aprovechó cuantas oportunidades rentables tuvo a su vista.

4 ESTADO DE LA CUESTIÓN

4.1 Revisión de las metodologías empleadas en trabajos previos

Para tratar de reflejar el estado de la cuestión del tema que nos ocupa, y teniendo en cuenta que se trata de un trabajo de Historia Contable y Financiera, es recomendable comenzar por una revisión de las metodologías empleadas en este tipo de trabajos, sin olvidar las recomendaciones de algunos eruditos que han estudiado aspectos relacionados con la Historia Económica Marítima.

Así, centrándonos en los estudios referentes a las capturas de ballenas por parte de los vascos del S.XVI, se han publicado varios artículos dedicados de forma monográfica al estado de la cuestión y a plantear los métodos a seguir en la investigación de este sector de la Historia. Así, José Llompart, M^o Asunción Iglesias e Itsaso Ibañez destacan²⁴ en el “Estado de los estudios marítimos en el País Vasco desde el punto de vista de la ciencia” que deben ser originales.

Por su parte, Selma Huxley en “Reflexiones acerca de la transformación de los métodos de investigación sobre la historia marítima vasca de los siglos XVI y XVII”, señala²⁵ que en 1972, cuando ella llegó al País Vasco, solamente dos investigadores, Ignacio Zumalde²⁶ y María Asunción Arrazola²⁷, habían trabajado de forma seria y prolongada en los archivos notariales de Oñati y todavía nadie lo había hecho para investigar sobre temas marítimos, por lo que se podía afirmar que hasta esa fecha, solamente dos de los libros editados en Gipuzkoa referentes al tema de la pesca vasca, estaban basados en hechos comprobables, puesto que su información había sido extraída de fuentes originales. Se trata de *La industria pesquera en Guipúzcoa al final del siglo XVI* de José Manuel Imaz²⁸ y de *Los vascos en la pesca de la ballena* de Mariano Ciriquiain-Gaiztarro²⁹.

Respecto del trabajo de Ciriquiain debe tenerse en cuenta, como la propia Huxley aclara, que si bien no está basado en protocolos o pleitos de los archivos del corregimiento de Tolosa, los documentos citados están tratados con tanta inteligencia que los resultados de su investigación coinciden con los elaborados más recientemente de una forma mucho más sistemática.

En Bizkaia, que es donde comenzó su trabajo Selma Huxley, la situación era muy distinta a la de Gipuzkoa, ya que a principios del siglo XX, Estanislao Jaime de Labayru³⁰, había publicado su obra,

²⁴ LLOMPART, IGLESIAS e IBAÑEZ (1996), p.231.

²⁵ HUXLEY (1996), p.49.

²⁶ ZUMALDE (1958).

²⁷ ARRAZOLA (1968).

²⁸ IMAZ (1944).

²⁹ CIRIQUIAIN-GAIZTARRO (1961).

³⁰ LABAYRU (1895-1903).

Historia General del Señorío de Bizcaya y una década más tarde, también lo hacía Teófilo Guiard³¹, con *Historia de la Noble Villa de Bilbao*, que si bien no aportaban el tipo de documentación detallada que sólo es posible obtener en archivos notariales o en pleitos, sí que proporcionaban una base de información suficiente para empezar a trabajar en temas de historia marítima vizcaína, por lo que hasta los años 80 eran la base para cualquier tipo de trabajo acerca de este sector histórico. A estas obras habría que añadir las colecciones editadas en Madrid por Fernández de Navarrete³² y Fernández Duro³³, aunque es necesario aclarar que para su redacción, tampoco se habían consultado los archivos del Corregimiento de la Diputación de Vizcaya, ni los protocolos del Archivo Histórico Provincial. Hay que aclarar que la autora canadiense entiende como imprescindible hoy en día, la consulta de estas fuentes primarias, tanto los pleitos como los protocolos, para un adecuado trabajo de investigación acerca de temas como la construcción naval, la pesca, los armadores, los mercaderes o la acumulación de capitales en los pueblos costeros de las provincias de Gipuzkoa, Bizkaia y Lapurdi.

Otro investigador, José Antonio Azpiazu³⁴, refrenda una posición parecida al tratar el tema de Gipuzkoa, donde al referirse a las fuentes primarias señala a los Archivos Provinciales como principal proveedor de la materia prima para elaborar la historia de la provincia en el siglo XVI. Entre éstos, destaca el Archivo General de Gipuzkoa en Tolosa, con su sección de Corregimiento y sus archivos municipales, diocesanos y familiares. Y sobre todo, el Archivo de Protocolos de Gipuzkoa en Oñati, como fuente inagotable de información, con protocolos de las villas del interior del valle del deba y también protocolos de las villas de la costa, como Deba, Mutriku o Hondarribi.

También señala a los archivos estatales, como fuente de investigación en el tema naval guipuzcoano, realizando la importancia del Archivo de Simancas, del Archivo de Indias, del Museo Naval de Madrid o el Histórico Nacional, al igual que el Archivo de la Chancillería de Valladolid, cuyos fondos referentes al País Vasco han sido informatizados por IRARGI, servicio de documentación digital vasco. Para completar otros aspectos del tema marítimo indica como fundamental el Archivo de Protocolos de Sevilla que guarda muchos datos sobre mercaderes, marinos y transportistas guipuzcoanos en sus relaciones con Sevilla o las Indias o el Consulado de Burgos, con multitud de datos en lo que concierne a seguros de expediciones de marineros vascos.

Unos y otros pueden proporcionar datos sobre los modos de vida de los guipuzcoanos de la época, lo que se complementaría con la consulta de los archivos eclesiásticos de Pamplona y Calahorra,

³¹ GUIARD (1913-1914).

³² FERNANDEZ de NAVARRETE (1825-1837).

³³ FERNANDEZ DURO (1876-1881) (1895-1903).

³⁴ AZPIAZU (1996), pp.63-65.

puesto que dado el particular reparto jurisdiccional de la Iglesia, recogen la historia eclesiástica y social de Gipuzkoa en la época.

Según el investigador canadiense y miembro de Parks Canada, Brad Loewen³⁵, en este país se creía, basándose en la toponimia de la costa Este, que sólo portugueses, españoles, ingleses y franceses, habían pasado por aquella zona de Canadá en el siglo XVI. Pero en 1971, René Bélanger³⁶, centra sus estudios sobre la presencia de vascos en Canadá y sólo algunos años más tarde, en 1978, Selma Huxley³⁷ convierte el tema en objeto de investigación y debate, confirmando que los vascos compartieron protagonismo con portugueses, bretones, normandos e ingleses en la pesca de bacalao al sur de la Gran Baya y en la fachada Atlántica. Pero dentro de la Gran Baya, sobre todo hacia el Este, a lo largo de toda la costa norte del golfo de San Lorenzo que es donde acuden las ballenas en verano y durante los meses de cría a alimentarse, la presencia de vascos en el siglo XVI es indudable. Hecho corroborado por los múltiples mapas en los que la toponimia, señala con nombres vascos diversos lugares de Terranova, según estudios realizados por la filóloga Miren Egaña Goya³⁸.

No obstante, frente a un localismo histórico, Juan Gracia Cárcamo³⁹, dice que para abordar adecuadamente el tema es preciso recurrir a lo escrito a nivel mundial, evitando una visión estrecha, aunque haya que reconocer que en los últimos decenios se han hecho contribuciones muy interesantes a la historiografía mundial sobre espacios geográficos muy reducidos. No obstante, algunos trabajos han sido realizados por gente aficionada a la historia, actitud que es de agradecer, pero que supone que muchas veces, en lugar de consultar fuentes originales, se limiten a repetir lo que otros han escrito.

4.2 Interés de los vascos en la pesca de la ballena en Terranova, su explotación comercial y organización empresarial

Teniendo en cuenta que en las provincias costeras del País Vasco, el suelo es bastante pobre para la agricultura, es normal la tendencia a dedicarse a la pesca, pero a su vez, el hecho de que la plataforma continental frente a sus costas sea pequeña, ha abocado a sus pescadores a buscar caladeros en espacios geográficos más lejanos.

³⁵ LOEWEN (1996), p. 151.

³⁶ BÉLANGER (1980).

³⁷ HUXLEY (1978), pp 60-63.

³⁸ EGAÑA (1992).

³⁹ GRACIA CÁRCAMO (1996), p.169.

En realidad, lo que sabemos de las pesquerías transatlánticas en Terranova es considerable, sobre todo, si lo comparamos con otros temas pesqueros vascos. Numerosos autores lo describen como una epopeya de aquellos pescadores del pasado, pero si esta gesta fue posible, se debió a que el comercio bajomedieval entre Castilla y Flandes, hizo que se desarrollaran embarcaciones de porte más alto que las existentes hasta entonces, lo que posibilitó después cruzar el Atlántico y llegar hasta Terranova. Este planteamiento, de alguna manera, tiene encaje con la teoría Chandleriana⁴⁰ de la influencia de las revoluciones tecnológicas en el transporte, en el desarrollo económico. Además, no debemos olvidar que en aquellos tiempos, la Corona española era un Imperio que favorecía la fabricación de grandes buques, con intención de poderlos utilizar posteriormente en el fortalecimiento de su propia Armada.

Lourdes Odriozola⁴¹, gran conocedora del tema, señala que a pesar de la importancia de la construcción naval en el País Vasco, faltan estudios que aborden este sector tanto a nivel regional como nacional e incluso internacional. En sus trabajos, hace referencia a las obras de García Baquero y García Fuentes sobre tipología y procedencia de los navíos empleados en el comercio con el nuevo mundo, estudios que corroboran que un porcentaje muy elevado de éstos era de procedencia vasca. Coincide con José Luis Casado⁴² en la importancia de los trabajos de García Fuentes, incluso Casado incluye también a Chaunu⁴³, como valedores de la importancia de la fabricación de buques en el cantábrico a fines de la Edad media y comienzo de la Edad Moderna. Ambos, no dudan en citar como referentes en el tema a Teófilo Guiard⁴⁴ que nos muestra una panorámica de la industria naval vizcaína desde sus orígenes hasta 1917 y a Seoane y Ferrer⁴⁵ que hacen un trabajo parecido sobre la situación en Gipuzkoa de 1476 a 1810, y que constituyen, en su opinión, obras fundamentales a pesar de sus carencias a nivel metodológico o de rigor histórico.

Siguiendo con la construcción naval, y refiriéndonos a estudios recientes, son de destacar las aportaciones de Michael Barkham⁴⁶: *A report on 16th century Spanish Basque Shipbuilding, 1550 to 1600*; “La construcción naval vasca en el siglo XVI. La nao de uso múltiple” o “La construcción naval en Zumaya, 1560-1600. Estructura y organización de una industria capitalista mercantil”.

En opinión de Juan Gracia Cárcamo⁴⁷, en su artículo “El sector pesquero en la historia del País Vasco”, no parece cierto, a pesar de lo que afirmaban ciertos estudiosos del tema, que los vascos

⁴⁰ CHANDLER (1990).

⁴¹ ODRIOZOLA (1996), p.217.

⁴² CASADO SOTO (1996), p. 39.

⁴³ CHAUNU (1957).

⁴⁴ GUIARD (1968).

⁴⁵ SEOANE y FERRER (1985).

⁴⁶ BARKHAM (1981)(1984)(1987).

⁴⁷ GRACIA CÁRCAMO (1996), p.179.

llegaran a América, a Terranova en este caso, antes que Colón, ya que antes que ellos, ya lo habían hecho portugueses y bretones a pescar bacalao.

Teniendo en cuenta que los vascos continentales siempre han ido a remolque de los bretones, en cuanto a innovaciones en materia de pesca, parece que adiestrados por éstos, fueron a Terranova a por bacalao, poco antes de 1520 y al ver la abundancia de ballenas que había en el lugar, los vascos peninsulares se organizaron para ir en su captura a partir de 1530, detalle que cuadra con la constatación de que en las primeras décadas del siglo se dedicaron al balleneo en Galicia.

También ha habido bastantes controversias sobre el tipo de relación existente entre los marineros del país vasco continental y el peninsular, algunos defendiendo que la solidaridad y el hermanamiento entre ellos eran totales y otros, justo lo contrario, que apenas había relación. Como tantas otras veces, la realidad se acerca a un punto intermedio en el que se colaboraba, sobre todo, por interés. En ocasiones, los del sur alquilaban las naves de los del norte, puesto que las suyas estaban requisadas por la Corona española, o marineros de un lado se enrolaban en buques del otro, cuando las circunstancias lo aconsejaban u obligaban.

Puesto que nuestro estudio quiere centrarse en el aspecto empresarial tanto de estas actividades balleneras, así como de otras realizadas por nuestro empresario, antes de nada, cabría decir que la perspectiva empresarial apenas ha sido abordada por los estudios realizados hasta la fecha. Quizás quienes más se hayan acercado algo a su estudio han sido José Antonio Azpiazu Elorza⁴⁸ y Michael Barkham⁴⁹, aunque su punto de vista hace referencia a aspectos económico-sociales o al detalle de operaciones de mercaderes que intervinieron en estas actividades y no a un estudio empresarial propiamente dicho.

Las pesquerías balleneras de los vascos en el S.XVI en Terranova ya fueron objeto de interés por los cronistas de la época como Pedro de Medina⁵⁰, Esteban de Garibay⁵¹ o L. Martínez de Isasti⁵². La aportación de estos estudiosos es realizada por José Luis Casado⁵³ que señala la necesidad de recuperar sus descripciones frente al costumbrismo y a las tradiciones que tienen quizás el defecto de ser más apostolizantes que descriptivas. También José Antonio Azpiazu⁵⁴ indica la virtud de estos textos clásicos por haber estado cerca de los acontecimientos tratados, por lo que su narración nos representa realidades que habían quedado un tanto desdibujadas bajo el prisma de historiadores

⁴⁸ AZPIAZU ELORZA (1990) (1999)(2000).

⁴⁹ BARKHAM (1981) (1984)(1987).

⁵⁰ MEDINA (1548).

⁵¹ GARIBAY (1571).

⁵² MARTINEZ DE ISASTI (1625).

⁵³ CASADO (1996), p. 31.

⁵⁴ AZPIAZU (1996), p. 59.

posteriores. Incluso cita algunos más como Zandategui y Cruzat⁵⁵ por ser testigos presenciales y cualificados de los hechos ocurridos, aunque reconoce que la mayoría de los historiadores contemporáneos de esa época, se centran en relatar los grandes acontecimientos acaecidos en el siglo XVI o en glosar las figuras de colonizadores como Legazpi, cosmógrafos como Urdaneta, o aventureros como Lope de Aguirre. Sin embargo, reconoce que estos estudios carecen de referencias sobre la cultura que dio origen a estos personajes, antes de lanzarse hacia mares y tierras todavía por descubrir.

Siguiendo con los autores coetáneos encontramos una obra editada en Burdeos en 1579, sobre “las reglas y enseñanzas necesarias para la buena y segura navegación”. Se trata de la primera guía, de la primera producción historiográfica relacionada con el mar y la navegación escrita por un vasco, Jean Chouin: *Voyages aventureuses du capitaine Martín de Hoyarsabal*⁵⁶, a la que tuve acceso en mi reciente estancia en la Universidad de Pau-Bayonne y también referenciada por Manex Goyhenetche⁵⁷ en su trabajo sobre la historiografía de los estudios marítimos en el País Vasco Francés. Curiosamente existe una traducción al Euskara de esta obra, realizada en 1677 por P. Detcheverry⁵⁸ y siguiendo con las curiosidades, incluso un inquisidor francés como Pierre de Lancre aborda la organización de las actividades marítimas en la sociedad Labortana (región de Bayonne), según la obra de Nicolas Buon y Jean Beyon⁵⁹.

Haciendo un seguimiento temporal de las aportaciones concretas sobre la actividad pesquera, observamos que hasta mediados del siglo XIX o principios del XX, apenas hay contribuciones relevantes. En esa época, según Elena Barrena⁶⁰ en “La historia marítima vasca de la Edad Media: un balance de conocimientos y de perspectivas de investigación” encontramos algo de información en el *Diccionario histórico- geográfico-descriptivo de los pueblos, valles, partidos, alcaldías y uniones de Guipúzcoa* de Pablo de Gorosábel, publicado originalmente en Tolosa en 1862 y los *Études historiques sur la ville de Bayonne* realizados por J. Balasque en colaboración con E. Dulaurens, cuatro tomos publicados en Bayonne entre 1862 y 1865. Ambas obras marcan una clara influencia en los trabajos realizados al respecto durante todo un siglo. También a destacar otra obra del propio Gorosábel que nos suministra abundante información acerca de los territorios costeros vascos: *Noticia de las Cosas Memorables de Guipúzcoa*, publicada también en Tolosa entre 1899 y 1901. Otra obra a destacar sería la *Historia Civil, Diplomática, Eclesiástica, Antigua y Moderna de*

⁵⁵ LÓPEZ DE ZANDATEGUI, CRUZAT (1583).

⁵⁶ CHOUIN (1579).

⁵⁷ GOYHENETCHE (1996), p. 141.

⁵⁸ DETCHEVERRY (1677).

⁵⁹ BUON Y BEYON (1612).

⁶⁰ BARRENA (1996), pp. 13-25.

la Ciudad de San Sebastián, obra que J.A. de Camino y Orella escribió probablemente antes de 1791 y que se publicó fragmentada en el periódico “Aurrera” y en la revista “Euskal Herria” entre 1887 y 1892. Hubo con posterioridad una edición completa en Madrid en 1923 y otra a cargo del Ayuntamiento de San Sebastián en 1963. También resulta de gran interés, otro trabajo realizado en esa misma época por Cesáreo Fernández Duro, cuyo título es *La Marina de Castilla* en la que podemos ver la importancia del papel de los marinos vascos en la Edad Media. Obras todas ellas que han orientado los estudios sobre la historia marítima medieval vasca hasta tiempos relativamente recientes.

Ya en el siglo XX, a finales de la segunda década, Carmelo de Echegaray⁶¹, cambia el rumbo de las investigaciones sobre la historia marítima vasca, al realizar un estudio mucho más riguroso que los realizados hasta entonces, puesto que estaba basado en fuentes primarias, en fondos documentales europeos, en concreto, en los Archivos de Brujas. Varias décadas más tarde, sus estudios son seguidos y ampliados por los medievalistas franceses Jacques Heers⁶², y aún más tarde por Michel Mollat⁶³.

En la segunda mitad del siglo XX nos encontramos con las publicaciones del archivero y cronista bilbaíno, Teófilo Guiard⁶⁴, sobre la industria naval vizcaína, sobre el Consulado y la Casa de Contratación y sobre el comercio y la historia de la villa de Bilbao.

Otra referencia ineludible de mediados del siglo XX, es la ya citada de Mariano Ciriquiain-Gaiztarro⁶⁵ que en sus monografías *Los puertos marítimos vascongados* o en *Los vascos en la pesca de la ballena*, incide en la necesidad de estudiar las facilidades y las dificultades que el medio marino otorgó a los marineros vascos, centrándose en la actividad naval y pesquera.

Varias décadas más tarde, coincidiendo en el tiempo con las primeras publicaciones sobre el tema de Selma Huxley y otros investigadores canadienses, aunque el eco y repercusión de estos últimos no llegara a la sociedad vasca hasta varios años o décadas después, nos encontramos con los trabajos de Julio Caro Baroja⁶⁶, y entre éstos, a destacar su obra *Los vascos y el mar* que supone una especie de balance de conocimientos o estado de la cuestión de los temas marítimos medievales vascos hasta ese momento, haciendo hincapié en las rutas atlánticas y la influencia de los normandos en su trazado u otras rutas también seguidas por los marineros vascos en el siglo XV, como las mediterráneas. Por otro lado, respecto a los viajes de marineros vascos a Terranova a la captura de

⁶¹ ECHEGARAY (1929).

⁶² HEERS (1955).

⁶³ MOLLAT (1983).

⁶⁴ GUIARD (1968) (1973).

⁶⁵ CIRIQUIAIN-GAIZTARRO (1951) (1961).

⁶⁶ CARO BAROJA (1957) (1981).

bacalao o de ballenas, fue pionero en insertarlos dentro de la expansión oceánica hispana, criterio que aunque lentamente, tuvo una respuesta final positiva por parte de los historiadores de la economía. Podemos encontrar también siguiendo al mismo autor y relacionado con el tema, un artículo en la revista *Vasconiana* titulado “La tradición técnica del pueblo vasco” y una recopilación de sus trabajos sobre historia marítima vasca en la edición *Itxaskaria*, en colaboración con J. Altuna, I. Barandiarán y con fotografía de Sigfrido Koch.

José Luis Casado Soto⁶⁷ en su artículo “Aproximación al estado de la historia marítima del País Vasco sobre los primeros siglos de la Edad Moderna” publicado en *Itsas memoria*, es también de parecida opinión, destacando entre las aportaciones al tema, por ser progresivamente cada vez más clarificadoras, las de Vicente Palacio Atard⁶⁸ en 1944, las de Mariano Ciriquiain- Gaiztarro⁶⁹ en 1961 y a partir de finales de los 70, las de Selma Huxley⁷⁰.

Otro aspecto que ha supuesto un cierto cambio en el enfoque de los estudios marítimos, fue el interés mostrado por el comercio o las relaciones internacionales y la apertura hacia nuevas problemáticas, hasta entonces nunca abordadas, como pueden ser la conflictividad laboral entre los marineros, la vida cotidiana de los pueblos de la costa vasca, la mentalidad de los comerciantes o las normas de derecho y de fiscalidad a las que las actividades de la mar estaban sujetas.

Siguiendo con este nuevo enfoque en los aspectos arriba indicados, tenemos el interesante trabajo de E. Goyhenetche⁷¹ sobre la historia medieval de la región de Bayonne y su entorno, en toda su amplitud. También es posible recabar valiosa información acerca de lo acaecido en Bizkaia en esa época a través de la publicación del *Congreso de Estudios Históricos “Vizcaya en la edad media”* celebrado en Bilbao en 1984. Si queremos una imagen de la historia marítima vasca desde sus orígenes hasta el siglo XVIII, el trabajo de J.L. Casado Soto⁷² en *Itsas aurrean. El País Vasco y el mar a través de la historia*, nos la ofrece de una manera clara y sintética.

Al querer indagar sobre lo sucedido en la época de tránsito de la Edad Media a la Moderna, vemos que Michel Mollat⁷³ se aleja de los tan frecuentemente utilizados criterios etnográficos, para ofrecernos un esquema interpretativo sobre la vida cotidiana de las gentes del mar en el Atlántico entre los siglos IX y XVI, resaltando la importancia que van adquiriendo las comunidades marítimas y la promoción social que supusieron las actividades marítimas entre los individuos de estas comunidades.

⁶⁷ CASADO SOTO (1996), pp. 29 y 37.

⁶⁸ PALACIO ATARD (1944).

⁶⁹ CIRIQUIAIN-GAIZTARRO (1961).

⁷⁰ HUXLEY (1987).

⁷¹ GOYHENETCHE (1990).

⁷² CASADO SOTO (1995).

⁷³ MOLLAT (1983), p. 156.

También Julio Caro Baroja⁷⁴ destaca esa misma época como de clara transcendencia en la radical transformación que sufrieron tanto el ámbito rural como el urbano de la sociedad vasca. Su población, normalmente asentada en la costa, se va configurando con un carácter industrial y mercantil, integrándose mayormente en los circuitos internacionales, pudiéndose afirmar que hubo una rotunda y decidida proyección del país hacia fuera.

En opinión de José Luis Casado Soto⁷⁵, que destaca la cantidad insuficiente de estudios sobre el aspecto comercial marítimo, más centrado en la investigación de lo ocurrido en el mundo rural y en el mundo urbano e industrial, la separación entre éstos nunca fue tal, puesto que constituían al fin y al cabo, las dos caras de una misma moneda. Así, en el interior había un predominio de las actividades productivas, mientras que en la costa predominaba el comercio. Ello no supone que hubiera dos actividades aisladas, sino que en la mayoría de los casos, en la actividad comercial costera, tenía un gran peso la comercialización de la producción manufacturada del interior, con lo que es evidente que además de bienes y servicios, hubo un intercambio de ideas, creencias y costumbres.

Evidentemente, nos encontramos con un claro predominio de estudios sobre acontecimientos y actividades, que por la razón que fuere, se registraron por escrito. Y en lo referente a Bizkaia y Gipuzkoa, quizás encontremos más abundancia de información en el extranjero, en los puertos con los que comerciaban los mercaderes de estas provincias, puesto que aquí, apenas hay reseñas fuera de las que indican un debilitamiento de las hermandades o fricciones entre cofradías. En este sentido, Isabel Mugartegui⁷⁶ señala que “resulta difícil la reconstrucción del comercio vasco en el tránsito hacia la modernidad...una interpretación global y coherente del sector en Vizcaya y Guipúzcoa exigiría reconstruir el comercio de fuera hacia dentro, desde los puertos extranjeros con los que se comerciaba hacia el litoral vasco; en definitiva, desde Europa hacia el País Vasco”.

4.3 Algunas conclusiones

Mas, a pesar de todo, a lo largo de las líneas anteriores que han tratado de traer al lector los numerosos trabajos sobre la historia marítima, englobando en ella desde la pesca hasta la construcción, y desde la vida de sus protagonistas hasta el comercio llevado a cabo, nos encontramos con un panorama tan amplio y de tan distinto valor en donde los árboles no dejan ver el bosque y algunos temas han sido tratados en demasía y otros se han basado en aspectos muy

⁷⁴ CARO BAROJA (1957) (1981).

⁷⁵ CASADO (1996), p. 29, 33, 37 y 39.

⁷⁶ MUGARTEGUI EGUIA (1994), p. 108.

concretos. La valoración de tan abundante y dispersa bibliografía es también muy diversa. Desde la visión local, hasta otras que han repetido lo escrito con anterioridad o las que han utilizado fuentes de primera mano, lo que les confiere mayor credibilidad.

En 1996 se publicó un tomo de la colección *Itsas memoria* dedicado exclusivamente al estado de la cuestión en el que colaboraron diversos autores que aportaron sus propios puntos de vista, entre ellos, a destacar; José Antonio Azpiazu, Selma Huxley, Montserrat Gárate, José Luis Casado, Lourdes Odriozola, Brad Loewen, José Llompart-Itsaso Ibañez-M^a Asunción Iglesias, Manex Goyhenetche, Juan Gracia Cárcamo, Elena Barrena y otros. El enfoque fue tan diferente que tan sólo cabe resumir en tres puntos:

- 1) La investigación debe hacerse con rigor científico, es decir, apoyándose en documentos y fuentes primarias y habiendo consultado también las fuentes secundarias para asegurarnos de la originalidad de nuestro trabajo.
- 2) A falta de estudios que hayan tratado la actividad de nuestro empresario en todo su contenido, sí que tenemos unas directrices de cómo abordar el aspecto metodológico, a destacar en este aspecto, la gran aportación de Hernández Esteve o de otros autores internacionales como Previts, Samson, Flescher o Foucoult. El aspecto comercial, aun no siendo el eje central, también ha sido abordado en cierta manera por Azpiazu, Barkham, Huxley, etc., aunque apenas se tocan temas organizativos o financieros.
- 3) Ahora bien, el tema objeto de nuestra investigación, estas actividades pesqueras y comerciales desde el punto de vista de una empresa, apenas ha sido punto de interés. Sin embargo, no cabe explicar las pesquerías de ballenas, hechas por los vascos del siglo XVI, sin que detrás existiera una auténtica organización empresarial, en algún sentido moderna. Aún podríamos añadir que la consideración de la empresa ballenera se acerca, sin lugar a dudas, a una interpretación de un esquema organizativo Chandleriano, según el cual, una empresa industrial moderna, produce y distribuye internacionalmente a gran escala, siendo para ello imprescindible también una innovación en los métodos de gestión. Características que creemos que cumple la gran empresa analizada, la de Martín López de Isasi.

5 HISTORIA DE LA EMPRESA

En primer lugar, es preciso señalar que a diferencia de otros países de nuestro entorno, la historia de la empresa no ha sido, hasta hace relativamente poco tiempo, una disciplina muy trabajada en España⁷⁷. Afortunadamente, la situación se ha revertido claramente estas últimas décadas.

Puesto que el trabajo que estamos abordando pretende analizar precisamente, la historia de las empresas que creó Martín López de Isasi, así como su figura de empresario, nos vemos obligados a realizar un breve esquema que resuma las diferentes teorías acerca de los diversos tipos de empresa y de empresarios. Teorías, sin duda a caballo entre la dirección estratégica y la economía que puedan ayudarnos a explicar la evolución experimentada a lo largo de la historia, acerca de estos dos conceptos y nos faciliten un marco teórico adecuado para poder interpretar las prácticas mercantiles habidas en el siglo XVI que precisamente, es la época en la que vivió y desarrolló sus actividades, el protagonista de nuestro estudio.

Por otra parte, puesto que vamos a abordar el análisis de diferentes teorías acerca de la historia de la empresa y de los empresarios, resulta increíblemente interesante la perspectiva de Alfred Chandler, acerca de la relación que debe de existir entre la teoría y la historia. Éste propone que la teoría debe de basarse en la historia⁷⁸, es decir que las teorías deben de formularse en función de un análisis en profundidad de lo acontecido en el tiempo y no viceversa, utilizando la historia como campo de pruebas que corrobore los diferentes planteamientos teóricos. Vamos a comenzar por lo tanto, con el estudio de la historia de la empresa y los empresarios, teniendo en cuenta este interesante punto de vista.

5.1 TEORÍAS SOBRE LA EMPRESA: Desde la neoclásica, hasta la empresa como sujeto de recursos, capacidades y conocimiento

Las teorías económicas de la empresa deben de tratar, según Holstrom y Tirole⁷⁹, dos aspectos fundamentales: a) Descubrir el sentido que tiene la existencia de las empresas y b) Analizar las fronteras de las mismas, comprobando su escala y las diversas actividades a las que se dedican. En función de estos dos aspectos se han desarrollado diversas teorías entre las que destacan: La teoría neoclásica, la conductista, la economía del coste de transacción, la de agencia, etc.

⁷⁷ NUÑEZ y SEGRETO (1994), pp.11 y 12.

⁷⁸ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.52.

⁷⁹ HOLMSTRON y TIROLE (1989), p.65.

Esta teoría neoclásica analiza la empresa desde su función de producción y dentro de esta corriente, podemos destacar diferentes interpretaciones representadas por distintos autores:

En realidad, si partimos de la corriente que considera a la empresa, como una función de producción⁸⁰, el análisis de la empresa no tendría excesivo sentido, pues ésta se limita a producir cantidades determinadas de cierto producto a un precio determinado, combinando para ello, diversas cantidades de factores. Habida cuenta de que para esta teoría, la información de los agentes es perfecta, los mercados cumplen eficientemente su función asignadora y la inexistencia de costes de transacción, la única función que debe de asumir una empresa es la de minimizar costes y maximizar beneficios y para ello, según Demsetz⁸¹, no es imprescindible una organización que podría complicar innecesariamente el proceso, bastaría con una sola persona. Evidentemente, esta teoría es únicamente aplicable en algunas pequeñas empresas, puesto que si como en el caso que nos ocupa, se dedica simultáneamente a varias líneas de negocio que abarcan a su vez, diferentes mercados, se antoja complicado el poder cumplir adecuadamente con sus funciones, sin la existencia de una organización que coordine las diferentes tareas. Resultaría sorprendente y excepcional que un solo individuo fuese capaz de asumir con éxito el objetivo propuesto de maximizar el beneficio.

Frente a la racionalidad perfecta de la teoría neoclásica en la que se da por hecho la existencia de un conocimiento absoluto que conlleva la maximización del beneficio, surgió la teoría conductista. Así, los planteamientos de Simon, Cyert y March⁸², cuestionan estas premisas y definen a la empresa como una organización adaptable que aprende de su experiencia y que puede albergar en su seno intereses, en ocasiones, incluso contradictorios. Según éstos, el objetivo de la empresa no puede ser ya la maximización del beneficio, puesto que no existe la racionalidad perfecta, sino aproximada, por lo que habría que sustituir esa conducta maximizadora, por una conducta satisfizadora.

Por su parte, R. Coase planteó una nueva teoría basada en la economía de costes de transacción, desde su punto de vista, considera que la actividad económica es una sucesión de transacciones que son reguladas por el mercado, a través de los precios, lo que supone la existencia de un coste de transacción; o bien por las empresas, si es que éstas consiguen unos costes de transacción inferiores a los del mercado⁸³. Estos costes de transacción van a depender por una parte, de la especificidad de los activos empleados en la producción, es decir, del grado en el que esos activos tengan unas características determinadas y especiales para poder realizar ciertas actividades y por otro lado; de la

⁸⁰ MOSS (1984).

⁸¹ DEMSETZ (1997), p.20.

⁸² CYERT y MARCH (1992), pp.31-33 y 117-118.

⁸³ COASE (1937).

incertidumbre, la frecuencia y la duración de las transacciones. En cualquier caso, esta teoría no considera a la empresa como una función de producción, sino como una estructura de gobierno⁸⁴, concepto que sería igualmente aplicable al referirnos a los mercados. La elección de realizar la gestión de estos costes de transacción en el mercado o en la empresa, va a depender de las características de los activos y de la frecuencia con la que se realicen estas transacciones. Si los activos son muy específicos y hay numerosas transacciones, la empresa se convertirá en la alternativa más conveniente; en el caso contrario, sería el mercado quien hiciese la asignación más adecuada.

Una de las primeras utilizaciones de la *economía del coste de transacción* fue el estudio de la integración vertical de empresas, estrategia que como más adelante veremos utilizaba el protagonista de nuestro estudio, Martín López de Isasi, mayormente al llevar a cabo su actividad ballenera. Según el punto de vista de esta teoría, la integración vertical será recomendable cuando los activos sean muy específicos y la frecuencia y duración de las transacciones sea alta. En lo que a nuestro caso se refiere, es cierto que algunos de los activos empleados en esta actividad, como pueden ser; los pertrechos, el aparejamiento o los hornos e instalaciones que se ubicaban en Terranova, para fundir la grasa de las ballenas, son realmente específicos, aunque los barcos empleados para el viaje, la captura de los cetáceos y la posterior distribución de la grasa por Europa no lo fueran. Respecto a la frecuencia y duración de las transacciones es preciso señalar que las expediciones balleneras partían todos los años en primavera, para regresar poco antes de Navidad, si a esto le sumamos el tiempo necesario para distribuir las barricas cargadas de grasa por la vertiente atlántica de Europa, nos encontramos con un período medio de maduración de aproximadamente un año, lo que en aplicación de esta teoría, justificaría sobradamente la decisión estratégica de integración vertical adoptada por Isasi, puesto que de esa manera, además de tener la propiedad absoluta de todo el proceso, evitaba la aparición de conductas oportunistas en el mercado, al tiempo que ahorraba costes de transacción.

Por otra parte, según Williamson⁸⁵, la organización más eficiente para una gran empresa, se basa en un esquema multidivisional integrado verticalmente. Respecto a esto, cabría comentar que si bien la empresa de Isasi, es cierto que tenía varias divisiones, la integración vertical no se producía en todas las secciones, ya que a pesar de que queda claro que se daba en cuanto a la actividad ballenera, no resulta tan evidente en el caso de las manufacturas de hierro. Además, en otras diversas actividades como el comercio de alimentos, el de armas o los negocios financieros, en las que también trabajaba, es obvio que no existía atisbo alguno de integración vertical.

⁸⁴ WILLIAMSON (1985), p.24.

⁸⁵ WILLIAMSON (1985), apartado 6.2.2.

Desde otro punto de vista, la implicación de numerosos agentes para el desarrollo de una empresa, ha llevado a plantearse la llamada teoría de la agencia. Su explicación se basa en el concepto de que la información es imperfecta y asimétrica, es decir, el acceso a ella no es libre para todas las personas, sino que implica el incurrir en un coste para su obtención, lo que provoca una tendencia a la búsqueda de una oportunidad por parte de los agentes económicos. Según los más destacados representantes de esta teoría⁸⁶, la división de la administración de la empresa entre propietarios y gestores, supone que los dueños van a tratar de exigir a sus agentes, una serie de objetivos, pero al mismo tiempo, no van a tener la información suficiente para saber cuáles han sido las decisiones tomadas por éstos para lograrlos, lo que va a provocar que se incurra en costes de control, por parte del propietario y en costes de fidelidad, por parte de los agentes. A este respecto, sabemos que en la empresa de Isasi, había varios agentes o “factores”, por emplear la terminología de la época, destacados en Sevilla, el País Vasco o diferentes puntos de las Indias, por lo que es posible que tuviese lugar el planteamiento de este tipo de problemática, sin embargo, como podremos comprobar más adelante, no tenemos constancia alguna de que Isasi marcase unos determinados objetivos a sus “factores”, ni mucho menos, del desvelo de ambas partes por conseguirlos.

Otros autores han considerado a la empresa como un conjunto de contratos bilaterales entre la dirección y los propietarios de los diversos factores de coste, con el objetivo de reducir los gastos de agencia, dando lugar a la llamada teoría de los contratos. En este aspecto, sí que podremos constatar cómo Isasi llevaba a cabo múltiples actividades empresariales apoyándose en la firma de contratos específicos, tanto con trabajadores, con proveedores, como con clientes, para la realización de un fin concreto, realizando trabajos de tipo colaborativo.

Dentro de este enfoque, Adam Smith⁸⁷ planteaba la existencia de una correlación directa entre dos conceptos: el tamaño del mercado y la especialización; de tal manera que a un incremento del primero, le correspondería automáticamente también un incremento de la especialización industrial, lo que acarrearía, a su vez, un aumento de la productividad de la economía en términos generales. En el caso contrario, es decir, ante un mercado de reducidas dimensiones, la empresa tiende a diversificarse para que de esa manera, pueda aprovechar mejor la totalidad de su capacidad productiva. Dicho de otro modo, el mercado correspondiente a una sola actividad es tan pequeño que resulta imprescindible complementarlo con otras tareas, para así incrementar el número total de clientes y hacer que la empresa en su conjunto, resulte rentable, puesto que se evitarían costes de subactividad. A este respecto, el comportamiento de Isasi resulta paradójico, pues a pesar de realizar

⁸⁶ FAMA (1984).

⁸⁷ VALDALISO y LOPEZ (2007), p.40.

sus actividades mercantiles en varios y extensos mercados, mantenía una clara estrategia de diversificación de vías de negocio. Quizás esto se deba a que el mercado inicial de sus negocios fuese la provincia de Gipuzkoa, ya de por sí especialmente pequeña, o más precisamente en una parte de ella, lo que le llevó a trabajar en diferentes sectores, siguiendo la lógica anteriormente descrita. Aunque como más adelante tendremos ocasión de comprobar, es posible que su comportamiento resulte una excepción a la teoría de Smith y sus sucesores, pues sabemos que desde los 18 años, frecuentaba durante largas temporadas la capital hispalense y todo parece indicar que su dedicación a múltiples tareas, fue una consecuencia de las oportunidades de negocio que pudo observar desde la privilegiada atalaya para este tipo de cuestiones que resultaba Sevilla.

No obstante, donde su estrategia empresarial coincide con Richardson⁸⁸, uno de los seguidores y profundizadores de las teorías de Adam Smith, es en lo que este denomina “cooperación interempresarial”, una tercera vía para la organización de la producción que habría que añadir a las ya citadas del mercado o la empresa y que consiste en acuerdos entre diferentes empresas, acerca de la producción en diferentes actividades complementarias, de los que resultaría un modo de coordinación, más efectivo que el del mercado. Este enfoque de empresa, sí que resulta compatible con el “modus operandi” de Isasi, pues tendremos la ocasión de analizar ese espíritu colaborativo con otras empresas, a la hora de llevar a cabo sus negocios.

Por fin, cabe destacar la denominada teoría de la empresa como sujeto de recursos, capacidades y conocimiento.

La pionera de esta vertiente fue E. Penrose⁸⁹. Para esta autora, lo realmente determinante no son las transacciones, sino la propia empresa en sí, puesto que cada una de ellas, va a poseer una serie de recursos, de capacidades y de conocimientos inherentes a ella, con sus propias especificidades e idiosincrasias y que son los que le van a dotar, tanto de ventajas, como de desventajas competitivas, además de determinar su capacidad de evolución en un futuro. Podemos comprobar por lo tanto que su perspectiva de lo que es una empresa, acepta con más claridad que ninguna otra, la existencia de una heterogeneidad entre el tipo de empresas existentes, tanto en lo que se refiere al tipo de estructura que poseen, como a las diferentes estrategias adoptadas y a la evolución que estas dos características a lo largo del tiempo.

Además, Penrose añadió los principios empresariales expuestos por Schumpeter, Chandler, Williamson, además de la filosofía del conocimiento de M. Polany y las bases de la teoría conductista⁹⁰. Es así como se considera que los condicionantes que marcan el comportamiento de las

⁸⁸ RICHARDSON (1972).

⁸⁹ PENROSE (1959), pp. 5 y 24.

⁹⁰ NELSON y WINTER (1982), pp. 33-45 / FOSS (1993), pp. 132 y ss.

empresas, tienen un cierto parecido con los de las personas, es decir, las empresas poseen por una parte, unas habilidades, unas capacidades que podríamos equiparar con el componente genético de los individuos, pero a través del aprendizaje, estas capacidades conforman unas rutinas organizativas que además van incrementándose según van adquiriendo más experiencia, por lo que no se trata de características transferibles⁹¹. Si a estas rutinas les añadimos los recursos físicos y humanos, además de la tecnología; el resultado es la competencia⁹², la ventaja competitiva en los quehaceres empresariales.

Dentro de estas competencias, la teoría evolutiva distingue cuatro tipos diferentes⁹³:

- a) Las competencias *asignadoras*: Serían aquellas relativas a la capacidad de decidir qué producir y cómo producir.
- b) Las competencias *tecnológicas*: Las que hacen referencia a los activos empleados, a los recursos humanos, a la investigación y desarrollo.
- c) Las competencias *transaccionales*: Las que se dan en el momento de decidir cuál es la alternativa más apropiada; analizando si merece la pena producir un bien en la propia empresa o por el contrario, es más recomendable adquirirlo directamente en el mercado.
- d) Las competencias *administrativas* que serían las referentes al control y gestión de la propia empresa.

Lógicamente, esa característica de intransferibilidad que hemos comentado acerca de las rutinas, sería plenamente aplicable a las competencias que en consecuencia, son intrínsecas a cada empresa, no se pueden adquirir en el mercado. De ahí que la realidad empresarial resulte totalmente heterogénea en cuanto al proceder de las empresas, sus datos técnicos o su rentabilidad y explica, además, la tendencia a realizar actividades que ya realizaba anteriormente, pues dispone de dichas competencias.

También Alfred Chandler⁹⁴, autor del punto de vista central sobre el que se argumenta esta tesis, está completamente de acuerdo sobre la determinante importancia que tiene para una empresa su capacidad de organización que a su vez es inherente a ella misma y que va a verse mejorada, en función del aprendizaje realizado en base a los aciertos y equivocaciones cometidos durante el desempeño de sus funciones. Además, hay que tener en cuenta la situación en la que se encuentran, tanto el sector como el mercado, en el momento en el que se producen los cambios y la incidencia que éstos pueden tener sobre ambos, aspectos únicamente considerados por la teoría evolutiva. Este

⁹¹ NELSON y WINTER (1982), pp. 16-17, 73, 124 y 134-135.

⁹² TEECE (1988), pp. 264-265.

⁹³ TEECE, RUMELT, DOSI, WINTER (1994), p.19.

⁹⁴ CHANDLER (1971), (1992a), (1992b) y (2001).

autor insiste también en la fundamental importancia que tiene el dominio de la producción, el marketing y la distribución para el éxito de cualquier empresa; características que como vamos a poder comprobar, se daban en el caso de las empresas de Martín López de Isasi.

5.2 HISTORIA DE LA EMPRESA COMERCIAL

Desde antes de finales de la Edad Media, ya desde el periodo comprendido entre los siglos X y XIII, los comerciantes viajaban habitualmente con sus mercancías debido a la inseguridad existente en el transporte que a su vez, era extensiva a los mercados o a los precios existentes en éstos. Debido a este riesgo, era por lo tanto necesaria, la posesión de un cierto espíritu aventurero, por lo que no resulta en absoluto extraño que a los comerciantes en Gran Bretaña, se les denominase “adventurers”⁹⁵, dándose habitualmente la circunstancia de que al mismo tiempo que desarrollaban su propia actividad comercial, eran también agentes de otras empresas, banqueros o transportistas; multiactividad que cómo veremos también era una de las características de Isasi. Esta inseguridad fue la causante, entre otros factores, de que se creasen colonias de comerciantes de cada nación, en los países en los que se habían implantado para ejercer su actividad. Así, por ejemplo, los castellanos tenían en Flandes su propio barrio diferenciado que contaba con una autonomía política y judicial. De esta manera, se crearon redes de comerciantes agrupadas por su país de origen, en ciudades como Amberes, Amsterdam, Lisboa, Lyon o Sevilla que de esa manera, conectaban comercialmente todo el continente europeo⁹⁶.

A partir del siglo XIII, podemos afirmar que se da un cambio sustancial en la forma de practicar la actividad comercial, pues los comerciantes se sedentarizan, ya no viajan junto a sus mercancías, sino que permanecen en las sedes centrales desde donde dirigen sus negocios, gracias al desarrollo de nuevos instrumentos que facilitan la gestión, como la letra de cambio que permite al mismo tiempo; el envío de grandes sumas de dinero a larga distancia; la financiación, pues la liquidación de la letra se difiere en el tiempo, el endosamiento; es decir, la capacidad de adquirir una deuda ajena o de traspasar la propia o la compensación; puesto que facilita el que el mercader, pueda cobrar o pagar, únicamente la diferencia entre las letras a su favor y en su contra. Además, a esto habría que sumarle la aparición y desarrollo de otros medios, como los seguros y la ostensible mejora de los medios de comunicación, en especial del correo que va a permitir un eficaz trasvase de información entre mercados distantes, proporcionando datos acerca de precios, cambios, medidas, etc. que pueden ser

⁹⁵ ROOVER (1972), p.54.

⁹⁶ SUPPLE (1981), pp. 515-516.

terriblemente útiles en el desarrollo de la actividad comercial, así como la mejora del transporte en sí mismo. Al mismo tiempo, la aparición de la contabilidad por partida doble, supuso una gran mejora en el control de la situación y de la marcha de los negocios, especialmente en aquellos que se realizaban a grandes distancias de la sede central, situación que hasta entonces apenas se daba. Es preciso señalar así mismo, que esta evolución del comercio, estos cambios sustanciales en la manera de llevarlo a la práctica, surgen en las ciudades del norte de Italia a finales de la Edad Media, para irse extendiendo por Europa a comienzos de la era Moderna, momento en el que desarrolla su actividad, el empresario objeto de nuestro estudio.

5.2.1 Evolución de los aspectos jurídicos de la empresa

Desde los siglos XII y XIII, aparecen en Italia y posteriormente se extienden por Europa, las *societas-maris* o *commendas* que no eran otra cosa que asociaciones de negocios para una sola operación, en las que se recogía cuál era la aportación realizada por cada socio y el porcentaje de reparto que le correspondería, ante un hipotético beneficio. Estas sociedades permitieron la introducción en el comercio de capitales procedentes de la nobleza o de la Iglesia⁹⁷. Posteriormente, ya a partir del siglo XIII, se extiende de nuevo desde Italia hacia todo el sur de Europa, la formación de compañías de responsabilidad ilimitada, similares a las que como tendremos ocasión de ver, formó nuestro protagonista, mientras que tanto en el norte europeo, como en el africano, el empresario individual, siguió siendo la fórmula jurídica empresarial dominante.

A lo largo del siguiente siglo, es decir, en el S.XIV este tipo de compañías de responsabilidad ilimitada experimentaron un gran auge en el norte de Italia. Sus principales características comunes eran:

- 1) La integración vertical de diferentes tipos de actividades; como la banca, la fabricación de manufacturas o el comercio.
- 2) Se trataba de compañías de gran tamaño, pero sus enormes dimensiones no eran el resultado directo de su desarrollo como empresas, sino que al tomar parte en la financiación de los estados, éstos les ofrecían ventajosas condiciones, por lo que al tener enormes cantidades de capital colocadas de manera muy productiva, podían después beneficiarse de las economías de escala en la comercialización⁹⁸.

⁹⁷ ROOVER (1972), pp. 60-66.

⁹⁸ HUNT (1994), Capítulo 3.

- 3) Se extendieron geográficamente por todo el continente europeo con la apertura de delegaciones gestionadas por factores que podían ejercer su labor a cambio de una remuneración fija o hacerlo por su participación en los resultados, pero en ambos casos, existía un riguroso control de cuentas por parte de la sede central.
- 4) Eran empresas mayoritariamente de carácter familiar, en las que la familia poseía como mínimo la mitad del capital de la empresa, por lo que era habitual que en la medida de lo posible, los factores a los que hemos hecho referencia en el punto anterior, tuviesen algún tipo de lazo familiar con el propietario de la empresa.

Entre las compañías de más renombre en este siglo, podríamos destacar las pertenecientes a las familias italianas de los Bardi, los Datini, los Frescobaldi y los Peruzzi. Así mismo, es un hecho a reseñar el que las empresas de Isasi, a pesar de desarrollar su actividad económica un par de siglos más tarde, guarden un increíble paralelismo en sus características con estas grandes compañías italianas de fines del medioevo.

Durante el siglo XV, se dan una serie de circunstancias como pueden ser; la disminución de las dimensiones de los mercados, unos métodos de financiación diferentes, junto a un incremento de costes de operación y organización que traen consigo una considerable reducción del tamaño de estas compañías de responsabilidad ilimitada. Así, probablemente la mayor empresa de este siglo, la de los Medici, tenía unas dimensiones ostensiblemente inferiores a las de las grandes compañías habidas durante el siglo anterior, como pudieran ser las anteriormente citadas de los Bardi, Peruzzi o Frescobaldi, además de organizarse de una manera diferente, pues la misma empresa estaba formada por varias compañías al mismo tiempo, de manera que constituían una especie de *holding*.⁹⁹

Durante este siglo y el siguiente, este modelo de organización de empresas que se había desarrollado en Italia en las dos centurias anteriores, todavía en la Baja Edad Media, se extiende por el continente europeo, dando lugar a las grandes compañías multinacionales familiares que dominarán el panorama empresarial internacional, al inicio de la época moderna. Entre éstas, podríamos citar como ejemplo a los Fugger o los Welser en Alemania, los Affaitati o los Gucciardini en Italia, los Ruiz, los Maluenda o los Gallo en España, así como numerosas empresas de parecido perfil en diversos países, entre las que podríamos incluir, sin duda alguna, las del protagonista central de este estudio, Martín López de Isasi. A pesar de ser todas ellas, grandes empresas que operaban simultáneamente en varios países, no podemos considerarlas todavía como empresas multinacionales, puesto que la separación entre propiedad y gestión o la existencia de una jerarquía

⁹⁹ HUNT (1994), pp. 247-250.

definida en los organigramas de estas empresas¹⁰⁰, no está del todo clara, no obstante, sí que consideramos acertado el considerarlas, como precursoras o antecesoras del concepto de empresa multinacional, tal y como lo entendemos hoy en día.

Así mismo, hemos de señalar que lógicamente, la existencia de estas grandes empresas no supuso la desaparición de los pequeños comerciantes individuales que siguieron siendo la fórmula jurídica más apropiada cuando se trataba de negocios de reducidas dimensiones. Así, a modo de ejemplo extrapolable a otras naciones, sabemos que en la Inglaterra del S.XVI, se produjo una especialización de las empresas, en función de su tamaño¹⁰¹, el comercio transatlántico quedó en manos de los grandes comerciantes y mayoristas, mientras que el comercio local o regional era llevado a cabo por los minoristas, pequeños comerciantes en su gran parte.

5.2.2 Cambios en las empresas manufactureras y comerciales hasta la edad moderna y su situación en el siglo XVI

Podemos afirmar que tanto la industria como el comercio comienzan a desarrollarse en Europa y Asia hacia los siglos X y XI, tratándose en ambos casos de actividades económicas que tienen su origen, mayoritariamente en entornos urbanos. Se trata por lo tanto, de empresas cuyas tareas principales tienen lugar en las ciudades en casi todos los casos, si bien en algunos de ellos, debido sobre todo a condicionantes como la proximidad a las materias primas o a las fuentes de energía, se desarrollan en el campo. Estos podrían ser los casos de la minería que obviamente va a llevar a cabo su explotación, allá donde se encuentren los recursos mineros, es decir, los yacimientos; o de la siderurgia que va a tratar de ubicarse relativamente cerca de los centros de extracción de mineral de hierro, debido a la precariedad de los medios de transporte y a su vez, donde haya suficiente agua para aprovechar su fuerza motriz y capacidad refrigerante. En nuestro caso, tenemos la oportunidad de observar cómo la industria del hierro que promocionaba Isasi, así como la que simplemente trabajaba para él, estaban situadas en pequeños pueblos guipuzcoanos o vizcaínos.

En realidad, al analizar las diversas opciones existentes en cuanto a tipo de organización de los diferentes procesos productivos en la industria, podemos hacerlo en función de dos criterios claramente diferenciados; el primero de ellos sería básicamente en función del tamaño de las unidades productivas y el segundo, haría hincapié en el tipo de instituciones o estructuras sociales en las que se sustenta.

¹⁰⁰ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.122.

¹⁰¹ BLACKFORD (1998), p. 27.

Comenzando por el primero de los criterios, el que se refiere sobre todo a las dimensiones de los lugares de producción, podríamos diferenciar dos tipos de factorías: Por un lado, tendríamos los *Talleres Artesanales* que eran pequeñas unidades de producción formadas habitualmente por un maestro y varios artesanos y en las que las diferentes fases de fabricación, solían tener en muchas ocasiones unas características bastante simples, especialmente en lo referente al inmovilizado necesario para llevarlas a cabo, por lo que resultaba bastante frecuente que ciertas tareas se realizasen en los domicilios de los artesanos, bien fuera en el campo o en la ciudad. De otra parte, tendríamos las *Grandes Unidades de Producción* que debido a la escasa tecnología o a la insuficiente aportación de capital, no eran la fórmula más habitual, si bien en determinadas ciudades o sectores de la industria, como pueden ser la siderometalurgia, la fabricación armamentística, la construcción naval, la imprenta, la industria del vidrio, la textil o el refinado de azúcar; existió tanto en las ciudades como en el campo. A este respecto, resulta interesante resaltar que nuestro protagonista, participó en negocios relacionados con los tres primeros sectores señalados, la siderometalurgia, las armas y la construcción naval, pero no obstante, en ninguna de las ocasiones hemos recogido información que señalase que se trataba de grandes talleres de producción, sino más bien al contrario, eran factorías más próximas en lo que a su tamaño se refiere, a los talleres artesanales o poco más grandes en el mejor de los casos. En este sentido, podremos observar cómo la estrategia escogida por Isasi se corresponde con la opción más habitual en aquellos tiempos, es decir; en vez de una gran fábrica que produzca todos los bienes necesarios, crea una red de pequeños talleres de manera que entre la producción de todos, es suficiente para satisfacer la demanda proveniente de los diferentes mercados. Además, recurre a la colaboración con otros empresarios, a la subcontratación de ciertas tareas y a la integración vertical, todo ello coordinado por el gran comerciante que era él mismo, características que sin duda eran comunes a la actividad mercantil de aquellos tiempos¹⁰².

Respecto al segundo de los criterios de análisis, el referente a las distintas estructuras o instituciones sociales en las que se apoyan las empresas, podríamos hacer una distinción en relación al tipo de organización que subyace tras ellas. Primeramente tendríamos aquellas empresas basadas en una lógica organizativa comunitaria, cuyo ejemplo más notorio es el de las asociaciones gremiales, fundamentalmente, los *gremios de artesanos*. A modo ilustrativo, debemos de saber que un gremio no era otra cosa que una asociación de artesanos que recibía de la correspondiente autoridad política, el privilegio o en muchas ocasiones, el monopolio de poder llevar a cabo una determinada actividad en una región o ciudad concreta. En cada área de actividad, los gremios tenían en su poder el control de las diferentes características de la producción, tanto en cuanto a las

¹⁰² VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.130.

cantidades, a los precios o a la calidad de las manufacturas, aspecto este que adquiriría una singular importancia ante el desconocimiento generalizado acerca de las características del producto. Además, también controlaban el acceso a la profesión, limitando de ese modo la competencia, se encargaban de la formación de los aprendices, de la seguridad de sus miembros e incluso de algunas ayudas sociales en ciertos casos. Estas asociaciones tenían una estructura primordialmente vertical, en cuya cúpula se encontraban los maestros que a su vez tenían a su cargo, varios oficiales y aprendices, siempre un número reducido. Aunque en China o la India surgen con anterioridad, en Europa lo hacen hacia el siglo XI como solución ante las especializaciones que demandaba la nueva actividad industrial emergente y un par de siglos más tarde ya se habían hecho con el monopolio de la producción de manufacturas, haciendo también su aparición en Japón en el S.XIV o en las Indias¹⁰³ en el S.XVI, donde el sistema fue llevado por los españoles. Su desaparición¹⁰⁴ en los S.XVIII y XIX, coincide con el comienzo de la revolución industrial y el fin de la economía preindustrial a la que sin duda estaban ligados. A las situaciones en las que los gremios conseguían el control del mercado se les denomina *Kaufsystem*, pero éstas no se daban tan frecuentemente, pues lo habitual era que dicho control fuese relativo y fueran los comerciantes los que lo tuvieran, limitándose los gremios a intervenir sobre todo en el proceso productivo y en consecuencia en la calidad del producto. Ésta solía ser habitualmente inferior en las manufacturas realizadas a través del control de gremios que influían en la industria rural, puesto que sus artesanos tenían normalmente una menor cualificación que sus colegas instalados en las ciudades. Ello era debido a que estos artesanos compaginaban este trabajo con otras actividades agrícolas y ganaderas, convirtiéndose en mano de obra flexible y abundante y por lo tanto barata¹⁰⁵, de ahí que se produzca un traslado de ciertas industrias de las ciudades al campo, con la consiguiente pérdida de fuerza de los gremios urbanos frente a los rurales que se van afianzando. Así, desde fines del XVI, las zonas rurales no se conforman con una producción para el autoconsumo, sino que la población que depende de la economía de mercado para sobrevivir, va en aumento, especializándose en la fabricación de productos baratos, idóneos para la exportación a las colonias, actividad en la que podremos observar al protagonista central de nuestro estudio, Martín López de Isasi. Esto no significó de ninguna manera que en las zonas urbanas se produjese un declive industrial, sino que lo que ocurrió fue que se dedicaron con mayor intensidad a la producción de artículos de lujo o a actividades relacionadas con los acabados que lógicamente requerían de una mayor tecnología, consiguiendo mantener así, los secretos técnicos referentes tanto a la producción, como a la comercialización.

¹⁰³ MIÑO GRIJALBA (1990), pp. 120 y ss.

¹⁰⁴ OGILVIE (1996b).

¹⁰⁵ KRIEDTE (1982), pp. 97-105.

Siguiendo con el criterio de análisis referente a las distintas estructuras sociales en las que se apoyan las empresas y tras haber hecho un pequeño intento de profundización en aquellas empresas basadas en una lógica organizativa comunitaria, es decir, en los gremios, vayamos con los tipos de organización individualista cuyos principales referentes son los *verlegers*, es decir, comerciantes que ante una demanda conocida de un determinado bien, controlan con una baja o nula inversión, la producción de los gremios mediante un sistema de adelantos, es decir, deciden encargar su producción a unos fabricantes cuyo proceso organizan y financian. Estamos por lo tanto ante empresas que se apoyan en las decisiones empresariales individuales de los comerciantes, frente a las decisiones comunitarias de los gremios, vistas anteriormente. Como veremos, el *verlagssystem* va ser un sistema frecuentemente utilizado por Isasi, especialmente en lo que a la fabricación de manufacturas de hierro se refiere, circunstancia plenamente explicable puesto que entre otras razones, tuvo una gran aceptación en muchas partes del mundo rural europeo que optaron por dedicarse a la siderurgia, debido especialmente a las ventajas competitivas que les reportaba su proximidad física a los recursos materiales necesarios; como la minería, el carbón o el agua y la posibilidad de obtener mano de obra barata y flexible, como consecuencia de que los campesinos alternaban su trabajo en el campo con las actividades dedicadas al hierro.

A este respecto, resulta interesante señalar que en gran parte de Europa y en este sentido, el País Vasco no resultaría de ninguna manera una excepción, los bosques, los hornos o las ferrerías eran propiedades de la nobleza que eran alquiladas a los ferrones para su explotación. Salvo en Suecia o en Austria, donde la siderurgia era dominio de los campesinos; en el resto de lugares, eran los comerciantes quienes la controlaban a través del *verlagssystem*, puesto que en la mayoría de los casos, la lejanía de los mercados y la enorme necesidad de capital circulante que financiase los largos periodos de maduración de los productos, superiores habitualmente al año, facilitaban la utilización de este sistema. Lo habitual era que la plantilla de una ferrería estuviese compuesta por un número de trabajadores que podía oscilar entre los cuatro o diez empleados, por lo que los comerciantes debían de adelantar, además del coste de la materia prima, los salarios de estos artesanos. Se da además la circunstancia de que en Gipuzkoa que era donde mayoritariamente operaba Isasi, los ferrones eran con frecuencia, pequeños empresarios de cierta importancia que invertían su capital en su negocio, mientras que en la vecina Bizkaia, dependían totalmente del crédito que les concediesen los grandes comerciantes de Bilbao¹⁰⁶.

Podríamos señalar también una lógica organizativa mercantilista en la que se da, una cada vez más clara, diferenciación entre capital y trabajo y cuyo máximo exponente serían las Manufacturas

¹⁰⁶ CARRIÓN ARREGUI (1991), pp. 203-252.

Reales que fueron promocionadas en diferentes naciones. Pero este enfoque queda al margen de nuestro estudio, pues este modo organizativo tuvo lugar en una época posterior a la que vivió y trabajó nuestro protagonista.

Una vez realizado este breve esquema sobre las diferentes teorías que tratan de dar explicación a la existencia de las empresas y sus diferentes métodos de funcionamiento, así como la evolución de la institución empresarial a lo largo de la historia, vamos a tratar de analizar cuál era la situación de la empresa en el siglo XVI que es el momento de la historia en el que vivió y desarrolló sus actividades empresariales nuestro protagonista.

Quizás lo primero que deberíamos de destacar es que se trata precisamente de la época en la que el capitalismo que ya había hecho su aparición tímidamente durante los últimos siglos de la Edad Media, especialmente en las ciudades del norte de Italia, se desarrolla y afianza como el sistema económico dominante en Europa que a su vez era el centro de la economía mundial en aquel momento con una periferia al este, en Asia y otra al oeste, en América.

El sistema capitalista comienza a implantarse en el ámbito comercial, para posteriormente crear la banca y después introducirse en la fabricación de manufacturas y en la obtención de materias primas, siendo la agricultura el último de los sectores en el que hace su aparición. A su vez, también cabe destacar que se trata de un fenómeno urbano en su raíz, puesto que surge en las ciudades, pero conforme se va consolidando, va a ir implantándose progresivamente también en el campo, donde el sistema feudal va a perdurar durante más tiempo. Probablemente, una de sus características principales sea que el sistema económico no está determinado por la moral, por la religión, sino que los nuevos actores van a ser los empresarios y los trabajadores, amparados por un estado que va a promulgar una serie de leyes, cuyo fin va a ser fundamentalmente, el de proteger los intereses y los beneficios individuales de las empresas y de los empresarios, anteponiéndolos a los colectivos, como los de carácter municipal o gremial.

Este nuevo papel del estado no significa en absoluto que adquiera las funciones de empresa central que organiza la economía, sino que simplemente es quien se encarga de garantizar unas mínimas condiciones de intercambio en las transacciones que libremente se den en el mercado¹⁰⁷. Además, como el nuevo Estado-nación gasta sumas exorbitantes en guerras con otros estados y apenas tiene ingresos, se ve obligado a favorecer las actividades comerciales e industriales, para de ese modo, poderlas gravar y conseguir una nueva fuente de financiación, por lo que se afana en la creación de leyes comerciales internacionales, el desarrollo del derecho mercantil y la constitución de todo tipo de tribunales que garanticen la integridad de los individuos y sobre todo de sus propiedades, además

¹⁰⁷ WALLERSTEIN (1979), p. 23.

del cumplimiento de los contratos de comercio, afianzando de esa manera, el asentamiento del mercado como coordinador principal de la economía.

También comienza el interés de estos nuevos estados-naciones por la realización de ciertas obras públicas; como carreteras, faros, pavimentaciones o la intervención en la prevención y control de los desastres naturales como: fuegos, hambrunas, etc. Una de las consecuencias de estos tipos de intervención estatal que hemos citado es que la administración central no estaba preparada para asumir el control de tantas tareas diversas, por lo que delegó en empresas privadas, muchas de estas funciones, creando para el sector privado, numerosas oportunidades de negocio. Así, la gestión de los monopolios del Estado; como podrían ser las minas, el tabaco o la sal, recayó en manos de empresas particulares, al igual que sucedió con el cobro de impuestos, el aprovisionamiento del ejército o de ciertas ciudades, los créditos para la Corona o las grandes obras civiles y militares. En este sentido, vamos a tener la oportunidad de comprobar, cómo nuestro empresario, Martín López de Isasi, también interviene activamente en algunas de estas funciones; en concreto, en el aprovisionamiento de armas para el ejército y en la recaudación de ciertos impuestos en algunas villas de Gipuzkoa.

En este nuevo sistema, la empresa va a constituirse en la unidad básica de producción y su objetivo fundamental va a ser la obtención de un beneficio; mientras que en el sistema feudal, la unidad productiva básica era la familia y el fin último, no era el logro de un resultado económico positivo, sino el autoconsumo. Quizás esta evolución de las unidades de producción, de familias a empresas; tenga también una cierta influencia en el hecho de que en las épocas iniciales de este sistema, la gran mayoría de las empresas estuviesen formadas por familias, circunstancia que se ha venido manteniendo en muchos casos, hasta tiempos recientes. No obstante, parece más acertado pensar que el hecho de que en las empresas o mejor dicho en su dirección, exista una fuerte representación de la familia propietaria de las mismas, esté determinado por la exigencia de una plena confianza en los gestores empresariales que sin duda se ve favorecida por la existencia de unos lazos familiares.

Podemos afirmar que durante este siglo en gran parte de Europa, las palabras empresa y empresario van perdiendo paulatinamente los diversos significados que habían tenido durante la Edad Media, entre los que destacaríamos el del trabajo para la subsistencia y van adquiriendo otros nuevos, totalmente influidos por los nuevos valores de la época, como son los conceptos de mercado, beneficio, crédito o capital¹⁰⁸. La aceptación de esta nueva manera de pensar supuso el paso de una

¹⁰⁸ AYMARD (1991), pp. 791-797 / MATHIAS (1991), pp. 29-32.

economía feudal a una economía capitalista de mercado, donde la clave de poder no se sustenta en la posesión de la tierra, sino en la propiedad del dinero y de lo que con éste es posible adquirir¹⁰⁹.

Una vez analizado el entorno en el que se desenvolvían las empresas y los empresarios en este siglo, veamos cuáles eran las características fundamentales de la actividad empresarial:

En *primer lugar*, habría que destacar que la oferta de factores de producción era bastante rígida, es decir, no había muchas posibilidades de que los diferentes factores pudiesen adaptarse a las necesidades que marcaba el mercado. Por ejemplo, uno de los principales factores; la tierra, no era adquirible en el mercado, podía pertenecer a la nobleza, a la Iglesia o al municipio, pero habitualmente no estaba en venta. Otro factor fundamental como era el trabajo, estaba reglamentado por los respectivos gremios, por lo menos en lo que a Europa occidental se refiere y en cuanto a Europa del este; era mano de obra servil. Por otro lado, habría que resaltar que la gran parte de la fuerza de trabajo en América eran esclavos. La única excepción en cuanto a la rigidez de los factores básicos de producción, la constituía el capital que con el incremento del uso de la letra de cambio, las asociaciones de seguros marítimos y mercantiles, las asociaciones de capital y la llegada de enormes cantidades de plata, procedente de las Indias, supusieron un considerable aumento de la oferta monetaria¹¹⁰, lo que obviamente condujo a una reducción de los tipos de interés.

En *segundo lugar*, la poca tecnología y la escasa demanda existentes, justificarían la inexistencia de fábricas de grandes dimensiones y que las pocas de un cierto tamaño, se debiesen a motivos estratégicos y no al aprovechamiento de economías de escala. En este sentido, debemos de señalar que el desarrollo industrial que hubo, se debió más al incremento del número de empresas que al aumento de su tamaño¹¹¹.

En *tercer lugar*, podemos afirmar que en general, los mercados estaban fragmentados y eran de difícil acceso¹¹², quizás la única excepción la constituían los mercados de manufacturas y de bienes de lujo que debido a su exclusividad, tenían un carácter más internacional, pero para el resto de productos; el ámbito de cada mercado era local o como mucho regional. Esta característica se debía principalmente a que los medios de transporte eran limitados, además, la inseguridad que generaba la piratería, el bandolerismo o el corsarismo, hacía que los barcos tuviesen que ir tan fuertemente armados que apenas quedaba espacio para la carga, lo que convertía el transporte en una actividad cara y arriesgada. Por otro lado, la información que había acerca de los diferentes productos, sus precios, los posibles clientes o proveedores era muy limitada, lo que elevaba el riesgo de las

¹⁰⁹ MAGNUSSON (1995), p.570.

¹¹⁰ BRAUDEL (1979), tomo I, p.138.

¹¹¹ SUPPLE (1981), p.500.

¹¹² VALDALISO y LOPEZ (2007), pp. 105-106.

operaciones y en consecuencia su coste de transacción. En este contexto de inseguridad, resulta comprensible que se concediese una vital importancia a los lazos de familia, etnia, religión o gremios, en la gestión de los negocios y que se tratase de potenciar una ética mercantil que premiase la honradez y penalizase su falta. En este sentido, podremos ver la enorme importancia que nuestro protagonista, Martín López de Isasi, concedía a la familia, a las relaciones con otros paisanos vascos y a la honradez en la actividad mercantil. Además de los aspectos ya señalados, para el éxito de la actividad empresarial, era también determinante el disponer de suficiente liquidez para poder invertir en activos circulantes, imprescindibles para la buena marcha del negocio; como podían ser la compra de materias primas o de mercaderías o la concesión de crédito a los clientes.

Por último, en *cuarto lugar*, deberíamos de referirnos a la importancia de las relaciones con el estado ya que éste adquiere la capacidad de crear instituciones que favorecen el desarrollo industrial y mercantil, a la vez que ofrece numerosas oportunidades de negocio al sector privado, ante la incapacidad de la administración central para llevar a cabo multitud de tareas que en principio le deberían de corresponder. Por lo que concede privilegios tanto a compañías, como a gremios; en la industria, el comercio, la minería o la pesca, a cambio de una renta. Así veremos cómo colabora nuestro protagonista, también en la recaudación de impuestos o el aprovisionamiento del ejército.

Por otro lado, de todos es sabido que uno de los rasgos más destacados del comercio europeo del siglo XVI, es su carácter internacional y más aún si cabe, la actividad comercial realizada a través de los grandes océanos, el llamado comercio de ultramar que tenía lugar en el Atlántico y en el Índico. Sin embargo, el dominio militar de los turcos en el este del Mediterráneo y en el Mar Rojo y el de los portugueses en el océano Índico, supusieron una amenaza para el comercio y para quienes lo practicaban en esas regiones, añadiendo otros factores extraordinarios a la actividad comercial; los políticos y los militares, por lo que no es de extrañar la cita que hacía Sombart¹¹³ refiriéndose a ésta época: “la guerra, el comercio y la piratería son una trinidad y no se pueden separar”. De todas maneras, la actitud de los principales estados europeos en cuanto a su intervención en política comercial fue bastante diferente, si bien España y Portugal, los primeros en iniciarse en el comercio de ultramar, concibieron esta actividad como un monopolio de Estado; otros países como Holanda, Gran Bretaña o Francia concedieron dicho privilegio a empresas privadas que al mismo tiempo, también ejercían la representación del Estado; política, militar y diplomáticamente. En el caso de Portugal, en principio, la totalidad del comercio con el Índico debía de canalizarse a través de la Casa de India¹¹⁴, un organismo público que no obstante, se vio forzado a contar con la ayuda de transportistas y

¹¹³ GLAMMAN (1981), p. 334.

¹¹⁴ PEARSON (1991), pp. 77-80.

comerciantes privados, holandeses en su mayoría, ante la insuficiencia de sus posibilidades para monopolizar todo el tráfico con Oriente. Respecto a España, el monopolio del comercio con las Indias Occidentales se canalizó mediante la Casa de Contratación, pero de manera parecida a lo ocurrido con la Casa de India portuguesa, también necesitó la colaboración de empresas privadas para poder llevar a cabo su tarea, siendo estos agentes, habitualmente los mismos que también colaboraban con la Corona para sus necesidades de financiación. En este sentido, aunque Isasi no participó directamente que nosotros sepamos, en los “asientos” realizados a Felipe II, tendremos ocasión de observar sus actuaciones a favor del comercio transatlántico español, como cuando sus barcos, con sus tripulaciones, intervinieron en la defensa de la ruta de Indias en la batalla de Isla Terceira, en Azores. En ella pereció uno de sus allegados, miembro de la familia Arriola que en tantas ocasiones fueron sus inseparables socios en las expediciones balleneras a Terranova. También es de destacar que siendo escasas las exportaciones de productos manufacturados a los colonos españoles¹¹⁵ en América, esta actividad fuese una de las más importantes en la empresa de nuestro mercader, por lo que podemos inducir que quizás fuese el líder de ese mercado, en cuanto a dicho tipo de operaciones se refiere.

¹¹⁵ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.124.

6 HISTORIA DE LOS EMPRESARIOS

Al tratar de analizar la historia de la empresa como tal, como institución, nos encontramos con que la gran mayoría de las características de éstas son fruto de las decisiones adoptadas por quienes las dirigen, resultando por lo tanto imprescindible profundizar en el carácter, los rasgos, las funciones o la participación en la propiedad de la empresa de quienes las crean y desarrollan mediante la realización de unas adecuadas labores de dirección. Obviamente, la historia económica de la empresa supone el estudio de los cambios acaecidos a lo largo del tiempo en esta institución, pero en este apartado no vamos a centrarnos en los diferentes factores que tienen influencia en dicho cambio, sino en el propio mecanismo de cambio que sin duda es protagonizado por el empresario¹¹⁶.

6.1 Teorías sobre los Empresarios

Vamos por lo tanto a realizar un enfoque híbrido entre varias disciplinas como lo son la microeconomía, la organización empresarial, la dirección estratégica o la historia, comenzando por recoger las opiniones de diversos autores acerca de las características que debe de poseer y de las funciones que debe de desempeñar el empresario.

R. Cantillon en 1725, en su obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, define al empresario como la persona que asume la incertidumbre y el riesgo al afirmar que estos principios son inherentes a aquella. Desde su punto de vista, es el empresario el que compra los diferentes factores de producción o comercialización a precios ciertos, para venderlos posteriormente a precios inciertos. El resultado de la empresa, el beneficio o la pérdida, vendría por tanto determinado por la diferencia existente entre lo que el empresario prevé que va a ocurrir y lo que verdaderamente sucede¹¹⁷.

Poco más tarde, J.B. Say se suma a esta corriente concluyendo que la característica básica de un empresario, radica en la asunción de riesgos, entendiendo por tal concepto, no el hecho de asumir pequeñas incertidumbres, sino los grandes riesgos que conllevan las empresas extraordinarias, como pueden serlo las obras públicas o el aprovisionamiento de enseres militares para el ejército¹¹⁸, circunstancias empresariales en donde sin duda alguna, las cantidades invertidas son tales que pueden generar un enorme beneficio o una terrible pérdida, por lo que es obvio que el riesgo existente es alto. En este sentido, tendremos oportunidad de comprobar cómo Martín López de Isasi

¹¹⁶ SCHUMPETER (1959).

¹¹⁷ SANTOS REDONDO (1997), pp. 24-26.

¹¹⁸ SCHUMPETER (1994), pp. 618-620.

era un empresario en el sentido que apuntaba Say, pues entre otras múltiples actividades que realizaba, también colaboraba activamente en el aprovisionamiento, tanto de armas, como de otro tipo de bienes del ejército de Su Majestad, el rey Felipe II, lo que además de reportarle grandes beneficios, le supuso sin duda la asunción de riesgos más que considerables.

Aunque en un principio, Say atribuía dicho beneficio a quien realizaba la inversión y por tanto asumía el riesgo de no recuperarla o de no hacerlo debidamente, es decir al capitalista, en las últimas ediciones de su *Traité* (1803), se decanta por otorgárselo al empresario, pues es éste quien dirige y controla la empresa, siendo por tanto el beneficiario del resultado obtenido gracias a su gestión¹¹⁹. No obstante, conviene aclarar que a pesar de que Say concebía estas labores directivas realizadas por el empresario, como una simple combinación de factores productivos¹²⁰, tanto Schumpeter, como Mangoldt, subrayan que la realización de este tipo de combinaciones no es ni mucho menos rutinaria, sino que exige una capacidad o talento, lo que justificaría la visión de que el beneficio empresarial no sólo es una retribución al capital invertido, sino también a la competencia en las labores de dirección del empresario¹²¹.

Sin embargo, entre los economistas clásicos, especialmente entre los británicos como Adam Smith, Ricardo, Mill o incluso Karl Marx¹²²; ninguno de ellos aprecia diferencia alguna entre el resultado correspondiente a la empresa y el concerniente al capital, o lo que viene a ser lo mismo, el dinero que gana una empresa se debe de corresponder con la remuneración del capital que se invirtió en su día en ella¹²³, dando lugar a la teoría de la identificación entre capitalista y empresario. Todos estos autores parecían de acuerdo en la relación directa existente entre los beneficios obtenidos por las empresas y el desarrollo económico que ello reportaba a la sociedad. No obstante, aunque Smith (1723-1790) opinase que no tenía por qué existir una coincidencia entre los intereses de los empresarios y los intereses sociales, a pesar de ello, afirmaba que el egoísmo de los empresarios, al pretender ganar el máximo de dinero, era un factor determinante en el desarrollo económico de cualquier sociedad¹²⁴.

Para otro de estos autores seguidores de las ideas de Smith, el también británico J. Stuart Mill (1806-1873); el beneficio de una empresa debía de provenir no sólo de la remuneración, vía interés, del capital invertido, sino así mismo del riesgo que se asumía al realizar dicha inversión, junto al tiempo dedicado a las labores de gestión por el propio empresario, es decir, su trabajo¹²⁵. Sin

¹¹⁹ KNIGHT (1921), p.25.

¹²⁰ HOSELITZ (1950), pp. 212-216.

¹²¹ SCHUMPETER (1994), 565, 619 y 975.

¹²² GONZÁLEZ (1995), pp. 14-16.

¹²³ KNIGHT (1921), pp.23-24.

¹²⁴ SANTOS REDONDO (1997), pp. 38-39 y 43.

¹²⁵ GONZALEZ (1995), pp. 21-22.

embargo Schumpeter, a pesar de que aceptaba estos factores, añadía una última cuestión que estimaba como determinante en la obtención de un resultado empresarial; el deseo del empresario de ganar más que los otros empresarios rivales, para lo que tendría que esforzarse en la mejora de procesos tanto industriales, como comerciales u organizativos¹²⁶.

Dando un paso más en las teorías sobre el empresario, A. Marshall (1842-1924), máximo representante de la teoría neoclásica, afirmaba que la existencia de empresas resultaba sin duda, uno de los principales motores del desarrollo económico. No obstante, su aportación más interesante al respecto fue la de reconocer en los negocios, la capacidad organizativa de los empresarios, como un factor productivo determinante. Dentro de esta capacidad organizativa distinguía por un lado, la oferta de capital, por cuya utilización se debía de pagar un alquiler, es decir, un interés; por otra parte, la capacidad de administrarlo que reportaría el beneficio neto de la empresa y por último, la habilidad o la competencia en la combinación de factores que supondría el beneficio bruto de la dirección¹²⁷. Podríamos resumir este enfoque afirmando que para Marshall, el empresario era en un sentido capitalista, puesto que invertía su fortuna en la empresa, pero al mismo tiempo era también un trabajador de la misma, pues desarrollaba en ella una importante y cualificada función, la dirección o gerencia del negocio en cuestión. Respecto a la afirmación hecha por Adam Smith, en el sentido de que es el egoísmo del empresario, su pretensión de ganar el máximo dinero posible, lo que conlleva al desarrollo de la economía en su conjunto; Marshall señala que no ve una connotación negativa en el hecho de acumular riqueza, puesto que ello representa un indicador de la buena marcha de los negocios, pero también afirma que no es lo mismo hacerlo mediante fraudes, trampas o falsas informaciones que a través del trabajo basado en la competencia leal. En el primero de los casos opina que ese empresario no merece el reconocimiento de la sociedad, por mucha fortuna que haya sido capaz de reunir y en cambio, sí que se hace acreedor de un respeto social, si sus beneficios los ha logrado realizando su actividad empresarial limpiamente¹²⁸. En este sentido, podemos afirmar que según los testimonios que hemos podido recoger, el protagonista de este estudio, Martín López de Isasi, es señalado frecuentemente por otros mercaderes contemporáneos suyos como persona ecuánime, de fiar, de comportamiento noble, por lo que en más de una ocasión es requerido por éstos para intermediar en la resolución de disputas o conflictos entre ellos¹²⁹. En consecuencia, no nos cabe la menor duda de que dada su buena fama en los negocios, pertenecería a

¹²⁶ SCHUMPETER (1994), pp. 618-634 y 975-980.

¹²⁷ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.7.

¹²⁸ TORRERO MAÑAS (1996), pp. 425-426.

¹²⁹ AZPIAZU (1999), p.160.

esa clase de empresarios que en opinión de Marshall, merecería la admiración de la sociedad, por la fortuna lograda en sus negocios.

Otro autor de esta corriente, J.B. Clark (1847-1938), profundiza aún más en esta línea, realizando una clara distinción entre la retribución al trabajo de gestión realizado por el empresario que se materializaría a través de un salario y el beneficio extraordinario que sería la manera de compensar el riesgo, la incertidumbre o la innovación llevadas a cabo por el empresario y que sería el beneficio puro de éste¹³⁰.

Dentro del ámbito de estos autores neoclásicos, debemos de destacar, así mismo, a Leon Walras (1834-1910), para quien el valor de un producto es equivalente a la suma de las remuneraciones de todos los factores productivos que son imprescindibles para su obtención, por lo que no queda margen para retribuir la función del empresario que por otra parte y en su opinión, no realiza una función específica, sino que cualquiera podría realizarla, en caso de inexistencia del empresario¹³¹. De lo que se deriva que asimila el concepto de empresario con el de capitalista, por lo que el único tipo de compensación que merece por su labor, sería el interés correspondiente al capital que haya invertido.

Un par de décadas más tarde, T. Veblen (1857-1929), sigue reflexionando acerca del papel de la empresa y del empresario en la economía. Respecto a la función de la empresa, no duda en sostener que ésta supone la fuerza que mueve el sistema económico, al mismo tiempo que el empresario, en su afán de acumular riqueza a título individual, contribuye también al desarrollo económico. Sin embargo, no le parece totalmente determinante el hecho de que la conducta del empresario, beneficie o no, al conjunto de la sociedad. A pesar de que distingue entre las actividades productivas que serían aquellas que suponen un interés para el conjunto de la sociedad y que estarían bajo la responsabilidad de los técnicos y las actividades especulativas que serían las que le reportan un beneficio sólo al empresario, en ocasiones, en detrimento incluso del interés social y que obviamente son gestionadas por él. No obstante dicha distinción, tiene muy claro que para obtener unos buenos resultados empresariales, es preciso que existan desequilibrios en la economía, es decir, que se den situaciones de crisis, por lo que los empresarios tendrán un especial interés en que estos contextos sean frecuentes¹³², tratando no sólo de no evitarlos, sino impulsándolos para que de dicha manera, puedan ganar más.

Otro economista que sin duda fue uno de los más influyentes del siglo pasado, fue J.M. Keynes (1883-1946) que como podemos observar era otras dos décadas más joven que Veblen y del que

¹³⁰ GONZALEZ (1995), pp. 24-25.

¹³¹ BLAUG (1986), pp. 222-223.

¹³² VEBLEN (1904), p. 29.

tuvo una notable influencia, pues profundizando en las actividades especulativas de los empresarios, también hacía una distinción respecto a quienes especulan a corto plazo y por lo tanto, no hacen más que desestabilizar la economía y quienes se preocupan por el crecimiento de la empresa a largo plazo que serían aquellos que poseyesen un auténtico espíritu empresarial. Keynes, al igual que otros autores neoclásicos, también estaba de acuerdo en que la acumulación de riqueza era la motivación principal de cualquier empresario, pero señalaba que al mismo tiempo, dichos beneficios debían de proceder de negocios que también tuvieran un interés social. No obstante, el concepto de empresario no merecía para él una excesiva admiración, le era un tanto distante a pesar de haber sido uno de ellos; es probable que ello fuera debido a que él mismo ganara una inmensa fortuna especulando en bolsa. A este respecto resulta increíblemente llamativo un párrafo de su ensayo “El fin del *laissez faire*” (1988), en el que vierte su opinión acerca de los empresarios¹³³: “Este es un hermoso cuadro del gran patrón individual que nos sirve al tiempo que se sirve a sí mismo, tal y como lo hace cualquier otro artista. Sin embargo, cada vez dudamos más de que sea él quien nos conduzca al paraíso de la mano. Sugerir una acción social a favor del bien público a la City de Londres es como discutir *El origen de las especies* con un obispo de hace sesenta años”. O esta otra cita¹³⁴ de 1922: “El empresario es una criatura instintiva y elemental, primitiva en su forma de expresión y falta de sofisticación en el conocimiento de sí mismo”.

Algunos años más tarde, M. Blaug señalaba que no había lugar para los empresarios, para quienes asumían riesgos derivados de la incertidumbre¹³⁵, en tanto en cuanto se continuase pensando que la economía se encontraba en unas condiciones perfectas, en lo que a información y competencia se refiere, pues su función ante este entorno, no pasaba de ser rutinaria, por lo que podría ser desempeñada por cualquier asalariado.

En los siguientes años, toma fuerza el concepto contractual de la empresa, según el cual, ésta no es sino un “nexo de contratos”, por lo que de nuevo se señala como prescindible la función del empresario, quedando su figura de esa manera, totalmente fuera del análisis económico¹³⁶.

Frente a las diferentes teorías analizadas, en las que de alguna manera, la función de la empresa y del empresario era fundamental en el desarrollo económico, surgieron algunas corrientes en las que se denostaba claramente el protagonismo del empresario. Tal es el caso de la corriente marxista y radical ya que quienes se encontraban dentro de esta corriente, tachaban la figura del empresario como superflua o más aún, de nociva para el desarrollo de la economía, puesto que su tarea no era otra que la de obtener una plusvalía al trabajo realizado por los asalariados a su cargo.

¹³³ TORRERO MAÑAS (1996), p.432.

¹³⁴ TORRERO MAÑAS (1996), p.431.

¹³⁵ BLAUG (1986), p.223.

¹³⁶ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.10.

Obviamente, el principal representante de esta corriente era el propio Karl Marx (1818-1883), para quien empresario y capitalista eran términos sinónimos, pues una vez invertido el capital necesario, el desarrollo de la empresa se producía de manera automática, coincidiendo en este apartado con los economistas clásicos. La principal diferencia entre éstos y Marx, radica en que según éste, el empresario es el propietario del capital, por lo que no tiene ningún problema para controlar el proceso de producción y quedarse con una parte del valor generado por los trabajadores.¹³⁷

Podríamos señalar múltiples autores entre los seguidores de esta corriente, aunque quizás el más relevante sea S. Marglin que afianzaba el punto de vista marxista, realizando un análisis empírico del mismo. A través de este análisis, reforzaba la idea de que desde el inicio de la era industrial, el empresario asumía una serie de funciones que nunca antes se habían dado en el sistema artesanal, por las que acaparaba para sí mismo la plusvalía que generaban quienes realmente generaban la riqueza, es decir, los trabajadores¹³⁸.

Dentro de este pensamiento contrario al papel desempeñado por el empresario, también podemos destacar a Josephson que publicó durante la gran depresión económica americana de los años treinta, su obra *The Robber Barons*, en la que se puede apreciar la desconfianza ante los empresarios generada en amplios sectores de la sociedad estadounidense, como consecuencia de la grave crisis que estaban padeciendo y de la que culpaban esencialmente a los gestores de las empresas¹³⁹. En este sentido, es preciso señalar que en el período comprendido entre 1950 y 1970, se da especialmente en Estados Unidos un enorme desarrollo de las empresas de dimensiones colosales que son dirigidas por un amplio número de gerentes y ejecutivos que son señalados por P. Baran y P. Sweezy¹⁴⁰, como los responsables de arrebatar a los trabajadores la plusvalía que generan para entregársela a los propietarios de la empresa, es decir, a los accionistas, planteamiento al que también se suma incluso J.K. Galbraith. Podríamos afirmar por lo tanto que ese papel perverso que se asignaba al empresario en el pensamiento marxista, pasa ahora a ser adjudicado a los gestores profesionales de la empresa; con lo que en este sentido, la antigua confrontación entre el sistema capitalista y el socialista se diluye un tanto, pues ya no es el empresario, sino que en ambos casos, son los tecnócratas quienes controlan la dirección de las empresas.

Sin embargo, también surgieron teorías en las que se ensalzaba la labor de los empresarios, como auténticos promotores del desarrollo económico. Esta corriente fue bastante prolífica, entre los años

¹³⁷ SANTOS REDONDO (1997), pp. 157-161.

¹³⁸ MARGLIN (1974), p. 62.

¹³⁹ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p. 10.

¹⁴⁰ BARAN y SWEEZY (1966), pp. 17-46.

1930 y 1970, aunque quizás fuera a partir de los ochenta, cuando alcanza una notable repercusión académica.

Uno de los máximos exponentes de esta línea de pensamiento sería F.H. Knight (1885-1972) que hacia los años veinte realiza una serie de reflexiones interesantísimas a este respecto. En opinión de este autor¹⁴¹, los tradicionales factores de producción como el capital, el trabajo o la tierra, no son sino simples medios de producción; puesto que el único factor productivo en realidad, es la propia empresa o el empresario que asume riesgos y en consecuencia puede lograr unos beneficios. En realidad, su trabajo es heredero, como él mismo reconoce, de las aportaciones realizadas por los alemanes Thünen (1783-1850) y Mangoldt (1824-1868) y del inglés F.B. Hawley, contemporáneo de Knight. En su obra, *Risk, Uncertainty and Profit*, realiza una clara distinción entre los conceptos de riesgo y el de incertidumbre¹⁴²; el primero de ellos, el riesgo, es objetivo en su opinión, puesto que puede ser medido, calculado en función de su probabilidad, asegurado e incluido en los costes. Sin embargo, la incertidumbre es subjetiva y precisamente es esta subjetividad la que justifica la existencia de los empresarios, pues si ésta no existiera, es decir, si el empresario tuviese una total certeza de lo que está sucediendo o lo que va a suceder, sería más que suficiente con que un gerente asalariado realizase esas tareas rutinarias¹⁴³. En cambio, ante un entorno de incertidumbre, únicamente quienes sean capaces de gestionarla adecuadamente están corroborando su aptitud para ser empresarios, lo que conlleva que no se les remunere a través de un salario, sino mediante la participación en los beneficios que la empresa obtenga¹⁴⁴, ya que tienen una capacidad innata, aunque obviamente pueda mejorar a través de la experiencia, para intuir el negocio, además de utilizar técnicas como los estudios de mercado o la contabilidad que lógicamente van a contribuir a minorar dicha incertidumbre. Sin embargo, el prototipo de empresario propuesto por Knight, no tendrá excesivos beneficios, pues únicamente se limita a interpretar el futuro; en cambio quien no sólo lo interprete, sino que cree, que diseñe el futuro, será quien obtenga grandes resultados empresariales¹⁴⁵, tal y como afirma Schumpeter.

Este economista austriaco, J.A. Schumpeter (1883-1950), fue uno de los principales ensalzadores de la figura del empresario. Según su visión, la economía tiende de por sí, a restablecer un punto de equilibrio, en el que no hay incertidumbre; pero en el que tampoco hay ganancias, ni desarrollo. Pero lo que ocurre de vez en cuando es que algún tipo de innovación, desestabiliza dicho equilibrio, provocando una fase de desarrollo y es precisamente el empresario quien promueve dichas

¹⁴¹ KNIGHT (1921), p. 41.

¹⁴² KNIGHT (1921), pp. 231-232.

¹⁴³ KNIGHT (1921), pp. 267-268.

¹⁴⁴ KNIGHT (1921), p. 311.

¹⁴⁵ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.13.

innovaciones, a través de nuevas combinaciones de los factores productivos, por lo que es una *pieza clave en el mecanismo* del cambio¹⁴⁶.

En su opinión, podríamos distinguir entre cinco diferentes clases de innovaciones:

- 1) *Innovación del producto*: Sustituyendo los antiguos productos, por otros más modernos o actualizando sus características para hacerlos más atractivos.
- 2) *Innovación del proceso*: Adoptando nuevas formas de producción.
- 3) *Innovación de mercados*: Buscando nuevos mercados apropiados para nuestra oferta.
- 4) *Localización de nuevos proveedores*: Que puedan surtir a nuestra empresa de materias primas o productos semielaborados a precios más ventajosos.
- 5) *Innovación organizativa*: Nuevos sistemas de organización empresarial que aporten ventajas competitivas sobre los anteriores.

A este respecto podremos comprobar cómo Isasi cumple con la mayoría de estos tipos de innovaciones, pues aunque quizás en el primero de los puntos, en la innovación de los productos, su papel no sea tan fácil de apreciar debido a que actuaba con una precursora mentalidad de marketing, poniendo a disposición de los clientes los productos que estos demandaban, independientemente de que fueran novedosos o no; en el resto de tipos de innovación podremos ver cómo se afana en ellos, puesto que adoptará en los centros de producción de manufacturas de hierro del País Vasco, el *verlagssystem* que hacía años se empleaba en Europa; buscará nuevos mercados lejos de su tierra, primeramente en Sevilla y con posterioridad en las Indias; localizará nuevos proveedores, tanto en Gipuzkoa, Bizkaia o en Andalucía e importará los nuevos sistemas de organización de grandes empresas que estaban siendo empleados en las multinacionales europeas del momento.

También Schumpeter analizó la diferencia entre el concepto de empresario, el de capitalista y el del manager o gerente, señalando que el empresario es el que es capaz de realizar nuevas combinaciones de los factores de producción, siendo ésta su característica esencial, pues si no cumple con esta función, no tiene sentido el considerarlo como tal¹⁴⁷. Respecto al tipo de remuneración que debe de recibir por su trabajo, considera que ésta¹⁴⁸ no debe de ser a cambio de la suma invertida en la empresa, ni tampoco un salario, sino que “es la expresión del valor de la contribución del empresario a la producción, en exactamente el mismo sentido que los salarios son la expresión en valor de lo que el trabajador produce”. Probablemente, una de las críticas que se puede hacer a sus planteamientos sea

¹⁴⁶ SCHUMPETER (1959), p.66.

¹⁴⁷ SCHUMPETER (1959), pp. 74-78.

¹⁴⁸ SCHUMPETER (1959), p. 153.

que asocia el trabajo del empresario con el éxito, pareciendo que su función está totalmente exenta de riesgo, por lo que no considera en absoluto la opción de que el empresario fracase en su labor.

El problema que plantean las teorías de Knight y de Schumpeter es que en ambos casos, la capacidad del empresario para ejercer sus funciones innovadoras es considerada como innata, por lo que se considera que es algo externo a la economía. Sin embargo, mayormente la Escuela Austriaca (1970-1980), al asumir que el mercado no supone intrínsecamente una situación de equilibrio, sino que es un proceso, vuelve a introducir la figura del empresario en el análisis económico, pues su presencia resulta imprescindible para aprovechar las oportunidades de negocio que brinda el mercado en desequilibrio, facilitando los cambios necesarios para restablecer el equilibrio, mediante nuevas combinaciones de factores de producción, mientras simultáneamente obtiene ganancias. Por lo tanto para Kirzner¹⁴⁹, principal representante de esta escuela, el empresario será quien esté atento a las oportunidades de beneficio que puedan surgir, explotando las posibilidades de desarrollo que la sociedad tiene y su retribución corresponderá al aprovechamiento de dicho potencial y no al dinero invertido en la empresa. Ello supone que según sus palabras¹⁵⁰:

“el hecho de que todo capitalista deba ser un empresario no implica lógicamente de ningún modo que para convertirse en un empresario, uno deba de ser un capitalista”.

Entre las corrientes que despreciaban la figura del empresario y las que la ensalzaban, surgen así mismo tendencias conciliadoras entre ambas, como la atribuible al pensamiento de Liebenstein que dentro de las tareas que realizan los empresarios, diferencia dos tipos¹⁵¹: De una parte estarían aquellas labores rutinarias que podrían ser ejecutadas por cualquier gerente asalariado y de otra; aquellas actividades que resultan imprescindibles para la creación de empresas en un entorno de innovación e incertidumbre que serían las propias del empresario Schumpeteriano. Por lo tanto, lo que debe de realizar este tipo de empresario es aprovechar las opciones que le brinda la economía¹⁵².

Otro autor que podríamos clasificar como perteneciente a esta tendencia conciliadora sería S.Shane quien bajo la clara influencia de Kirzner, opina que la actividad principal del empresario debe de ser la de descubrir, valorar y materializar las oportunidades de negocio que puede brindar una economía. En consecuencia, un empresario deberá de ser capaz de encontrar esas oportunidades, bien sea por sus aptitudes innatas o por tener la información adecuada en cada momento; explotándolas o no en función de la idoneidad de la oportunidad, el carácter del empresario y sus posibilidades financieras.

¹⁴⁹ KIRZNER (1979), p.115.

¹⁵⁰ KIRZNER (1979), p.97.

¹⁵¹ LEIBENSTEIN (1968), pp.72-73.

¹⁵² LEIBENSTEIN (1968), pp.78-79.

Por lo que podemos concluir que Shane, al igual que Schumpeter, piensa que el empresario es el agente del cambio, del proceso de destrucción creadora del capitalismo¹⁵³.

6.2 Características del empresario

Tal y como hemos podido apreciar al analizar las opiniones que algunos de los más destacados autores tienen sobre la figura del empresario, éstos tienen un comportamiento, unas tareas y unas cualidades diferentes a las de los gerentes asalariados o a las de los capitalistas, pues a diferencia de estos últimos; exploran o crean oportunidades de negocio, asumiendo para ello el riesgo o la incertidumbre y dirigiendo los cambios y las innovaciones, tanto a nivel de producción, de comercialización o de organización.

Es suficiente con una ligera observación para darnos cuenta de que evidentemente existen y siempre han existido, zonas geográficas en las que surgen más empresarios que en otras, aunque las investigaciones a este respecto no señalen claramente cuáles son las razones de esta desigual distribución. Uno de los enfoques utilizados para profundizar en este tema sería el que realiza la psicología social; según la cual existen en los empresarios, una serie de características psicológicas y biográficas, inherentes a sí mismos que los diferencian de las demás personas. Entre esas características psicológicas, deberíamos de considerar el carácter de cada empresario y la motivación que tenga para desempeñar sus labores y respecto a las biográficas; habría que hacer hincapié en los factores que han marcado su desarrollo personal, como la familia en la que ha crecido, la educación recibida, la posición social o el conjunto de experiencias tenidas a lo largo de la vida.

Otro enfoque a este respecto sería el que niega la particularidad personal de los empresarios, atribuyendo sus características a los condicionantes que los rodean, entre los que podemos citar: los valores sociales predominantes, la tecnología, la educación y el entorno, tanto geográfico, como económico o financiero.

Actualmente, la corriente más generalizada es una combinación de los enfoques anteriormente referidos, realzando entre los rasgos psicológicos; la capacidad de liderazgo, la disposición a la asunción de riesgos y la necesidad de sentir las sensaciones de poder o de haber conseguido los objetivos propuestos. Por la parte correspondiente a las características sociológicas, esta tendencia tendría en consideración diversos factores como lo pueden ser: la pertenencia a algún grupo étnico o religioso, la posición social, las experiencias tenidas anteriormente en el mundo de los negocios,

¹⁵³ SHANE y VENKATARAMAN (2000), pp.217-226.

bien sea personalmente o las que haya podido tener su familia o la educación recibida. En lo que a la influencia del entorno se refiere destaca la relevancia que cobran en este sentido factores como una corriente social favorable al emprendizaje y la innovación, tanto a nivel productivo, como comercial u organizativo que ayude a poder aprovechar la oportunidades de negocio que se presenten, unas instituciones que velen por una garantía de libertad de mercados y factores, además de una adecuada disposición de recursos humanos y financieros.

Además de estas características psicológicas y sociológicas de los empresarios, también hay autores que han profundizado acerca de su moralidad. Quizás el más representativo de todos ellos sea Baumol¹⁵⁴ que afirma que un empresario puede cumplir adecuadamente con sus funciones, es decir, ser bueno desempeñando su papel, independientemente de su opinión personal sobre lo que es moral o inmoral; siempre y cuando, anteponga a la hora de tomar cualquier tipo de decisión empresarial, la exclusión del despilfarro. Dicho de otra manera, si el empresario realiza una asignación de recursos siguiendo unos criterios totalmente racionales y sobre todo eficientes, su actuación como empresario será correcta, independientemente de que la sociedad donde se realiza y en consecuencia; sus instituciones y su legislación, la consideren como un crimen o una virtud. Por lo tanto, según esta opinión es preciso diferenciar claramente entre la moralidad de una actuación empresarial que desde el punto de vista social, puede ser totalmente reprobable o no y en ese caso corresponde a la propia sociedad, el juzgarla y el hecho empresarial en sí, que si se ha realizado bajo un claro criterio de ausencia de despilfarro, será desde este punto de vista, correcto.

Precisamente para Kilzner¹⁵⁵, puesto que el empresario se enfrenta al futuro en unas condiciones de ignorancia absoluta en multitud de ocasiones, éste debe de tratar de comportarse racionalmente, lo que implica un constante estado de alerta para así poder evitar cualquier tipo de despilfarro. Esta forma de actuar, le va a facilitar enormemente el descubrimiento de oportunidades para hacer negocio, para reducir costes o para innovar en la organización de la empresa, pues a través de ese “modus operandi”, va a ser capaz de reducir la incertidumbre.

En este sentido, vamos a poder corroborar que efectivamente Martín López de Isasi cumplía con la mayoría de condicionantes citados para convertirse en un gran empresario, como así lo fue. Primeramente, porque pertenecía a una familia pudiente, con suficientes recursos y tradición comercial familiar, como para introducirse en el mundo de los negocios y aprovechar las oportunidades de negocio que se presentasen, innovando respecto a lo que era habitual en su entorno, tanto a nivel de producción, como de comercialización u organización. Además, contaba

¹⁵⁴ BAUMOL (1993), pp. 92, 97 y 98.

¹⁵⁵ KILZNER (1995), p. 75.

con gente capacitada a su alrededor; escribanos, notarios, factores, socios u otros mercaderes con los que colaboraba, por lo que lógicamente podemos reafirmarnos en que dispuso de los medios humanos y económicos adecuados, además de gozar de unas espléndidas relaciones a nivel institucional con las más altas esferas del ejército y la Corona española, relaciones que obviamente tendrían algún tipo de coste de influencia¹⁵⁶, entre éstos podremos observar cómo acude con sus barcos a ayudar en la defensa de la seguridad en la ruta hacia las Indias. También tenía un estupendo trato con muchos de los mercaderes instalados en Sevilla; entre los que habría que destacar a sus paisanos vascos o a los financieros italianos, lo que obviamente tuvo un efecto multiplicador en sus negocios.

Respecto al aspecto moral de sus actividades económicas, independientemente de que ello no suponga ni un ensalzamiento, ni una denostación de su actuación como empresario; es preciso señalar que no hemos encontrado constancia alguna de actividades mal consideradas socialmente, tanto desde el punto de vista de la sociedad actual, como de la de su tiempo, es decir, no hemos apreciado dedicación alguna a negocios oscuros, como podrían ser la trata de esclavos o la usura, entre otros y sí en cambio, multitud de detalles que atestiguan sus valores solidarios con quienes por diversas circunstancias se veían desfavorecidos, tanto en los negocios, como en la vida en general.

¹⁵⁶ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p. 25.

7 EL ESCENARIO DE LAS ACTIVIDADES DE MARTÍN LÓPEZ DE ISASI: ENTRE EUROPA Y AMÉRICA, UNA MIRADA AL ENTORNO SOCIAL Y ECONÓMICO DE LA EUROPA DEL SIGLO XVI

A la hora de abordar el estudio de las actividades empresariales de nuestro mercader, Martín López de Isasi, hemos creído conveniente contextualizarlas dentro del muy especial marco económico y social que se dio en Europa durante el siglo XVI, ya que como numerosos autores sostienen¹⁵⁷, entre ellos el propio Karl Marx, es el momento en el que se desarrolla el capitalismo que incipientemente se había gestado durante las centurias anteriores en Italia, dando lugar a compañías que operan no sólo ya a nivel transnacional, sino incluso transoceánico, puesto que el descubrimiento de América por parte de los europeos, trajo consigo un intenso comercio con las posesiones de ultramar, en el sentido América-Europa; por la explotación de los ricos recursos encontrados en el continente americano y en el sentido Europa-América; por la satisfacción de la demanda provocada por la colonización del nuevo continente.

Todas estas circunstancias, habría que enmarcarlas en un deseo universal de comercio¹⁵⁸ que se produjo en este siglo o quizás sería más correcto afirmar que fue esta coyuntura la que animó a que se formase dicha actitud positiva hacia los intercambios comerciales. Es por ello, por lo que hemos decidido soslayar una serie de circunstancias que se dieron en aquel tiempo, puesto que sin tenerlas en cuenta, resultaría difícilmente explicable, tanto la explosión económica, el enorme desarrollo que se dio en la economía europea; como las propias actividades del empresario eibarrés Martín López de Isasi que evidentemente suponen el eje central de nuestro estudio.

7.1 Aspectos Sociales

Según diversos autores analizados, el origen de la mayoría de las civilizaciones está en las montañas, eso es lo que afirman Jules Blache, P. George o Fernand Braudel al referirse tanto al Oriente Próximo, como al Asia Central o al Mediterráneo en general.

En el caso del País Vasco, evidentemente muy montañoso y bañado en gran parte por el Océano Atlántico, serían también de aplicación las afirmaciones que Braudel hace de los hombres del Mediterráneo¹⁵⁹, cuando dice que “sus marinos son cuando llega la hora, campesinos como hombres de mar”, comportamiento social que sin ninguna duda, se dio durante el citado siglo. También afirma

¹⁵⁷ BRAUDEL (1984), II, p. 201.

¹⁵⁸ BRAUDEL (1976), II, p. 665.

¹⁵⁹ BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 13, 64 y 132.

que “a fines del XVI, la montaña mediterránea, excesivamente superpoblada, explota hacia el mar”, respecto a esto, podríamos decir que dicho vuelco hacia el océano se produjo en el País Vasco medio siglo antes, es decir, no a finales del XVI, sino hacia la década de los cuarenta. Entre otras cosas, esto trajo consigo el descubrimiento de los caladeros de Terranova y el comienzo de las pesquerías transoceánicas; además, simultáneamente, comenzó el comercio con el nuevo mundo, actividades ambas que resultaban fundamentales en el quehacer empresarial de nuestro mercader.

A su vez, este abandono de las montañas por volcarse hacia el mar, supuso liberar mano de obra que anteriormente se dedicaba a la agricultura de autoconsumo y que ahora podía ejercer su labor no sólo en la mar, sino también en actividades manufactureras que al contrario que la agricultura, no eran para el autoconsumo, sino para su posterior venta, por lo que necesitaban nuevos mercados¹⁶⁰ que fueron surgiendo gracias a la revolución que hubo en el transporte y que dio lugar al descubrimiento y a la posterior explotación del nuevo continente. Por lo tanto, no podemos dudar al afirmar que numerosa gente procedente del sector agrícola, pasó a tener una ocupación en los novedosos sectores de la industria y el comercio que también fueron impulsados en su tierra por Martín López de Isasi.

Otro factor muy a tener en cuenta, al analizar la situación social y económica existente en Europa en los momentos en los que nuestro mercader desarrolla su actividad empresarial, es el notorio incremento de población que se da en la mayoría de los países del viejo continente, como podemos apreciar¹⁶¹, en 1595, Nápoles tenía 280.000 habitantes, el doble que Venecia, triple que Roma, cuatro veces Florencia y nueve veces Marsella. Estambul¹⁶², entre 1520-1535, 400.000 habitantes, y a fines de siglo, 700.000 habitantes, lo que supuso un aumento de la demanda que a su vez, trajo consigo un incremento de los precios de los alimentos y de la tierra, además de terribles hambrunas.

También Braudel incide en este aspecto señalando que el aumento poblacional que se dio en la Europa de esa época fue determinante en la evolución que experimentó tanto su economía, como su sociedad, así señala textualmente¹⁶³ que “el incremento de población fue la característica del siglo XVI en toda Europa, la base de la que todo o casi todo depende”.

De idéntica manera, J.H. Elliot¹⁶⁴, destaca el notable aumento de habitantes en Europa⁴ entre mediados del S.XV y finales del XVI.

¹⁶⁰ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 569.

¹⁶¹ BILLIQUOD (1951). II, p.551.

¹⁶² MANTRAN (1962), pp. 44 y ss.

¹⁶³ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 432.

¹⁶⁴ ELLIOT (2002), p. 67: “la población estimada hacia fines de siglo en 4,5 millones de habitantes para Inglaterra y Gales, 2 millones para Irlanda y Escocia, 3 millones para los Países Bajos, 1,4 millones para Escandinavia, 8 millones para Polonia y Lituania, 20 millones para Alemania, 16 millones para Francia, 13 millones para Italia, 8 millones para España y Portugal y entre 18 y 30 millones para la totalidad de Turquía (entre Europa y Asia)”.

Braudel también nos proporciona parecida información sobre las poblaciones a fines de siglo de diversos países europeos¹⁶⁵.

Respecto a España, hemos encontrado información acerca de la población de las principales ciudades de la Corona de Castilla en tres fechas diferentes del siglo analizado¹⁶⁶, en donde se puede apreciar el enorme incremento poblacional que se da en todas las ciudades castellanas, sin excepción, a lo largo del siglo.

Precisamente, una de las consecuencias del incremento poblacional que hemos comentado fueron los terribles episodios de hambrunas que asolaron en numerosas ocasiones, durante ese siglo, el continente europeo, especialmente a finales del XVI, cuando parece alcanzarse el techo demográfico posible.

En opinión de J.H. Elliot¹⁶⁷, siguiendo las leyes de la oferta y la demanda, la escasez de grano; de alimentos en general, debería provocar un encarecimiento del precio de éstos, pero lo que ocurrió realmente fue que al ser los salarios tan bajos, la posibilidad de un alza de precios era muy limitada y la consecuencia real fue el hambre, la miseria, caballeros endeudados, asalariados deprimidos, ciudades llenas de campesinos que habían abandonado el campo por hambre y vagaban por ellas tratando de buscarse la vida, sin lograrlo en numerosas ocasiones.

Como en la mayoría de situaciones difíciles, algunos logran sacar partido de ellas y en este caso, fueron los productores de alimentos y los propietarios de tierras, los principales beneficiarios de esta triste circunstancia, entre los que podemos incluir, sin duda, a nuestro empresario objeto de estudio, Martín López de Isasi.

También nos da cuenta¹⁶⁸ de que el hambre y la peste asolaron prácticamente toda Europa durante el siglo XVI, con hambre en Italia, Alemania, España y señalando que solamente en Francia, hubo durante dicho siglo, trece periodos de hambruna generalizada. Como detalle que nos puede dar idea de la magnitud del desastre, podemos citar¹⁶⁹ que a consecuencia del desabastecimiento provocado por la guerra “durante la invasión de Navarra, en 1522, los soldados franceses mueren de hambre”.

¹⁶⁵ BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 524 y 525: “España contaba con 8 millones de habitantes; Francia, el doble, es decir, 12 millones; parecido a Italia que tenía 12,5 millones y Portugal, un millón. Respecto a otros países mediterráneos no europeos, nos informa de que Turquía tenía una población de 16 millones y que entre Egipto y todos los países del norte de África sumaban 3,5 millones, lo que suponía una población total para los países ribereños del Mediterráneo de 60 millones”.

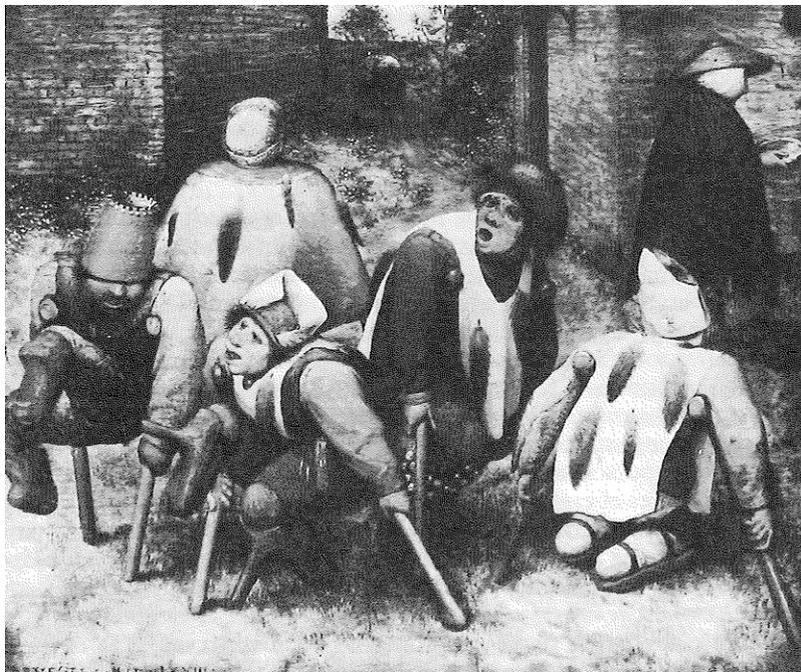
¹⁶⁶ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 536.

¹⁶⁷ ELLIOT (2002), pp. 70 y 72.

¹⁶⁸ ELLIOT (2002), p. 354 / BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 435-438.

¹⁶⁹ BRAUDEL (1984), vol. I, p. 49.

No se trataba simplemente de momentos en los que por causas naturales se producía un desabastecimiento de alimentos, sino que podemos afirmar¹⁷⁰ que la pobreza entre la gente humilde era generalizada en toda Europa.



BRAUDEL (1984), Vol. II, p.443.

Ilustración 1- Mendigos lisiados en carnaval

No se trataba simplemente de momentos en los que por causas naturales se producía un desabastecimiento de alimentos, sino que podemos afirmar¹⁷¹ que la pobreza entre la gente humilde era generalizada en toda Europa.

Como consecuencia de esta situación, se comienza a traer trigo ucraniano desde el Báltico¹⁷², primeramente hasta el mar del norte para abastecer a la zona del canal de la Mancha y posteriormente, cada vez más al sur; Cantábrico, Galicia, Lisboa, Sevilla y a fines de siglo, cuando se produce la gran crisis, hasta el mediterráneo, hasta Italia principalmente.

La sociedad europea del XVI, también tuvo que lamentar distintas clases de violencia como las guerras, revueltas o rebeliones por parte de los perdedores de la sociedad dando lugar a auténticos ejércitos de vagos, maleantes y asaltantes que practicaban la piratería y el bandidaje. Por su parte,

¹⁷⁰ ELLIOT (2002), pp. 68 y 70. / BRAUDEL (1976), vol. I, p. 778.

¹⁷¹ ELLIOT (2002), pp. 68 y 70. / BRAUDEL (1976), vol. I, p. 778.

¹⁷² ELLIOT (2002), p. 361.

los privilegiados, trataban de defenderse recurriendo en ocasiones a la tortura¹⁷³, al corsarismo o a la inquisición para lograr sus objetivos.

Según señala J.H. Elliot¹⁷⁴, a fines de siglo, se supera esta tendencia y comienza una época más sosegada tras una centuria en la que habían predominado los grandes cambios que supusieron, sin duda, al mismo tiempo una experimentación social.

Otra importante característica de esta época es la existencia y sobre todo el enorme desarrollo que cobra la esclavitud¹⁷⁵. Ya los Tártaros realizaban terribles *razzias* en Europa Central y del Este, donde habitaban los pueblos eslavos, de ahí la denominación, especialmente en las llanuras de Hungría¹⁷⁶, Rusia o Polonia para capturar, para secuestrar familias enteras con objeto de venderlos como esclavos a los turcos.

Pero cuando realmente cobra importancia el fenómeno es a raíz de la colonización de América, con el intento de hacer productivas y económicamente rentables aquellas tierras. Fue precisamente la búsqueda de la rentabilidad lo que impulsó la esclavitud en el nuevo continente, más allá de la falta de ética o de moral.

En esta vorágine de comercio transatlántico donde lógicamente se seguía tratando de lograr una aceptable rentabilidad, el comercio de esclavos proporcionaba un margen de contribución adicional imprescindible en ocasiones para que el trayecto resultase económicamente atractivo.

Numerosos mercaderes de diferentes procedencias participan en este lucrativo negocio. Así, encontramos testimonio del periplo de la nave vasca *Santa María de Begoña* que en 1526, tras haber estado en Cádiz y Lisboa, pasa por la isla de Santo Tomé, antes de llegar a Santo Domingo con un cargamento de esclavos negros.

Otro de los aspectos con una repercusión económica y social notoria y que se dio paralelamente al desarrollo del comercio y sus oportunidades, fue el incremento del bandidaje¹⁷⁷ en Europa, así como de la piratería y el corsarismo. En realidad, la piratería que nunca había dejado de existir, encontró un buen campo de actuación en las distintas expediciones mercantiles, tanto en el Mediterráneo como en el Atlántico¹⁷⁸. Un buen ejemplo es el caso de Argel, la ciudad donde la piratería alcanza un gran desarrollo, con su faro, su muelle, pertrechos para los buques; velas, remos y mano de obra cualificada capaz de efectuar cualquier tipo de trabajo, carpinteros, fundidores, calafateadores, etc., siendo la sede de famosísimos piratas como Barbarroja o Dragut. A su vez, este tipo de ciudades

¹⁷³ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 450.

¹⁷⁴ ELLIOT (2002), p. 375.

¹⁷⁵ ELLIOT (2002), p. 31.

¹⁷⁶ BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 253 y 366.

¹⁷⁷ ELLIOT (2002), pp. 356-359.

¹⁷⁸ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 285.

ofrecían también un gran mercado donde era posible invertir los jugosos botines obtenidos de la rapiña en la mar¹⁷⁹.

Entre las diferentes actividades dentro de la piratería, está el apresamiento de cautivos para su posterior venta como esclavos o para pedir un rescate por ellos. Precisamente tendremos ocasión de ver a nuestro empresario, interviniendo como financiador del rescate de un vasco cautivo en Argel. La información que nos llega acerca de este tipo de actividades, resulta a menudo espeluznante, como es el caso de un barco francés que cargó en Trípoli, pasajeros moros y judíos, junto a sus pertenencias con destino a Alejandría. Sin embargo, no fue allí donde se dirigió, sino a Nápoles, donde sus enseres fueron vendidos y los propios pasajeros también, como esclavos¹⁸⁰.

Al extenderse y generalizarse la piratería, obviamente, los botines comienzan a ser cada vez más escasos, lo que hace que los piratas berberiscos acudan también al mediterráneo oriental e incluso al todavía incierto Atlántico, teniendo constancia de su presencia en lugares tan alejados de sus puertos de partida como el Báltico, Islandia o Terranova, donde las naves vascas que habían acudido a la captura de ballenas para posteriormente elaborar su grasa, recordemos que esta era una de las principales actividades a las que se dedicaba nuestro empresario, veían como eran atacadas durante el viaje de vuelta para arrebatarse el fruto de tantos meses de durísimo trabajo¹⁸¹.

Sin embargo, no todos los piratas eran de lejana procedencia, pues bien cerca de los puertos de origen de esas expediciones balleneras, concretamente en Bayona, también había piratas vascos que se prodigaron sobre todo en el Mediterráneo, aprovechando la adaptabilidad a la mala mar, de sus “Kogges” vikingas¹⁸².

La influencia de estas actividades de piratería en España era aún mayor, pues los puertos de base de los piratas se encontraban muy cerca de las costas españolas. Así sabemos del apresamiento en 1566 de 28 navíos vascos, frente a Málaga o del secuestro de 4.000 cautivos en Granada, en una sola operación¹⁸³.

Otra variante de la piratería, es el corsarismo, es decir, ejercer la piratería con el apoyo, con la tutela de un estado que persigue el hostigamiento, el debilitamiento de los intereses comerciales de las potencias enemigas, por lo que presta su ayuda a los corsarios que atacan dichos intereses. Así sabemos del beneplácito de las autoridades inglesas en 1585, para que el famoso corsario a quién otorgaron el título de Sir, Francis Drake, atacara las costas españolas¹⁸⁴.

¹⁷⁹ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 291.

¹⁸⁰ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 289: Enrique III a Felipe II, Paris, 30 Septiembre 1575, A.N., K 1537, B 38, nº 113.

¹⁸¹ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 294.

¹⁸² BRAUDEL (1976), vol. I, p. 182.

¹⁸³ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 306. / FOURQUEVAUX, *op. cit.* I, p.90 y135.

¹⁸⁴ ELLIOT (2002), p.302.

Igualmente sabemos que dentro de esa lucha que mantenían Inglaterra y España, los españoles habían cortado el habitual abastecimiento de aceite español a la isla británica, imprescindible para la producción de sus telas y que los corsarios ingleses atacaban por sistema a las zabras vascas que se encargaban de transportar hasta Flandes, la plata con la que pagar a los soldados del ejército del Duque de Alba y que estos ataques, y en consecuencia la escasez de metal blanco que producían, fueron causas determinantes en el desencadenamiento de alzamientos y revueltas de las tropas allí acuarteladas, ante el impago de sus salarios¹⁸⁵.

7.2 Aspectos Económicos

El comercio internacional fue el que mayores cambios sufrió durante esta época. El tráfico mercantil a grandes distancias ya existía en Europa en el S.XVI y su principal eje se encontraba en el tráfico comercial entre las prósperas ciudades del norte de Italia y Amberes que ejercía como centro económico europeo y por tanto, mundial de la época, pudiendo afirmar que era controlado en su mayoría por los venecianos hasta mediados de siglo y posteriormente, por los genoveses¹⁸⁶.

Existían varias rutas para realizar dicho viaje, pero podemos destacar principalmente dos; las interiores, las que se hacían por tierra, bien sea, cruzando los Alpes o bordeándolos por Lyon, a lomos de caballos o mulas y la marítima; que bordeaba Francia y la Península Ibérica hasta adentrarse en el Mediterráneo. Este control de los venecianos se mantiene hasta mediados de siglo, cuando los genoveses toman su relevo y durante el último cuarto, son ya veleros ingleses y holandeses, los que comienzan a viajar hasta el mediterráneo, desplazando a los genoveses de esta actividad, pues éstos comienzan a abandonar el tráfico de mercancías para centrarse en las actividades bancarias.

Otro eje de enorme importancia mercantil era el existente entre España y Flandes, pues por un lado, al pertenecer ambos territorios al imperio español, al haber un importante número de tropas destacadas allí, eran frecuentes los envíos de armas, dinero, plata y otros enseres. De otra parte, Flandes era junto a Italia, uno de los principales destinos de la lana castellana, por lo que el tráfico en esta ruta fue intensísimo y llevado a cabo, principalmente por zabras vascas hasta 1569, cuando las tensiones con los países del norte se agudizan y el corsarismo propiciado por los gobiernos de éstos países, hace que estos viajes sean tan arriesgados que no merezcan la pena¹⁸⁷.

¹⁸⁵ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 638.

¹⁸⁶ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 514.

¹⁸⁷ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 299 y 300.

Además de las dos rutas comerciales comentadas, la abundancia de trigo en el Báltico, bien fuera procedente de Ucrania o de otros países circundantes, mientras que en el sur del continente, las malas cosechas provocaban graves situaciones de hambre, hicieron que el comercio desde el Báltico hacia el Mar del Norte, hasta los puertos del Cantábrico y Atlántico, posteriormente y por fin, a últimos de siglo, hasta el mediterráneo, se potenciase. Comerciándose no sólo con trigo, sino también con manufacturas de hierro; arados, guadañas, hoces, clavazón, es decir, un surtido de productos muy parecido al que constituía la principal gama de artículos ofrecidos por nuestro protagonista, Martín López de Isasi¹⁸⁸.

Si bien es obvio que el océano Atlántico siempre ha estado ahí, también lo es que los marinos del siglo XVI, apenas habían empezado a tener una idea clara¹⁸⁹ de lo que era, cómo era o cuáles eran sus límites y si esto es lo que creían los hombres de mar, ni que decir tiene que para la sociedad en general, constituía todavía un enorme misterio.

Un factor que tuvo una importancia decisiva en el giro de Europa hacia el Atlántico fue la firma del tratado de paz en el mediterráneo a finales de siglo entre España y los Turcos¹⁹⁰. Podemos afirmar que a partir de ese momento, ambas potencias, en lugar de enfrentarse en el *mare nostrum*, se giran y se dan la espalda en sus objetivos, en sus ámbitos de actuación¹⁹¹. Así, Turquía se involucra cada vez más en Asia; zona del Cáucaso, Armenia, el mar Caspio, Persia o el océano Índico, mientras que Portugal, mira hacia el Atlántico, así como también lo hace España, hacia las colonias que posee al otro lado de dicho océano.

Con todo, es preciso señalar que este giro de España y de Europa hacia el Atlántico fue beneficioso para la economía europea, pues además de un primer momento de rapiña, ante la riqueza minera descubierta, su circulación¹⁹² por el viejo continente fue importante, posibilitando nuevos intercambios, nuevas inversiones, lo que activó la economía de Europa, aunque esto no ocurrió hasta después de 1535, fecha a partir de la cuál comienzan a arribar de manera regular.

Como describe Pierre Chaunu¹⁹³, en este siglo se produce un movimiento circular de mercancías, hombres y riqueza, cuyo centro es el océano Atlántico y que comienza en Sevilla, pasa por Canarias, llega a Centroamérica y tras pasar por la Florida y las Azores, llega de nuevo a Sevilla, completando un rico círculo económico muy parecido al que veremos, utiliza Isasi, ya que éste, además de ese circuito, también sumará el de Terranova.

¹⁸⁸ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 261.

¹⁸⁹ ELLIOT (2002), p. 61. /BRAUDEL (1976), vol. I, p. 294.

¹⁹⁰ PARKER (2001), p. 343.

¹⁹¹ ELLIOT (2002), pp. 193-194. / BRAUDEL (1976), vol. II, pp. 688-689.

¹⁹² ELLIOT (2002), pp. 58-60 / BRAUDEL (1976), vol. I, p. 191. / Archivo General Indias, Sevilla, Justicia, legajo nº 7.

¹⁹³ CHAUNU (1955-59).

También J.H. Elliot describe este círculo de viajes y tráfico de mercancías a través del Atlántico, especialmente a partir de 1562, cuando se da por superada la crisis que afectó a este comercio en la década de los cincuenta y que fue provocada por varios factores; como las bancarrotas de las Coronas española y francesa, las actuaciones de los corsarios y piratas en el océano, etc. Las dos flotas que salían de España, una a Veracruz y otra a Portobello, una vez que descargaban sus mercancías, volvían con metales preciosos (Potosí, Perú, México), logrando gran rentabilidad económica¹⁹⁴.

En este contexto, la arribada de la flota procedente de América cargada sobre todo de plata, insuflaba una liquidez al sistema económico Europeo que se hacía sentir, no sólo en Sevilla, sino en las ferias de Medina del Campo, en la banca genovesa o en las bolsas internacionales de Lyon o Amberes.

A su vez, además del mercado americano, el abastecimiento de la propia flota de Indias, suponía también un interesante mercado que era explotado por numerosos mercaderes, entre los que cabe citar de nuevo a nuestro empresario, Martín López de Isasi.

La masiva llegada de plata procedente del nuevo continente, tuvo una fuerte repercusión sobre la economía europea, la hizo prosperar y como consecuencia lógica de esa pujanza, de ese desarrollo, el coste de la vida se encareció. No obstante, gran parte del metal blanco acabó en Oriente¹⁹⁵ y ello se explica por la presencia y el control ejercido por los banqueros genoveses en España, ya que tras la gran bancarrota de Felipe II en 1557, se convierten en su principal prestamista y lógicamente, ello les facultaba para controlar las llegadas procedentes de las Indias del preciado metal y así poder cobrar lo prestado al monarca. Con todo, es indudable que esta avenida del metal blanco supuso una inyección de riqueza que hizo que numerosos sectores económicos europeos viesen notablemente incrementada su actividad. Este fenómeno se dio tanto en la construcción naval, como en la producción textil, como en las producciones metalúrgicas o en las producciones de alimentos; aceite,

¹⁹⁴ ELLIOT (2002), pp. 58,59 y 60. “Una primera flota solía partir hacia Veracruz, en México, por el mes de Mayo. En Agosto, una segunda gran flota, compuesta por sesenta o setenta galeones, viajaba hasta Nombre de Dios que era el nombre que se le daba a Portobello en Panamá. Una vez descargados, los navíos se dirigían a Cartagena de Indias a guarecerse del invierno y volvían de nuevo a Panamá en primavera para recoger la plata que por tierra y mar había llegado desde Potosí y Perú, juntándose en La Habana con los barcos provenientes de México y emprendiendo todos juntos y bien asegurados militarmente, el camino de vuelta a través de las Azores para estar en Sevilla a principios de otoño. Como podemos observar, desde que zarpaban las primeras naves en primavera, hasta su vuelta en otoño del año siguiente, transcurría más de un año, por lo que el periodo de maduración de las inversiones realizadas era muy elevado, lo que obligaba a obtener una gran rentabilidad en este tipo de operaciones comerciales que compensase las elevadas y prolongadas inversiones realizadas”.

¹⁹⁵ La explicación que tiene el comentario que hemos hecho, de que una gran proporción de ella acabó en Oriente es que evidentemente, una considerable proporción de lo que llegaba, tenía como destino Génova y que al tener tradicionalmente Venecia, una gran relación comercial con Oriente, la plata que tenían los genoveses era muy apreciada en la ciudad de los canales, pues les servía como sólido medio de pago para los bienes importados de Oriente.

vino o trigo. No es por tanto casual que el empresario que estamos analizando se dedicase precisamente a todas y cada una de estas actividades.

Si bien es cierto que este fenómeno inflacionista afectó al continente europeo en general, evidentemente, tuvo mayor repercusión en España, de una parte, por ser la metrópoli de las colonias en las que se extraía la plata¹⁹⁶, es decir, la propietaria de la misma y por otra, por ser Sevilla el puerto de desembarque y distribución de dicho metal. Así, Martín de Azpilicueta, desde su tribuna de la Universidad de Salamanca, se expresaba afirmando¹⁹⁷ que “Vemos por experiencia que en Francia, donde el dinero escasea más que en España, el pan, el vestido y el trabajo valen mucho menos. E incluso en España, en tiempos en que el dinero era más escaso, los productos que se vendían y el trabajo se daban por mucho menos que después del descubrimiento de las Indias, que inundó el país de oro y plata”.

También en 1568, Jean Bodin publica su *Response à M. de Malestroit* en la que atribuye la causa de la inflación europea al gran aluvión de plata llegado de América y en 1934, el profesor Earl J. Hamilton publica la obra *American Treasure and the Price Revolution in Spain* en la que ratifica utilizando métodos estadísticos esta relación causa-efecto, señalando que ésta es demasiado estrecha, como para ser casual.

No obstante, también es cierto que en Italia, después de 1570, los precios descendieron en un momento en el que las cantidades de plata procedentes de España eran fabulosas, por lo que también es factible explicar la inflación que se dio, basándose¹⁹⁸ en una conjunción de circunstancias que se dieron a finales de siglo; como la vuelta a tiempos de paz, el nuevo incremento demográfico o los procesos de reconstrucción, tras la guerra.

También los salarios se vieron de alguna manera afectados, aunque no en un único sentido. En España, según el estudio realizado por Kulischer¹⁹⁹, tomando como referente, es decir el 100%, los salarios entre 1571 y 1580, se puede observar que en 1510 ofrecían un índice del 127,84 %, es decir que sesenta años antes, eran casi un 28% superiores. Sin embargo, dos décadas más tarde, en 1530, el índice había bajado considerablemente hasta el 91,35 %; en 1550, el índice había subido hasta el 97,61 %; en 1560, había subido hasta el 110,75 %; en 1570, volvía a bajar hasta el 105,76 %; en 1570, estaba en 105,76 %; en 1580, en 102,86 %; en 1590, en el 105,85 % y en 1.600, baja hasta el 91,31 %, sobre la época considerada como referencia. Podemos observar por lo tanto que a pesar de las oscilaciones, los salarios no aumentan a lo largo del siglo, sino que se reducen. A este fenómeno habría que añadirle que la inflación de precios provocada por la llegada de la plata americana fue

¹⁹⁶ ELLIOT (2002), pp. 62-66.

¹⁹⁷ GRICE-HUTCHINSON (1952), pp. 91-96.

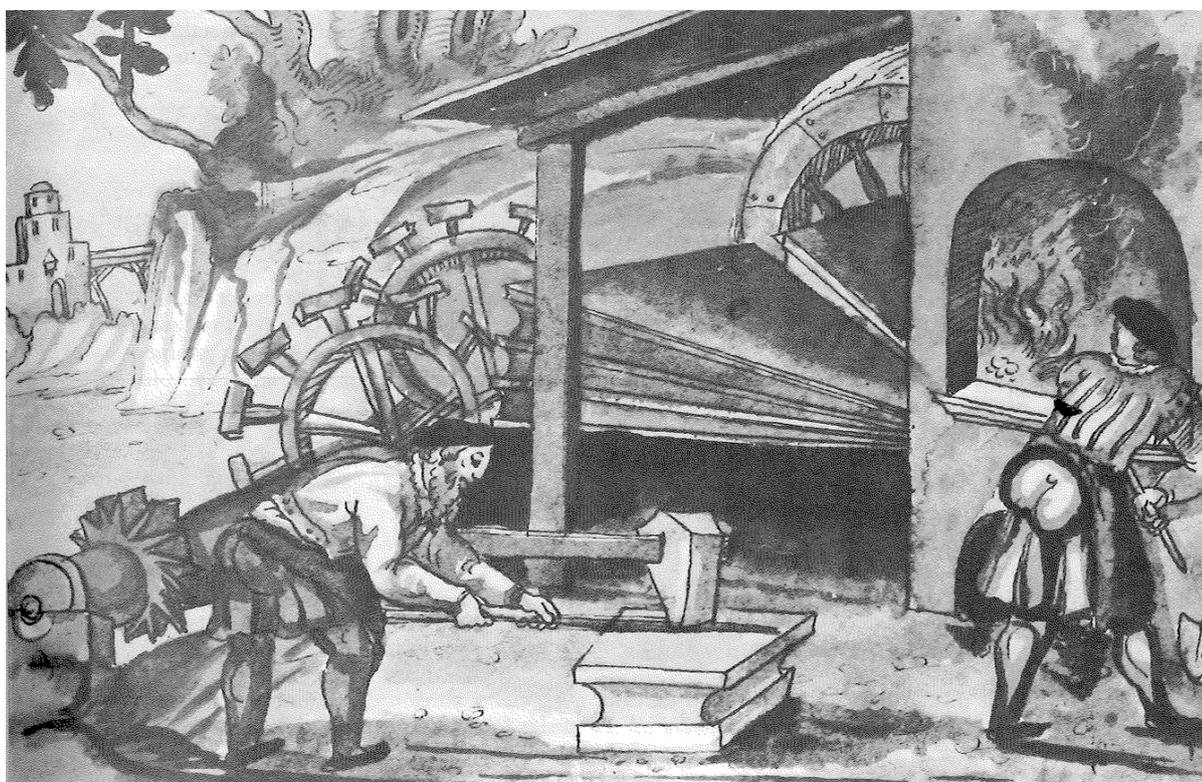
¹⁹⁸ CIPOLLA (1955), pp. 513-516.

¹⁹⁹ BRAUDEL(1984), vol. I, p. 695 / J. KULISCHER, *op. cit.*, I, pp. 280-1.

ostensible, con lo que la reducción de poder adquisitivo resultó notoria y en consecuencia, el empobrecimiento de la gente de a pié, también.

Otro importante factor a tener en cuenta al analizar el entorno económico que había en Europa en el siglo XVI, son los novedosos avances tecnológicos que se aplicaron durante dicha centuria y que indiscutiblemente facilitaron el enorme desarrollo económico ocurrido.

Hubo innovaciones a distintos niveles: molinos mecánicos y norias movidos con fuerza animal o hidráulica que se utilizaron tanto para procesar cereales, caña o en las actividades mineras²⁰⁰ e industriales, donde se instalaron enormes equipos de bombeo para extraer el agua y montacargas para subir el mineral hasta la superficie²⁰¹.



BRAUDEL (1984), Vol.I, p.327.

Ilustración 2 - Forja mecanizada en el Tirol. - S. XVI

Asimismo, se impulsó la fabricación textil a través de telares, utilizándose incluso complejas máquinas hidráulicas en Italia para tratar la seda²⁰². Las nuevas herramientas de hierro para la agricultura o la construcción, como los arados con reja metálica supusieron una auténtica revolución. Lo mismo podemos decir del papel o la imprenta que modernizaron la técnica de

²⁰⁰ BAKEWELL (2001), p. 396.

²⁰¹ BRAUDEL(1984), vol. I, p. 461.

²⁰² BRAUDEL(1984), vol. III, p. 463.

recopilación y trasvase de información. La evolución de las armas de fuego cambió las estrategias de guerra y fueron decisivas en la conquista del continente americano. La amalgama para refinar la plata, usando mercurio, supuso un paso de gigante en la producción de metales preciosos. Los carros con ruedas delanteras móviles y las carreteras adoquinadas²⁰³ para el transporte terrestre o la mejora tecnológica en las naves²⁰⁴, facilitaron poder comerciar a larga distancia.

En general, la diferencia a nivel tecnológico entre este siglo y los anteriores resulta abrumadora, ya que como afirma Renato Zangheri²⁰⁵ “La revolución inglesa no dependió de progresos científicos y técnicos de los que no se dispusiese ya en el siglo XVI”.

Estas notables mejoras a nivel tecnológico tuvieron, sin duda, una enorme repercusión también en el desarrollo de la industria en la Europa del S.XVI, donde en lo que a ese concepto se refiere, podemos destacar principalmente tres tipos de actividades:

a) La metalúrgica que incluiría la fabricación de todo tipo de instrumentos de metal; de hierro acero preferentemente, incluida la fabricación de armas. También es una actividad que alcanza un notable desarrollo en numerosos lugares de Europa durante este siglo. Así, no sólo observamos su incremento en diferentes zonas de Francia, Italia o Alemania, sino que también adquiere gran importancia y buena fama la establecida en el País Vasco que por las características de su entorno geográfico; abundancia de montes y bosques, rápidos ríos, proximidad al mar y yacimientos de mineral, condensa una serie de condiciones²⁰⁶ muy favorables.

b) La minera que con el descubrimiento de la técnica de la amalgama y la incorporación de las nuevas tecnologías de bombeo y elevación se modernizó considerablemente. A las tradicionales minas de plata de los Alpes o a las de cobre en Hungría, hubo que sumar las recién descubiertas en el continente americano, como las de Potosí, las de México o las de Argentina. A su vez, la amalgama hizo que adquirieran también gran importancia las minas de otros materiales empleados en este proceso, como las minas de mercurio en Almadén o las de azufre. También el cobre adquirió gran notoriedad, ya que la relativa sencillez de su proceso de fundición y su papel de tercer elemento monetario, junto al oro y la plata, explicarían la importancia que alcanzaron las minas de Mansfeld en Sajonia. Así mismo, ya hemos comentado el auge de la minería del carbón, impulsada por el

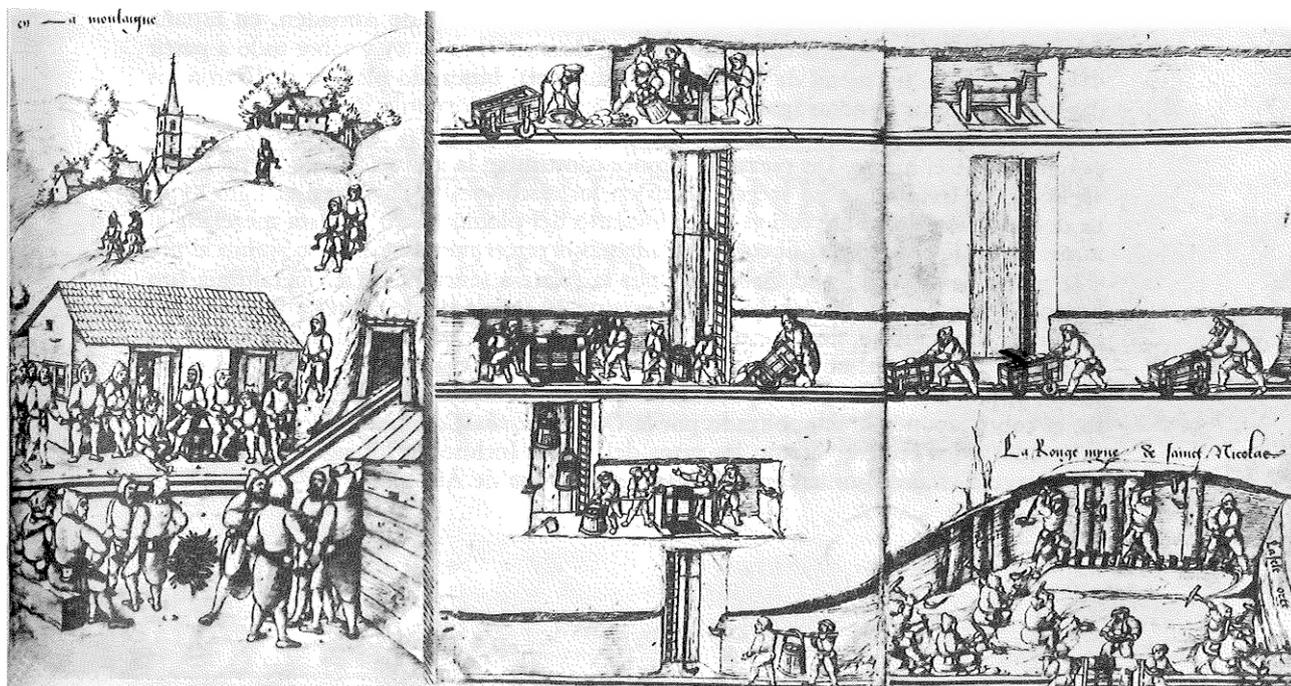
²⁰³ BRAUDEL (1984), vol. I, pp. 366-368.

²⁰⁴ BRAUDEL (1976), vol. I, p. 333 y 349: La pequeña quilla de las galeras, hacía que fueran inapropiadas para navegar con mala mar. La *kogge* nórdica, comenzó esta revolución tecnológica en el S. XV y ya en el XVI, los buques se van desarrollando hasta ser capaces de navegar con mala mar, lo que posibilita lo que denominamos navegación de altura y que obviamente resultó imprescindible para cruzar los océanos y que los europeos pudiesen descubrir el nuevo continente y otros lugares.

²⁰⁵ ZANGHERI (1968), p. 539. / BAKEWELL (2001).

²⁰⁶ BRAUDEL (1984), vol. I, pp. 323-330.

incremento de la actividad metalúrgica y la escasez del carbón vegetal, causada a su vez por la falta de madera²⁰⁷.



BRAUDEL (1984), Vol.I, p.331.

Ilustración 3- Escaleras, hornos y carretillas para el transporte en las minas

c) La textil que también sufrió importantes transformaciones puesto que las máquinas de tejer comenzaron a ser movidas por medio de ingenios que aprovechaban la fuerza motriz del agua. La industria de los paños tuvo una vital importancia en numerosos países, así, en Inglaterra y a pesar del estancamiento que sufrió a partir de 1560, suponía el 90 % de las exportaciones de ese país durante el siglo XVI. También en Flandes y en Italia se desarrolló de una manera importantísima, tal es así, que necesitaban importar materia prima, es decir lana, de otros países, entre ellos España²⁰⁸. Evidentemente esto supuso el auge de la industria lanera en Castilla y el surgimiento de importantes empresarios en el sector, como es el caso de Simón Ruiz, especializados en la exportación de lana castellana. Además, las expediciones laneras hacia Flandes se hacían habitualmente por Bilbao y aunque en principio nuestro empresario, Martín López de Isasi no se dedicaba a ello, sabemos que ocasionalmente también participó en el transporte de lana con sus barcos hasta Flandes.

Tal y como hemos podido apreciar en los párrafos anteriores, las novedades tecnológicas tuvieron un papel fundamental en el desarrollo industrial y en lo que al ámbito de la construcción naval se

²⁰⁷ BRAUDEL (1984), vol. I, p. 322.

²⁰⁸ ELLIOT (2002), pp. 62. / BRAUDEL (1984), vol. I, pp 463 y 468.

refiere, hicieron posible la navegación de altura y ésta, a su vez, los grandes descubrimientos geográficos. Pero tras la conquista de esos nuevos territorios, en el intento de colonización, surgió un enorme y lejano mercado que dio lugar a un nuevo concepto de comercio mucho más ambicioso que el tradicional, el comercio a gran escala y a larga distancia. A su vez, este novedoso escalafón del intercambio comercial supuso una acumulación de capital sin precedentes que impulsó la actividad industrial, también a gran escala en Europa, comenzando por las ciudades del norte de Italia y extendiéndose por todo el continente²⁰⁹, evidentemente y como trataremos de demostrar más adelante, el País Vasco, no fue una excepción.

Vemos que se trata de las condiciones indispensables para el desarrollo de una empresa moderna, según Alfred Chandler, pero ya Braudel las citaba²¹⁰, junto a una gestión eficaz basada en el rendimiento y la corrección de errores.

Pero este nuevo comercio de grandes cantidades de mercancía a grandes distancias, requería obviamente, de unas inversiones en circulante también mucho mayores y con el agravante de que dada la distancia a la que se encontraban dichos mercados y el consiguiente tiempo necesario para realizar tanto el viaje de ida para transportar la mercancía, como el de vuelta, para cobrar lo enviado y poder así, recuperar la inversión realizada, el tiempo de recuperación de la inversión se alargaba en demasía, con lo que tenía un coste financiero adicional muy importante. Tenemos información en este sentido de que el banquero sevillano de origen vasco, Lizarraza, estimó en año y medio el tiempo necesario para poder realizar una misión en Nueva España que le había encomendado Raiser, el factor de los Fugger en Sevilla²¹¹. Por su parte, al no haber un tráfico marítimo regular entre Sevilla y el Río de la Plata, ya que sólo cada dos o tres años, zarpaba hacia allí una nave²¹², se puede inducir que el tiempo de recuperación de la inversión circulante se asemejaba en algunos casos más al de una inversión en inmovilizado. Todas estas circunstancias favorecieron la creación por parte de los banqueros genoveses del crédito transoceánico mercantil²¹³ que permitía la financiación de estas grandes operaciones, en lugares tan remotos que implicaban una recuperación de la inversión muy retardada.

²⁰⁹ BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 423 y 424.

²¹⁰ BRAUDEL (1984), vol.II, p. 212.

²¹¹ KELLEMBENZ (2000), p. 601.

²¹² CHAUNU (1955-59), VI, p. 613.

²¹³ ELLIOT (2002), p. 47. / BRAUDEL(1984), vol.II, p. 348.

7.3 Nacimiento del capitalismo

Quizás deberíamos empezar diciendo que el capitalismo o las propias empresas multinacionales, ya existían desde varios siglos antes de que estos conceptos se acuñasen en el S.XIX. Así sabemos que ya durante el S.XIII, ya se empleaba en Italia²¹⁴ con un significado similar al que hoy en día le damos. En opinión de Sombart, Florencia entre los siglos XIII y XV ya ofrecía numerosas características de ciudad capitalista, sobre todo en cuanto al ensalzamiento de valores como el dinero o el tiempo²¹⁵. Efectivamente, el capitalismo supone un notable cambio de mentalidad, de interiorizar e identificarse con conceptos tales como la fortuna, la suerte, la racionalidad, la prudencia, la seguridad, el aprovechamiento del tiempo, asumir que el tiempo es oro²¹⁶. Como tantas veces repetía Jacob Fugger²¹⁷ a quienes le aconsejaban retirarse de los negocios: “trato de ganar dinero, mientras pueda”.

Marx, precisamente señalaba el siglo en el que desarrolla su actividad empresarial nuestro mercader López de Isasi, el S.XVI, como el comienzo de “la era capitalista” y el fin de la feudal, si bien admitía que durante los siglos anteriores, en las ciudades italianas, ya se habían dado ciertos sistemas de producción, comercialización, gestión y financiación, claramente capitalistas²¹⁸. También es reseñable que durante este siglo, se da una especie de deseo universal de comercio²¹⁹ y un gran incremento de la riqueza en Europa, coincidente con una mundialización del mercado que es determinante para el surgimiento del capitalismo²²⁰.

A partir de esta época, evidentemente no tenemos ninguna duda de que el funcionamiento de las grandes Compañías de las Indias o de los grandes monopolios era perfectamente asimilable al de las empresas multinacionales capitalistas actuales, aunque sea así mismo reseñable que estas primeras compañías multinacionales sufrieron graves pérdidas al principio²²¹.

Sin duda, para la implicación de los empresarios de la época en este tipo de negocios, éstos tenían muy en cuenta, el posible porcentaje de ganancias a obtener. Según diversos autores consultados²²², las tasas de beneficio habituales de las grandes compañías en el comercio de mercancías de la época, oscilaban entre el 6 y el 8%, si bien había operaciones y negocios concretos que podían superar

²¹⁴ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 195.

²¹⁵ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 504.

²¹⁶ BRAUDEL(1984), vol.I, p. 449.

²¹⁷ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 346. / Léon Schick, *Un Grand Homme d'affaires au début du XVI siècle, Jakob Fugger*

²¹⁸ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 201.

²¹⁹ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 605.

²²⁰ BRAUDEL (1984), vol.III, pp. 450 y 524.

²²¹ PARKER (2001), pp. 343 y 344. / BRAUDEL (1984), vol.II, pp. ii y 2.

²²² KELLEMBENZ (2000), pp. 622 a 626. // EHREMBERG / SCHULTE, *Geschichte der Grossen Ravensburger Handelsgesellschaft* / JEANIN, *Les Marchands* / DELUMEAU, *La civilization de la Renaissance*, 268 y ss./ HILDEBRANDT, *Wirtschaftsentwicklung und Konzentration* / DREHER, *Das Patriziat in Ravensburg*.

ampliamente este promedio, llegando incluso hasta el 150 ó el 200 %, como el caso de la expedición de la armada portuguesa a Calcuta.

En otro tipo de negocios, como el arrendamiento de los maestrazgos, el porcentaje de beneficios era aún mucho más elevado, como mínimo del 25 %, llegándose a alcanzar tasas superiores al 50 %.

Como consecuencia de la expansión del capitalismo comercial, también durante el siglo XVI, fue posible el abastecimiento de ciertos bienes considerados de lujo y en principio, solamente accesibles a personas económicamente pudientes. Algunos autores, señalan que precisamente una de las principales razones del comienzo del gran desarrollo económico que se dio durante este siglo, fue sin duda, la inclinación de la gente adinerada por el lujo. Ese deseo de poseer artículos de plata, como candelabros, cálices o crucifijos; u otros objetos de moda que reflejasen el elevado “status” económico poseído fue determinante en el cambio de mentalidad que se dio en una sociedad en la que el dinero o el hacer fortuna, pasaron a ser objetivos primordiales en la vida de un importante sector social.

Pero aunque inicialmente comenzaran a ofertarse primordialmente productos de lujo, no solamente se empezaron a ofrecer éstos, sino que también, aunque en menor medida, otros destinados a gente menos favorecida. Para hacernos una idea de la sociedad europea de la época, hemos considerado oportuno el confeccionar un listado de aquellos productos, de aquellos bienes de consumo o de inversión, incluso de servicios que siendo de uso totalmente habitual hoy en día, sin embargo, se introdujeron en la sociedad precisamente en ese siglo. Así, podríamos citar varios de estos productos como el mobiliario, las estufas, las chimeneas, la cuchara, el cuchillo, los platos, los vasos, la sidra, la cerveza, el chocolate, el tabaco, la imprenta, los molinos, los arcabuces, la artillería, el carbón mineral o los servicios de mensajería.

7.3.1 Conceptos empresariales aclaratorios

Dado el carácter multidisciplinar de la presente tesis, nos ha parecido oportuno el incluir brevemente, una aclaración sobre un par de conceptos utilizados con cierta frecuencia en el mundo de la empresa capitalista y sobre los cuales insistiremos a menudo en este trabajo a partir de ahora. El objetivo fundamental de este pequeño apartado es que dichas ideas sirvan de orientación, sobre todo a aquellos posibles lectores provenientes de otras áreas de conocimiento, facilitando de esa manera una mejor comprensión del trabajo que nos ocupa.

Margen de Contribución: Se trata de un concepto de clara procedencia anglosajona, acuñado durante la segunda mitad del S.XX que guarda una relación directa con el reparto de costes y basado en la estructura del Direct Cost.

Por definirlo brevemente, podríamos afirmar que con anterioridad al surgimiento de este concepto, el cálculo de los resultados empresariales se realizaba en función de la estructura de costes completos. Es decir, se imputaba a cada portador de costes, bien fuera: producto, cliente o mercado; la totalidad de costes habidos, obteniéndose por diferencia respecto a sus ingresos; un resultado individualizado por cada portador de costes.

Este sistema que cuando se trabaja con un solo portador de costes es además de intuitivo, rápido, claro y preciso; tiene la particularidad de que puede distorsionar la realidad²²³ en el caso de que tengamos más de un producto, cliente o mercado. Ello es debido a que además de los costes propios de cada portador, existen así mismo, unos costes generales debidos a la estructura de la empresa que no guardan en absoluto, ninguna relación directa con cada portador, por lo que su reparto resulta totalmente arbitrario, pudiendo falsear los resultados individuales.

Este fue el motivo que impulsó el surgimiento de una nueva corriente, el Direct Cost; que detraía de los ingresos de cada portador, únicamente sus costes directos; obteniéndose así un margen de contribución individualizado. Posteriormente, al sumatorio de todos los márgenes de contribución provenientes de cada actividad, producto o cliente; se le sustraería la totalidad de gastos comunes correspondientes a la estructura de la empresa. La ventaja de este nuevo sistema es clara, no realiza repartos arbitrarios de los gastos comunes, por lo que los datos ofrecidos, son absolutamente reales. Sin embargo, el sistema tradicional, a pesar de una aparentemente mayor precisión, puesto que nos ofrece unos resultados individualizados por cada portador, tiene el hándicap de que dichos resultados pueden estar contaminados por una imputación irreal de los gastos comunes, resultando falsos.

Marketing: Lo que parece claro es que cuatro siglos antes de que aparecieran los primeros estudios científicos sobre el Marketing, Martín López de Isasi ya poseía esa avanzada mentalidad para su tiempo, aunque como veremos, eran ya muchos los mercaderes que la compartían²²⁴. Esas ideas de “poner a disposición de cada mercado, lo que éste necesita”²²⁵ y a su vez, de que “los precios de venta sean fijados en función del mercado y no del coste”²²⁶, eran ya puestas en práctica, probablemente por

²²³ DE BODT (1969), p.108.

²²⁴ CASADO (2009), p.48.

²²⁵ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

²²⁶ DE BODT (1969), p.6 / EARLEY (1955) / EARLEY (1955, junio). “Recent Development in Cost Accounting and the Marginal Analysis” en *Journal of Political Economy*, nº3 / EARLEY (1956, marzo). “Marginal policies of Excellently Managed Companies” en *American Economic Association Review*.

intuición, por nuestro empresario. Lo que nos conduce a poder afirmar que en multitud de casos, como el que nos ocupa, es la teoría económica la que va tras los pasos de las prácticas empresariales²²⁷, en lugar de suceder a la inversa, es decir, que los gestores de negocios traten de aplicar en sus empresas, las teorías aprendidas en la universidad o cualquier otro centro formativo.

En realidad, esta manera de operar no parece que fuese exclusiva de Isasi, aunque éste la aplicase con total determinación, pues según las informaciones que hemos podido recabar²²⁸ al respecto: “a partir del año 1000, en el oeste europeo, la información sobre qué vender y a qué precio, la ofrecían los precios de mercado, por lo que no era necesaria la información detallada sobre costes”, con lo que podríamos afirmar que en el fondo, los planteamientos de marketing tienen un importante componente de vuelta a ciertas prácticas del pasado, pues si realmente no dejan de sorprendernos tales modos de operar, se debe a que el enfoque empresarial tradicional está basado en la actualidad en la existencia de importantes unidades de producción que generan una gran oferta de bienes que es preciso colocar en el mercado. Sin embargo, el punto de vista desde el que se apreciaban estos aspectos era bien diferente en el siglo XVI, pues no existían grandes fábricas que surtiesen de productos a los mercados, sino que el punto de arranque de la actividad económica radicaba, precisamente, en la demanda existente en dichos mercados y cuya satisfacción daría origen a una producción que ya estaba de antemano prácticamente vendida. Por lo tanto, podemos afirmar que tanto la mentalidad de marketing, como el concepto de márgenes de contribución que revolucionaron el mundo empresarial hace algunas décadas, consisten en realidad en una vuelta a los orígenes de la práctica empresarial capitalista, libre de prejuicios provenientes de nuestra actual mentalidad de tener que vender, lo ya de antemano fabricado y de incorporar a cada producto una parte totalmente arbitraria de los gastos generales de estructura de la empresa, aunque lógicamente en la actualidad, el grado de desarrollo alcanzado por estos modos de actuar en las empresas, sea mucho más elevado.

7.3.2 Organizaciones empresariales: Sociedades, Compañías, Bolsas y Ferias

El espectacular desarrollo de la industria y de la economía en general hizo que se formasen grandes empresas de carácter multinacional que actuaban en diferentes países e incluso en diferentes continentes, dedicándose en algunos casos, no sólo a una determinada actividad, sino a varias simultáneamente para aprovechar los márgenes de contribución²²⁹ que generaba cada una de ellas. A

²²⁷ DE BODT (1969), p.7 / WILES (1956)/ WILES, P.J. (1956). *Price cost and output*. Oxford: Basil Blackwell.

²²⁸ GUTIERREZ HIDALGO (2002), p.3.

²²⁹ DE BODT (1969), p.108.

pesar del colosal tamaño de algunas, se trataba de empresas familiares, dónde la mayoría de los puestos importantes de gestión eran ocupados por miembros pertenecientes a una misma familia, así podemos destacar sobre todo, las alemanas; los Fugger especialmente, los Welser, Paumgartner, Hottschetter, etc. También hacia finales de siglo se afianzan importantes familias italianas cuya actividad va centrándose paulatinamente, especialmente las genovesas, sobre todo en la banca. Así podríamos hablar de los Affeitatti, los Spínola, Di Negro, Grimaldi, etc.

En algunos de los casos, como los Fugger, la organización de la empresa alcanzó límites muy próximos a los de las actuales empresas multinacionales, pues designaban factores destacados en los distintos países en los que actuaban, llevaban una desarrolladísima contabilidad por partida doble que aunque había sido sintetizada por Luca Paccioli durante el siglo anterior, apenas era utilizada todavía en el mundo de los negocios, con consolidación de cuentas de las diferentes factorías, inventarios, auditorías, presupuestos, costes de producción, etc. El número de actividades abarcadas por esta empresa era impresionante; desde la explotación de minas en el Tirol, Hungría o España; envíos de dinero; hierro y acero, manufacturado o sin manufacturar; barcos, cereales, textil, banca. Es decir, una organización de empresa que sorprende a cualquiera que se interese por ella, aún vista desde una perspectiva actual²³⁰.

Para realizar el comercio en gran escala se necesitó crear compañías con una mayor capacidad económica. También era mayor el riesgo de ciertas operaciones, por lo que resulta totalmente lógico y natural que los inversores se asociaran atendiendo a dos objetivos básicos: Por un lado, al asociarse conseguían una mayor capacidad financiera para hacer frente a negocios de mayor volumen y que por tanto necesitaban de una mayor inversión y por otra parte, repartían los riesgos, ya que una gran inversión puede suponer un gran beneficio, pero a su vez, también puede suponer grandes pérdidas.

Quizás una de las formas societarias más primitivas sean las llamadas “sociedades de mar” que son todavía muy empleadas en el S.XVI en Marsella, Lisboa y otras muchas ciudades portuarias²³¹. Consisten básicamente en la asociación de dos partes: Por una, el *socius stans*, es decir, el socio que permanece en el puerto, el que no se embarca y por otra, el *socius tractator*, el que parte en el navío junto con la mercancía. Precisamente sabemos que nuestro empresario, Martín López de Isasi, compartía la propiedad de un barco llamado “La Trinidad” que participaba en las pesquerías de Terranova, junto con su capitán Juan Pérez de Arriola²³². Isasi nunca viajó a Canadá, sino que permaneció en España, ocupándose de sus negocios, mientras que Arriola se encargaba de los viajes

²³⁰ KELLEMBENZ (2000), pp. 47, 371 y 604-611.

²³¹ BRAUDEL(1984), vol.II, pp. 374-375.

²³² AHPO, Mutriku, L. 2580, f. Iv., 1566.

al Atlántico Norte a la captura de ballenas y el procesamiento *in situ* de su grasa. Aunque habitualmente este tipo de sociedades se establecían para un sólo viaje, en el caso de Isasi y Arriola podemos decir que la asociación duró largo tiempo y que dicho tándem funcionó hasta la retirada del capitán. Una variante de estas “sociedades de mar” serían aquellas en las que un socio aporta el capital y el otro su trabajo.

Otro tipo de asociación, mucho más vinculante, sería la *Compagnia* que normalmente se da entre socios que mantienen entre sí lazos familiares y en la que se comparten todos los riesgos, respondiendo todos los partícipes de manera solidaria. Ello supone, el riesgo de perder no sólo la aportación realizada, sino tener que responder con todo el patrimonio personal, en el caso de que las pérdidas generadas superen dicha aportación²³³. La etimología del vocablo nos da idea de la ligazón intrínseca de dicho concepto asociativo, pues proviene del latín *cum panis*, es decir, “con pan”, lo que nos indica que se comparte todo, hasta el pan. Estas compañías tuvieron una gran aceptación desde finales de la Edad Media entre las grandes familias de mercaderes de Florencia, Génova o Siena y habitualmente se iban renovando cada varios años, llegando algunas a alcanzar, tras sucesivas remodelaciones, duraciones superiores al siglo y evidentemente en el S.XVI estaban muy extendidas²³⁴. En algunas de estas grandes compañías se admitían socios extranjeros o incluso simples depositantes de dinero, con lo que se asemejaban en gran medida a las sociedades capitalistas. También tenemos noticia de que nuestro empresario formó varias compañías, entre ellas, la más importante fue sin duda, la que tuvo junto a su yerno Joanes y otros socios de total confianza como Arrizabalaga y Lobiano, además de otras creadas en función de intereses concretos.

Es precisamente durante el siglo XVI, cuando surgen las Sociedades en Comandita, ya que el primer contrato conocido data de 1532, en Florencia²³⁵. La principal característica de este tipo de sociedades es que los socios comanditarios, sólo responden del capital aportado, por lo que ya tienen una característica propia de las sociedades capitalistas, mientras sigue habiendo socios que responden ilimitadamente, con todos los bienes presentes y futuros.

Pocas décadas más tarde, en 1553-1555, se forma la primera Sociedad por Acciones²³⁶, se trata de la *Moscovy Companie*, una compañía inglesa que aunque figure como la primera de estas características, en realidad sus acciones no eran negociables en el mercado, además de que ya existían desde mucho tiempo atrás, propiedades divididas en acciones en Venecia, Génova, Marsella, Siena, Francia o Alemania. Hemos comentado varias veces que estamos en el siglo en el que da

²³³ NUÑEZ (2009), p.9.

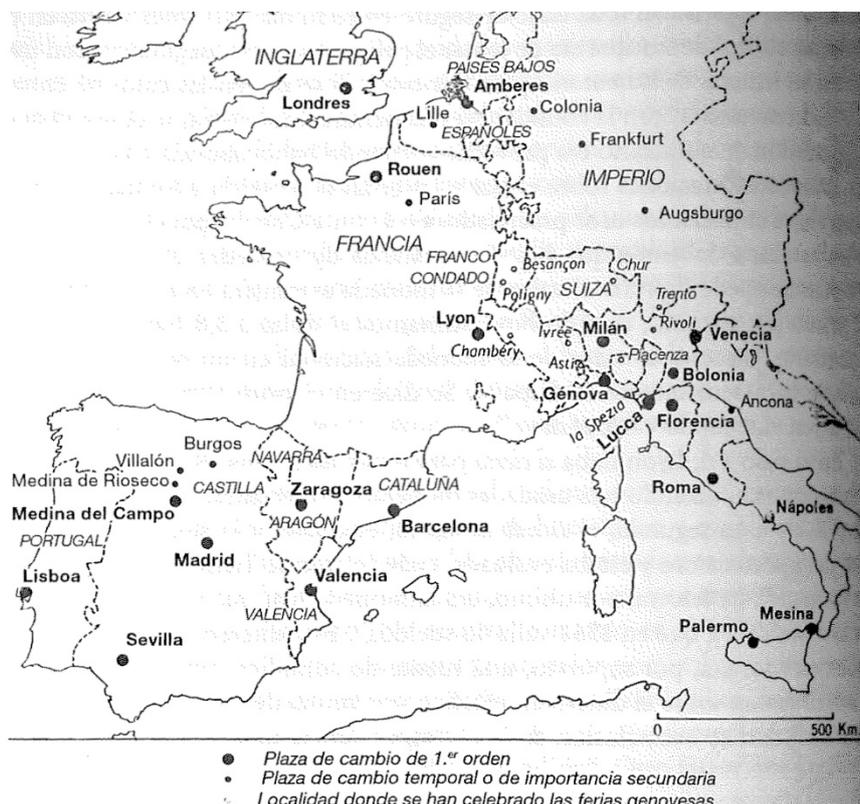
²³⁴ BRAUDEL(1984), vol.II, pp. 375 a 377.

²³⁵ BRAUDEL(1984), vol.II, p. 378. / Federigo Melis: *Tracce di una storia economica, op. cit.*, pp. 50 -51.

²³⁶ BRAUDEL(1984), vol.II, pp. 379.

comienzo el capitalismo, por lo que resulta lógico que aparezcan nuevos tipos de sociedades más acordes, más adaptadas a la nueva realidad económica y por ende, social.

El desarrollo comercial y económico en general que se ha expuesto, necesitaba para su equilibrio un adecuado sistema financiero que lo sostuviese. Para ello, vuelven a organizarse las antiguas ferias que en el S.XVI, tienen un alto carácter financiero.



LAPEYRE (2008), p. 252.

Ilustración 4 - Mapa de las Ferias de Cambio Europeas

Las ferias tienen lugar en diferentes puntos de Europa, preferentemente en ciudades próximas a los Alpes, aunque también en otras, en las que los mercaderes que acuden, cierran fabulosas transacciones, no sólo de mercancías y dinero, sino sobre todo, de letras de cambio, en una actividad que en un principio escandalizaba a los lugareños, pues se trataba de hacer dinero, con el propio dinero, es decir, sin mercancía. Normalmente se organizaban cuatro veces por cada año e indudablemente, eran acontecimientos creadores de crédito²³⁷. Así sabemos que en 1534, se establecen ferias en Besançon y que en función de las diversas circunstancias van desplazándose a otras ciudades próximas como Lyon. También tenían gran importancia las ferias de Amberes, pero

²³⁷ ELLIOTT (2002), p.59. / BRAUDEL(1984), vol.II, p. 66.

hacia los años setenta, coincidiendo con el declive de la ciudad y la toma del poder financiero por los italianos en sustitución de los alemanes y ya organizadas por los genoveses se trasladan a Plasencia en 1579. También eran importantísimas las de Medina del Campo, pero éstas también caen tras la segunda bancarrota española en 1575 y vuelven a organizarse en Frankfort, en 1585²³⁸.

También durante este siglo tienen un gran desarrollo las bolsas de valores financieros, en realidad, ya existían desde la centuria anterior, pues sabemos que la bolsa de Brujas, se creó en 1409; la de Amberes, en 1460; la de Lyon, en 1462 y la de Toulouse, en 1469. No obstante, es en el S.XVI, cuando se abren bolsas tan importantes²³⁹ como la de Amsterdam, en 1530; Londres, en 1554; Rouen, en 1556; Hamburgo, en 1558; París, en 1563; Burdeos, en 1564 y Colonia, en 1566. Otras importantes ciudades abrirían sus bolsas bastante más tarde, así, la de Berlín, no se abrió hasta 1716; la de Viena, hasta 1771 y la de Nueva York, hasta 1772.

7.4 Situación y desarrollo contable en la europa del S. XVI

Al tratar de analizar la figura de Martín López de Isasi como empresario, así como las características de las empresas que fundó, el primer elemento que pensamos que nos podía ser de gran utilidad para arrojar luz sobre este asunto, sería la propia contabilidad²⁴⁰ de sus empresas. No obstante, consideré una gran oportunidad el análisis de la situación en la que se encontraba la contabilidad en la Europa del siglo XVI y comprobar a través de casos concretos, cómo la adopción del sistema de partida doble, fue bastante más lenta de lo que en principio parecía suponer, de tal manera que era un procedimiento desconocido en la gran mayoría de empresas, por lo que es fácil deducir que sería realmente excepcional que nuestro empresario la empleara. Aún así, consideramos interesante para este trabajo, el realizar una breve exposición del estado en el que se encontraba el desarrollo de la contabilidad, durante dicho siglo.

Como sabemos la contabilidad no es más que una técnica que nos sirve de ayuda para reflejar adecuadamente los sucesos económicos y financieros que protagonizan los diferentes agentes económicos; bien sean empresas, en forma de personas individuales o de sociedades mercantiles o la administración en sus diferentes circunscripciones o ámbitos.

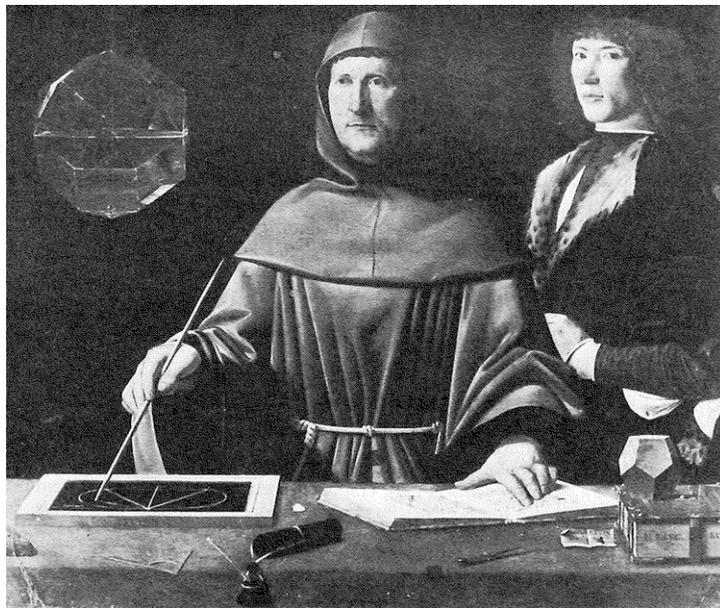
²³⁸ BRAUDEL (1976), vol.I, pp. 284, 504, 653 y 667.

²³⁹ ELLIOTT (2002), p.59. / BRAUDEL (1984), vol.II, p. 73.

²⁴⁰ Sin embargo, los actuales herederos de la casa-torre de los Isasi no parecen dispuestos a facilitar el acceso a la misma a ningún tipo de investigador interesado en ella, ni siquiera sabemos si existe, por lo que el acercamiento a los hechos económicos acaecidos en aquel tiempo, lo deberemos de realizar mediante los rastros dejados a través de pleitos, testamentos, contratos o actas notariales que nos van a servir para realizar una especie de retrato robot de su persona y de sus actividades empresariales.

Es obvio por lo tanto que ante un incremento sustancial de la actividad económica, como el que se dio en dicho siglo a nivel internacional, tanto que el propio Karl Marx, no duda en denominar dicho periodo como el inicio de la era capitalista²⁴¹ y en el que se suscitó, “ese deseo universal de comerciar”, como lo definía Braudel²⁴², se produjese simultáneamente, también un notable incremento de la necesidad de un adecuado desarrollo de la contabilidad, puesto que hasta ese momento, eran innumerables los mayordomos, factores o administradores que por desidia o absoluto desconocimiento la llevaban de una manera totalmente ineficiente²⁴³.

Dado que Luca Paccioli publicó su propuesta de contabilidad por partida doble a finales del S.XV, he podido constatar que en la actualidad, son numerosos los contables que piensan que hubo un antes y un después de su obra en las prácticas contables de los mercaderes. De manera que antes de



BRAUDEL (1984), Vol. II, p.500.

Ilustración 5 - Luca Paccioli

su publicación, nadie conocía dicha técnica, pues la “inventó” Paccioli y a partir de ese momento comenzó a utilizarse con generalidad.

Obviamente, la realidad no fue esa, sino que la técnica de contabilidad por partida doble ya se venía utilizando en algunas ciudades italianas desde varios siglos antes. En este sentido, existen constancias de su existencia²⁴⁴ incluso desde varios siglos antes de la publicación por parte de Fra

²⁴¹ BRAUDEL (1984) II, p. 201. / K. MARX, *op.cit*, I, p.1170.

²⁴² BRAUDEL (1976) II, p. 665.

²⁴³ KELLEMBENZ (2000), p. 402.

²⁴⁴ BRAUDEL (1984) II, pp. 499-500.

Luca Di Borgo, nombre bajo el que Luca Paccioli publicó su *Summa arithmetica, geometría, proportioni e proportionalità*, en cuyo undécimo capítulo, expone la técnica de la partida doble. Así, existe documentación que corrobora su empleo, incluso durante el siglo XIII, en algunas compañías florentinas²⁴⁵ como la de los hermanos Fini; *Compagnia dei Fini* y también en la *Compagnia Farolfi* o en la banca de Ricomano Iacopo, de la cual, tanto Fabio Besta como Vesme nos ofrecen información sobre los borradores de siete años de operaciones, entre 1272 y 1278 de su “Távola” o de la constancia que aporta Pietro Santini acerca de la existencia en 1211 de una contabilidad por partida doble correspondiente a un banquero no identificado²⁴⁶. Del mismo modo, es preciso señalar la existencia del libro de comercio del mercader ragusino Cotrugli²⁴⁷, fechado en 1458 y que también emplea, sin duda, el moderno sistema de contabilidad que supone la *partita doppia*. También sabemos que era utilizada por la banca Filippo Borromei²⁴⁸, cuya sede central se encontraba en Milán, pero que contaba con delegaciones en diversas ciudades europeas, como Londres, Brujas o Barcelona, con lo que la contabilidad en estas delegaciones era también de partida doble.

Como hemos comentado, este interés por la contabilidad en las ciudades italianas económicamente más desarrolladas, como Génova, Venecia o Florencia²⁴⁹, sobre todo, ya existía desde varias centurias atrás, bastante antes que en los países nórdicos²⁵⁰. Como ejemplo, sabemos que desde el siglo XIV se había organizado en Florencia una escuela superior²⁵¹ en la que entre 1.000 ó 2.000 jóvenes aprendían aritmética y contabilidad, adquiriendo conocimientos que les permitían el reflejo de operaciones de venta a crédito, de comisiones, de reparto de dividendos entre los socios de las compañías o de compensación de cuentas de una ciudad a otra.

Es precisamente en esta línea de divulgación académica, donde debiéramos de encuadrar la obra de Paccioli, ya que resulta obvio que la técnica de contabilidad por partida doble no fue una ocurrencia suya, sino que su gran aportación radica en la sistematización de dicho método, en su labor académica y en su publicación como obra impresa, lo que indudablemente supuso un gran impulso en la difusión de la técnica de la *Partita Doppia*.

Uno de los mercaderes que aprendió la técnica de la contabilidad por partida doble en Italia, en Venecia concretamente, puesto que en su país de origen era prácticamente desconocida, fue Jakob

²⁴⁵ BRAUDEL (1984) III, p. 99.

²⁴⁶ KHEIL (2004), p. XXXVII.

²⁴⁷ KHEIL (2004), p. LXII.

²⁴⁸ KHEIL (2004), p. XLV.

²⁴⁹ KHEIL (2004), p. LIII.

²⁵⁰ BRAUDEL (1976) II, p. 150.

²⁵¹ BEC (1967), p. 383 y ss.

Fugger²⁵² (Fugger, el rico) que pasaba largas temporadas en el país transalpino encargándose de los diversos negocios de su familia, entre los que tenía un papel destacado; el envío de importantes cantidades de dinero que los católicos alemanes le confiaban para poder comprar en Roma, indulgencias que les redimieran de sus pecados, al mismo tiempo que realizaba múltiples transacciones de importación y exportación entre la Europa del Sur (Italia) y la del Norte (Alemania).

Al convertirse la familia Fugger en una de las primeras empresas multinacionales que se formaron y sin duda, la más importante e influyente del continente europeo, este sistema de contabilidad por partida doble se fue extendiendo bajo la influencia de las múltiples delegaciones o factorías que tenía destacadas a lo largo de los diversos países en los que desarrollaba sus numerosas actividades económicas. Es totalmente lógico en dicho sentido que una empresa que actuaba en muchos países, comercializando y produciendo una amplia gama de productos, entre ellos a destacar sus actividades financieras (eran entre otros, los principales prestamistas de Carlos V, con lo que la financiación del todopoderoso Imperio Español, corría sobre todo a su cargo), además de que cada vez más frecuentemente, el cobro de sus créditos se producía, no mediante dinero directamente, sino a través de la concesión del derecho al cobro de diversos tipos de impuestos, necesitase de un sistema de contabilidad sofisticado y eficiente, capaz de resolver las necesidades de información que la gerencia de dicho entramado comercial, industrial y financiero de tamaño multinacional, sin parangón hasta su época, generaba constantemente.

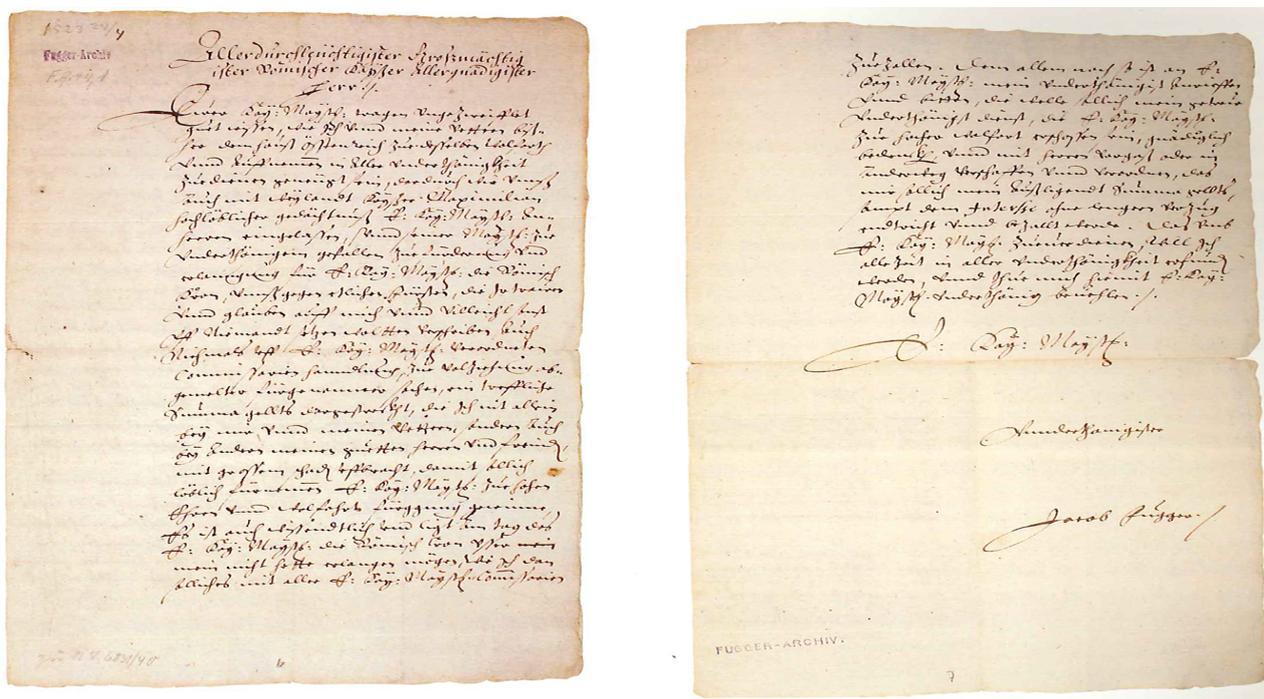
No obstante, aun reconociendo la determinante influencia de la adopción por parte de una gran empresa multinacional como los Fugger de la partida doble en su conocimiento y difusión, no debemos de caer en la tendencia a pensar que gracias a ellos, dicha técnica comenzó a generalizarse y ser adoptada por muchas empresas. Nada más lejos de la realidad, la práctica totalidad de las contabilidades de las empresas europeas siguieron llevándose bajo el sistema de Cargo y Data, incluso los Fugger utilizaban también este sistema en muchas de sus relaciones con la Corona española, como por ejemplo, la liquidación de cuentas por el arrendamiento de los Maestrazgos entre 1538 y 1542, llevada a cabo por uno de sus principales contables, llamado Jobst Walther²⁵³. Tanto es así que incluso todavía a fines de siglo, en 1590, Solórzano²⁵⁴, quizás uno de los primeros estudiosos de la contabilidad en España, propugna como novedad, la utilización de la técnica de la partida doble en su *“Libro de Caxa y Manual de Cuentas de Mercaderes y otras personas”*, aun y cuando para sorpresa de cualquiera que acceda a su lectura, reconoce desconocer el origen de dicha

²⁵² BRAUDEL (1976) II, p. 351.

²⁵³ KELLEMBENZ (2000), p. 364.

²⁵⁴ KHEIL (2004), pp. XII y XXII.

técnica. En realidad, a pesar de la constatación de la existencia en la contabilidad de la Corona de Carlos V de presupuestos²⁵⁵, especialmente a partir de 1534, diferenciándose incluso entre ordinarios y extraordinarios y de la promulgación de dos pragmáticas que recomendaban la adopción del sistema de partida doble por parte de la Corona española²⁵⁶ por un lado, la de Cigales en 1549 que obligaba a utilizar la cuenta de “Caja”, tanto a bancos, como en operaciones de cambios públicos y de otra parte, la pragmática de Madrid, tres años más tarde, en 1552, con la obligación de que tanto mercaderes nacionales como extranjeros, separen el “deve y el aver” de sus cuentas. O también de la resolución de las cortes valencianas²⁵⁷ en 1564 de adoptar la nueva técnica contable,



KARG (2009), p.149.

Ilustración 6 - Carta de Jacob Fugger a Carlos V, reclamándole su deuda

parece ser que en España, durante el siglo XVI, la utilización de la contabilidad por partida doble se limitó a algunas operaciones de la compañía de los Fugger, no a todas y a ciertas construcciones de las distintas órdenes militares y religiosas que aunque en principio eran independientes, sus derechos de cobro de impuestos habían sido arrendados a los Fugger, como una de las vías para poder reembolsar las enormes sumas de dinero que habían prestado a la Corona, en concreto a Carlos V.

²⁵⁵ KELLEMBENZ (2000), p.47.

²⁵⁶ KHEIL (2004), p. XII.

²⁵⁷ KHEIL (2004), p. LIII.

En resumen, se trataba de un tipo de contabilidad prácticamente desconocida tanto por los contadores reales, como por la mayoría de mercaderes que operaron durante el citado siglo en España, aunque esta tardanza en la utilización del nuevo sistema contable no es exclusiva de nuestro país, ya que por ejemplo en Inglaterra, no comienza a usarse hasta el *Acta de Navegación* de 1651 o en Francia, hasta finales del XVIII y según Oliver Castañer²⁵⁸, su empleo no se generaliza en España hasta comienzos del S. XIX.

Ciñiéndonos a casos concretos de contabilidades por partida doble del siglo XVI, la de los Fugger es sin duda, la más profusa y por lo tanto, nos puede servir de valiosa referencia para ilustrarnos acerca de los procedimientos contables que se seguían.

Quizás, aunque resulte obvio, debiéramos de matizar que aun tratándose, sin duda alguna, de un sistema de contabilidad por partida doble, ésta difiere considerablemente de lo que hoy en día, entendemos bajo ese concepto, aunque sustancialmente, en la esencia, sean lógicamente muy parecidas.

Veamos como ejemplo algunos detalles de la contabilidad de los Fugger²⁵⁹ de la que tan sólo se ha conservado una mínima porción en la central en Augsburgo que trata acerca de las actividades comerciales de la compañía, destacando que no se han conservado ninguno de los libros mayores, aunque sí los “inventarios” correspondientes a los años²⁶⁰ 1527, 1535, 1539, 1546, 1553 y 1563, aunque también haya constancia de que se efectuaron este tipo de “inventarios” en 1533 y 1536. Si entrecomillamos la palabra inventario se debe a que si bien, ésta era la denominación original, estos estados contables no sólo ofrecían información acerca de las existencias y los activos no corrientes, sino que así mismo, mostraban también información sobre los créditos y deudas de la compañía, con lo que en realidad, ofrecían una panorámica total de los activos y pasivos del negocio²⁶¹, por lo que hacían referencia, aunque quizás no exactamente, a lo que en el lenguaje contable actual denominamos Balances de Situación. Acerca de la periodicidad en la presentación de dichos balances, es preciso destacar que si bien hoy en día es anual, es decir, se establecen habitualmente cada 31 de Diciembre, todos los años; tenemos constancia de que eso no era así, sino que se elaboraban cada varios años. Así, el 31 de Marzo de 1527, Antón Fugger efectuó un balance²⁶⁰ que comprendía desde el momento en el que se hizo la última escritura de la sociedad en 1521, hasta la fecha de presentación, o sea, un periodo aproximado de seis años, arrojando unos fondos propios de alrededor de 1.600.000 florines del Rhin.

²⁵⁸ OLIVER CASTAÑER (1892), vol.I, pp. 5-6.

²⁵⁹ KELLEMBENZ (2000), pp.248-252.

²⁶⁰ KELLEMBENZ (2000), pp.248. / BALDOUIN PENNDORF (1913), *Geschichte der Buchhaltung in Deutschland*. Leipzig, pp. 182 ss.

²⁶¹ KELLEMBENZ (2000), p.252.

Luca Paccioli propugnaba la existencia de un libro “diario” en el que ir anotando las operaciones que se realizasen, cronológicamente, de manera que esta labor facilitase el traslado posterior de la información a un libro “mayor”. De cada anotación en el libro diario se deberían de hacer dos en el mayor, una para la cuenta deudora y otra para la acreedora. Sin embargo, Matthaüs Schwarz, responsable de la contabilidad mayor de los Fugger desde 1516 a 1526 y a quien también se refiere Weitnauer²⁶², realizaba una “versión a la alemana” que también era utilizada por otros contables en dicho país, como Heinrich Schreiber que consistía básicamente en la existencia de dos libros mayores:

1.- Un libro de deudas que recogía las cuentas personales de los “debitores y los creditores”, algo así a lo que hoy denominaríamos Clientes y Proveedores, así como la cuenta de caja, donde se registraban todos los gastos e ingresos, pagados o cobrados en efectivo.

2.- Otro libro mayor en el que se reflejarían los inmovilizados y las existencias, denominado “*kapus*”; donde se recogía información sobre objetos y mercancías, de manera que las recepciones de éstas, bien fuera por adquisición a otras empresas o porque hubieran sido fabricadas en otras factorías Fugger se registraban bajo el epígrafe de “recibido”. Por otra parte, las mercancías vendidas eran contempladas bajo el concepto de “Donación y recaudación de dinero”.

Además, lógicamente, si una factoría recibía bienes o dinero de otra factoría, había que anotar la existencia de una deuda en el pasivo y si el suceso era el inverso, es decir, se gastaba o se invertía para otras factorías, se registraba como un derecho de cobro en el activo. Había por otro lado, una cuenta específica para la sede central en Augsburgo con dos secciones: de una parte estaban los “Ingresos por el señor Jakob Fugger” y por otra los “Gastos por el señor Jakob Fugger”. Sin embargo y a pesar de que ésta era la descripción que hacía Schwarz acerca de los procedimientos contables de esta gran compañía multinacional, podemos observar importantísimas excepciones, ya que por ejemplo, en la contabilidad de la importante factoría de Hall en el Tirol, se aprecia la ausencia del libro de mercancías o “*kapus*”, al igual que ocurre en la contabilidad de la sede central en Augsburgo.

De la factoría de Hall se conservan los libros diarios y el de deudas correspondientes a ejercicios de 1527, 1528, 1531 y 1537. En el libro de deudas, podemos observar que los deudores y los acreedores se reflejaban al final de éste, individualizadamente con sus respectivos saldos y que a final de cada ejercicio, se saldaban las cuentas para volverlas a abrir al comienzo del ejercicio siguiente.

²⁶² KHEIL (2004), p. L.

También tenemos constancia de la existencia en Hall de otros libros auxiliares, como el de caja, en el que los gastos en efectivo eran reflejados en la página derecha, mientras que los ingresos en metálico se anotaban en la página izquierda. Así mismo, se utilizaba también otro libro auxiliar denominado “*Gesellenbuch*” en el que se plasmaban los fondos a corto plazo entregados por los



KARG (2009), p. 139.

Ilustración 7 - Jacob Fugger con su contable Matthäus Schwarz

socios, así como los costes de determinados activos. También existían otros pequeños libros en los que se anotaban los gastos de viaje o de transporte y otro librito de pleitos en el que se reflejaban aquellas operaciones en las que el cobro representaba ciertas dificultades. Igualmente, podemos

apreciar la existencia de cuentas específicas en el caso de la explotación de metales, existiendo un libro de operaciones con la plata y otro para el cobre.

Resulta llamativo que no se hiciese expresamente mención alguna al resultado de cada factoría, pues de éstas, sólo se recogían los ingresos habidos, es decir, cuáles eran las cantidades vendidas y a qué precio y por otro lado, los costes en los que hubo que incurrir para poder llevar a cabo las diferentes actividades. Obviamente, por diferencia entre estos dos conceptos se podría determinar el beneficio o la pérdida de cada factoría, pero sin embargo, los datos eran entregados sin plasmar dicho cálculo a la central en Augsburgo, donde suponemos que sí se efectuaría algún tipo de análisis en este sentido. Otro aspecto que llama poderosamente la atención es la ausencia de una cuenta de Pérdidas y Ganancias que aglutinase los resultados particulares de cada actividad y reflejase de esa manera, el resultado total de la factoría. Quizás, la explicación que podemos dar a esta curiosa circunstancia es que en realidad, los contables de los Fugger tenían razón, pues realmente, no existía resultado en cada factoría, sino un margen de contribución que sumado a los márgenes de las otras factorías, debía de servir para cubrir los notables gastos de estructura general de la empresa, tras lo cual, sí que se obtendría el resultado total de la empresa, por lo que podemos afirmar que cuatro siglos antes de que se preconizase el uso del direct-cost y los márgenes de contribución²⁶³, esta gran multinacional alemana ya intuía ambos conceptos, al igual que como veremos, hacía también Isasi.

De modo análogo, también se constata la ausencia de cuentas que informen acerca de los resultados habidos procedentes del tipo de cambio entre las diversas divisas utilizadas.

Al finalizar el ejercicio contable, la diferencia entre los ingresos y los gastos reflejados, debía de coincidir con la suma de los saldos de cuentas del libro de deudas y si a esto le dedujésemos o le añadiésemos los importes de los acreedores y deudores del libro de caja, obtendríamos el resultado neto de la factoría. Lo que se hacía era poner en la cuenta de la sede central de Augsburgo, los saldos del libro de deudas, es decir, el importe de caja, más la suma de créditos y deudas existentes, quedando de ese modo reflejado el resultado de la factoría. Así mismo, es reseñable que cada factoría no realizase un Balance de Situación anualmente, sino que dicho estado contable se realizaba únicamente cuando concurrían ciertas circunstancias especiales que lo hacían deseable.

Otro importante aspecto a destacar en la gran mayoría de las contabilidades de la época era la creciente importancia del comercio a crédito, por lo que en numerosas ocasiones, las mercancías no se intercambiaban directamente por dinero, sino que daban lugar a un derecho de cobro. Ni qué decir tiene que estos derechos suponían para los adquirentes del género, obligaciones de pagar sus deudas en el plazo y maneras previamente acordadas, condiciones que lógicamente no eran siempre

²⁶³ DE BODT (1969), p.108.

debidamente atendidas, lo que daba lugar a impagos y en consecuencia, a una diferenciación de las cuentas de clientes, entre los créditos normales y las denominadas “Deudas desagradables”, de las que encontramos numerosos ejemplos²⁶⁴.

En cuanto a los costes y siguiendo con el ejemplo de los Fugger, también tenemos constancia a través de la descripción de los pormenores de un trágico suceso, como fue el incendio de la mina de mercurio de Almadén el 18 de Noviembre de 1550, de que se realizaban cálculos de costes de producción²⁶⁵. Así sabemos que el de un quintal de mercurio se había establecido en 9 ó 10 ducados, o que el coste de reparación de la mina se estimó, dos años más tarde, por un valor situado entre los 12.000 y los 16.000 ducados.

Además de la explotación del mercurio, encontramos información acerca del interés, hacia los años 1553 y 1554, por parte de los Fugger de controlar la producción de las minas situadas en los territorios de las órdenes, para ello, según se recoge en el contrato de arrendamiento, las minas deberían de ser modernizadas siguiendo un modelo de procedimientos e instalaciones, similar al alemán y dichos procedimientos e instalaciones, no podrían ser copiados, ni empleados en ninguna parte de España²⁶⁶, mientras estuviese en vigor el período de arrendamiento. Se trata de lo que hoy en día denominaríamos “Patentes”, por lo que queda clara la existencia de activos inmateriales en esta gran empresa del S.XVI, concepto que tampoco resulta tan extraño, pues como tendremos ocasión de comprobar, también veremos utilizarlo al empresario objeto de nuestro estudio; Martín López de Isasi.

A pesar del empleo de una contabilidad por partida doble, es decir, de la utilización de un libro diario en el que se van anotando los sucesos cronológicamente y del traspaso de esta información a los libros mayores que se ordenaban alfabéticamente, ello no quiere decir que se siguiese rígidamente el sistema propugnado por Paccioli, sino más bien todo lo contrario, puesto que el sistema era susceptible de todo tipo de variaciones, correcciones y ajustes para poderlo adaptar a las diversas circunstancias que se dieran. Así, en la documentación de los Fugger existía un libro específico para las relaciones con la Corte; otro que reflejaba las compras de bienes en condados y señoríos; otro libro de cambio, donde se anotaban los movimientos con inversores y deudores extranjeros, además de un “libro negro” en el que se recogían las anteriormente citadas “Deudas desagradables”.

Por otra parte, es preciso señalar que las cuentas de cada ejercicio no siempre eran presentadas al final del mismo, sino que si un factor debía de viajar a la sede central en Augsburg en una fecha

²⁶⁴ KELLEMBENZ (2000), pp.260, 395 y 606.

²⁶⁵ KELLEMBENZ (2000), p. 371.

²⁶⁶ KELLEMBENZ (2000), p. 372.

determinada, normalmente debido a alguna circunstancia especial, la contabilidad valoraba la situación y los resultados hasta esa fecha.

Tenemos también indicios que apuntan la existencia de lo que hoy denominaríamos una “Auditoría de Cuentas” de las diferentes factorías por parte de la central, a la hora de su presentación, así como una “Consolidación de Estados Contables”, imprescindible para determinar tanto la situación, como los resultados globales de toda la compañía multinacional en su conjunto²⁶⁷.

²⁶⁷ KELLEMBENZ (2000), pp. 609 a 611.

8 MARTÍN LÓPEZ DE ISASI: EJEMPLO DE UN EMPRESARIO DEL S. XVI

Tal y como reflejamos en el momento de establecer el objetivo principal de esta tesis, éste consiste en demostrar que Martín López de Isasi fue un genuino empresario moderno vasco en un sentido Chandleriano, es decir, que produjo a gran escala, que comercializó también internacional e intercontinentalmente a gran escala y que utilizó para ello modernos e innovadores sistemas de gestión y de autofinanciación, basados fundamentalmente en una estrategia de flexibilidad.

De acuerdo con este esquema, hemos desarrollado el estudio atendiendo al siguiente orden: Producción, Comercialización, Sistemas de gestión y una Financiación propia.

8.1 PRODUCCIÓN

La vertiente de Isasi como productor es un tanto heterodoxa. Así, se dedicó a producir saín; se hizo con la producción de hierro vasco; se dedicó a la producción de trigo y por fin a la construcción naval, en parte, como consecuencia de su actividad como transportista.

Sabemos que el origen de las empresas de Isasi está estrechamente relacionado con su actividad original como transportista y fue quizás, la búsqueda de cargas que completasen la capacidad de sus barcos lo que le incitó a introducirse en otros negocios. De esta manera, no se limitará al mero transporte de mercancías sino que dada su elevada capacidad financiera, intentará obtener un beneficio de ellas introduciéndose a través del comercio, incluso en la producción de algunas y maximizando su rentabilidad. El hecho de comerciar y transportar mercancías le convertirá en un gran conocedor de los productos que se demandan en diferentes mercados, principalmente en el País Vasco, Sevilla y las Indias.

8.1.1 Intervención en la producción

A continuación pasamos a exponer los diferentes tipos de productos en cuyo proceso de fabricación intervenía de una u otra manera, nuestro protagonista.

Saín: Sabemos que los vascos capturaban ballenas en las proximidades de su costa desde tiempos inmemoriales, pero con el paso del tiempo, salen a buscarlas a lugares más lejanos. Ya para el s. XIV aparecen naves balleneras vascas en Asturias y Galicia y más adelante, llegan a las costas de Irlanda y Escocia, pero a partir de principios de s. XVI abundan los documentos que prueban la presencia vasca en Terranova y Labrador. Se calcula que todos los años alrededor de 1000 ó 1500

hombres partían de los puertos del Cantábrico con dirección al Atlántico Norte, con lo que podemos hacernos una idea de la importancia que esta actividad representaba en la economía vasca, siendo líderes mundiales de la misma a lo largo de dicho siglo, para ceder a finales de la centuria esa hegemonía a los holandeses²⁶⁸ que precisamente aprendieron de los vascos la técnica del arponeo de la ballena.



AZKARATE, HERNANDEZ, NUÑEZ (1992), p.71.
Ilustración 8 - Mapa de los puertos guipuzcoanos de partida

También Campomanes, realzaba las bondades de esta actividad al afirmar²⁶⁹ que

“La pesca de la Ballena podría ser otra ocupación importante de la marina Española. Los Guipuzcoanos la han ejercitado de inmemorial tiempo sobre los mares de Groenlandia”.

Al mismo tiempo que proponía fomentar²⁷⁰ las capturas de cetáceos y para ello:

“dando noticia de los métodos que usan los Guipuzcoanos en la pesca de la ballena y los Estrangeros en la del bacalao”.

Si hay alguna característica que defina a Isasi es su fino olfato para los negocios, de modo que ante esta buena oportunidad para llevarlos a cabo, decide invertir en las pesquerías de ballenas en Terranova, para así obtener su grasa de la que tenía constancia de que era cotizadísima en toda Europa. En este sentido, hemos podido constatar²⁷¹ que en el año 1566, un mercader de Mondragón,

²⁶⁸ BRAUDEL (1984), vol.III, p. 152.

²⁶⁹ CAMPOMANES (1988), p. 209.

²⁷⁰ CAMPOMANES (1988), p. 11.

²⁷¹ AHPO, 1 / 2580 D, fols. 70 rº - vto.

cuyo nombre era Juan Pérez de Ocáriz, exige como contraprestación a los 4.392 reales que invirtió en armar el galeón “Los Tres Reyes”, propiedad de un vecino de Elgoibar, llamado Simón de Alzola, para que pudiera partir hacia Terranova a la captura de ballenas, con las que posteriormente poder elaborar el “saín”, una cantidad total de 72 barricas de grasa de ballena, lo que supone que cada barrica se valoraba en 61 reales. Así mismo, también hemos podido obtener información²⁷² de que catorce años más tarde, es decir, en 1580, se mantenía la elevada cotización de dicha grasa, pues sabemos que el propietario de la nao “Santa Lucía”, un vecino de Deba, de nombre Martín Ochoa de Irrrazabal, hipotecó dicha embarcación como mayor garantía para la deuda de 325 ducados que había contraído con otro mondragonés llamado Juan de Santamaría por la compra de 25 barricas de “saín”, lo que nos indica que el precio establecido por cada barrica alcanzaba la considerable cifra de 13 ducados.

En pro de hacerse con esa producción, Isasi se implicó en la compra o en la construcción de varios buques con este fin. En este sentido se puede definir el esquema empresarial de Isasi como de integración vertical.

La primera noticia que tenemos acerca de la introducción de Martín López de Isasi en el ámbito de las inversiones en barcos para ir a la captura de ballenas y proceder a la elaboración de su cotizada grasa corresponde a febrero del año 1550²⁷³, fecha en la que adquiere la nao “La Madalena”. Esta embarcación había sido fabricada durante el invierno de 1547 a 1548 para Martín de Licona y ese mismo año de 1548, zarpó hacia Terranova en lo que sería uno de los primeros viajes de naos vascas para participar en la pesca transatlántica de ballenas, repitiendo la campaña también al año siguiente. Es precisamente el éxito de estas dos expediciones lo que anima a Isasi a la compra de dicha nao “justo como ha vuelto de su último viage”, para introducirse él también en este tipo de actividad, en la producción y comercialización del “saín” y siguiendo con las costumbres de las gentes de mar, es llevado de la mano y embarcado en “La Madalena”, “en la ría e canal...de Deba”.

Parece ser que en dicha adquisición, tuvo una participación determinante la familia de su mujer, Domenja de Orbea, perteneciente a una de las familias más acaudaladas de Eibar, los Orbea, puesto que Joan Martínez de Orbea figura como destinatario final de la operación. Por otro lado, aunque la compra de dicha embarcación estuvo motivada por el interés de participar en las campañas balleneras, no tenemos datos que lo corroboren hasta más de una década más tarde, en concreto hasta el año 1561, incluso podría tratarse de otra “La Madalena”, pudiendo haber sido empleada en el transporte de manufacturas de hierro a Sevilla u otro tipo de mercancías hacia el norte de Europa.

²⁷² AHPO, 2 / 1899, fols. 14 rº - vto.

²⁷³ BARKHAM (1996), pp.353, 355 y 357. / AHPO., Azpeitia, 1889, 50 (6 de febrero de 1550).



AZKARATE, HERNANDEZ, NUÑEZ (1992), p.71: La casa que aparece en la parte izquierda del puente, ocupa aproximadamente el espacio de la original casa Urazandi, destruida por un incendio en 1989. Sede de los Arriola, socios inseparables de Isasi en la captura de ballenas

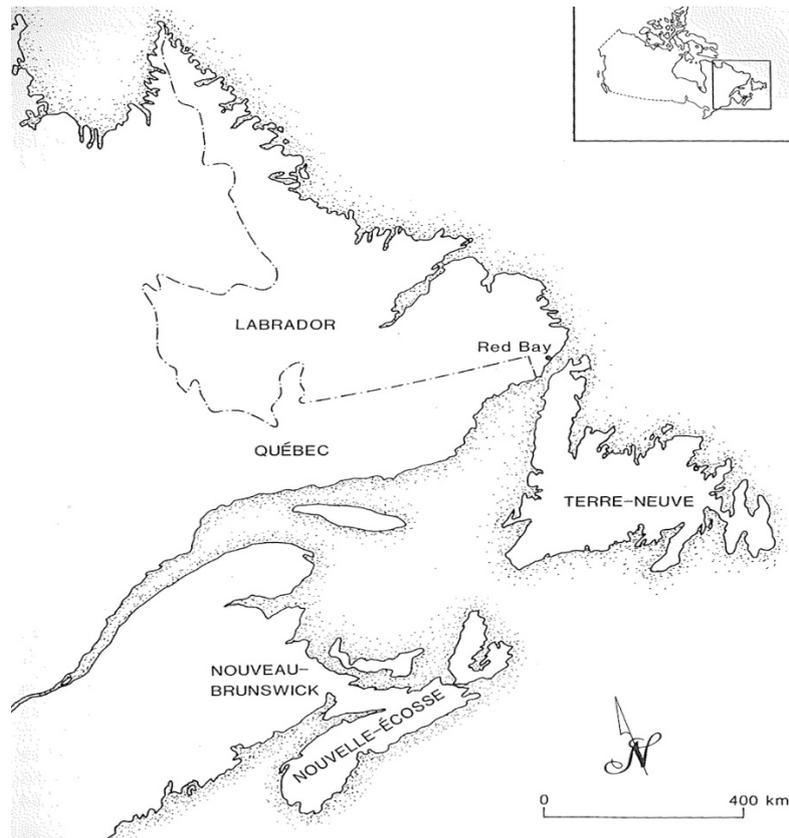
Ilustración 9 - Ría de Deba

También sabemos que en numerosas ocasiones compartió la propiedad de algunas embarcaciones con los Arriola de Urazandi y de éstas, tenemos información de que habitualmente partían todas las primaveras hacia Terranova a la captura de ballenas, para tras descuartizarlas, proceder a la elaboración del “saín” en los hornos que habían preparado a tal efecto en las propias costas de Canadá.

Tras estos inicios de la navegación a Terranova, Isasi va a emprender casi una década más tarde, en concreto en 1559, la primera gran empresa transatlántica. Una vez más volvemos a comprobar cómo sus decisiones empresariales no estaban determinadas por el azar, sino que se correspondían con una estrategia de empresa bien meditada y calculada.

Dicha expedición fue organizada por el tándem formado por Martín López de Isasi y Joan Pérez de Arriola en 1559, haciéndose responsables del armamento de una nao de 450 toneladas, denominada “La Concepción” y que era propiedad de un zarauztarra, llamado Martín Arano de Onsayn, sabiendo que el coste total de dicha armazón que incluía chalupas, bastimentos y todo tipo de aparejos para la campaña ballenera fue de entre 2.000 y 2.500 ducados, unas cifras similares al valor de la propia embarcación²⁷⁴. Además sabemos que el propio Joan Pérez de Arriola era piloto y capitán de la nave en la mencionada expedición.

²⁷⁴ BARKHAM (1990).



PROULX (1993), p.8.

Ilustración 10 - Mapa de Terranova

Dos años más tarde, en 1561, volvemos a tener noticias²⁷⁵ de “La Madalena”, pues parte hacia Terranova, concretamente a la “Gran Baya”, a la captura de ballenas capitaneada por el mutrikuarra Gregorio de Curucelaegui. A tenor de lo que refleja el documento, once años más tarde, Isasi sigue siendo propietario de la nave, aunque comparte la propiedad con un destacado fabricante de barcos también de Mutriku llamado Jacobe de Ybaseta. De todas formas, lo que sí está claro es que once años más tarde de su adquisición, este navío con intervención de Isasi, seguía acudiendo a las campañas balleneras de Terranova en busca de cetáceos con los que fabricar el “saín”.

Al año siguiente, en 1562, volvemos a tener información acerca de las inversiones de Isasi en campañas balleneras para la obtención de grasa, en este caso asociado con Joan Pérez de Arriola para la compra de una embarcación de menor tamaño llamada “La Trinidad” que zarpó hacia “las partes de Tierranoba”²⁷⁶, repitiendo el viaje al año siguiente, en 1563, a la “Gran Baya”.

Sabemos²⁷⁷ también que en 1566, el tándem formado por Joan Pérez de Arriola y Martín López de Isasi vuelve a participar en la captura de ballenas para obtener su preciada grasa, pues ambos eran

²⁷⁵ BARKHAM (1996), p.359 / AHPO., Vergara, 2578, (9) 14.

²⁷⁶ BARKHAM (1996), p.359 / AHPO., Vergara, 2578, (2) 24 de abril de 1562.

²⁷⁷ HUXLEY (1987), p. 101 y 164.

copropietarios de un nuevo barco llamado “La Concepción” y puesto que el documento menciona que es nuevo, suponemos que es una nave distinta a “La Concepción” en la que Isasi y Arriola participaron de la primera gran pesquería transatlántica en 1559. Por otra parte, el nuevo navío que salió en 1566, tras haber realizado la campaña ballenera en Terranova, capitaneado por el maestre debararra Yñigo de Ibartola, estuvo a punto de quedarse apresada en los hielos del sur del Labrador, en concreto en lo que ahora se denomina Henley Harbour y que era conocido por los marineros que frecuentaban la zona en dicha época como “puerto de Chateo”, teniendo que partir apresuradamente de allí y abandonando numerosos pertrechos, barricas de grasa de ballena, chalupas; por lo que sufrieron cuantiosas pérdidas.

Tenemos también información de que al año siguiente de este suceso, o sea en 1567, nuestro empresario sigue interesado en la producción de “saín”, pues “La Concepción” vuelve a emprender un nuevo viaje hacia Terranova, bajo el mando del mismo maestre Ibartola y de que lo vuelve a hacer otra vez en 1568, fletada esta vez por el getariarra Joanes de Arbiçu, sabiendo que ambas expediciones al igual que tantas otras, fueron aseguradas en Burgos²⁷⁸.

Así mismo, tenemos información acerca de otra expedición a Terranova²⁷⁹, obviamente con el mismo fin de captura de ballenas para obtener “saín”, en la primavera de 1577 a bordo de “La Concepción”, capitaneada por Juan Ochoa de Arriola y también tres años más tarde, en 1580, de otra expedición ballenera²⁸⁰ de la “Nuestra Señora de la Concepción” que fue fletada al debararra Joachin de Retén con el mismo objetivo.

Igualmente, poseemos datos de la persistencia de Isasi en el negocio de la fabricación de grasa de ballena en la década de los ochenta, puesto que otra nave, en copropiedad de nuevo con Arriola, la “San Buenaventura”, se estrenó en 1586, en la campaña ballenera de Terranova al mando del mutrikuarra Jacobe de Yurre²⁸¹ y que dos años más tarde, en 1588, participó en la Armada Invencible, consiguiendo salvarse del desastre y volver a salvo, junto a su tripulación.

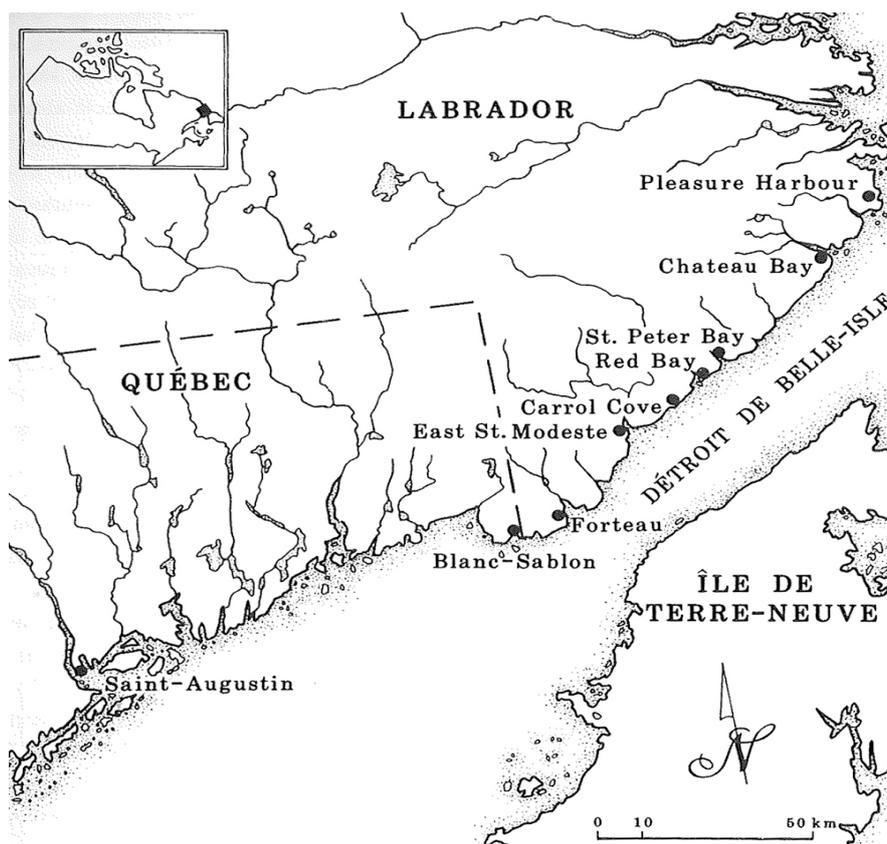
Incluso en otras ocasiones, nuestro protagonista intervenía en el armamento de otras embarcaciones, invirtiendo en la compra de los pertrechos necesarios para poder llevar a cabo la campaña ballenera a cambio, bien sea de ciertas cantidades de grasa de ballena o recibiendo su participación de los beneficios de dichas campañas directamente en dinero. Por lo tanto, está clara su intervención directa en la producción del preciado aceite.

²⁷⁸ BARKHAM (1996), p.359 / ACB (Archivo Consulado Burgos), año 1567: reg.39, ff. 45v-46 y ff. 44-44v. / año 1568: reg. ff. 321 v., 322 v y reg. 99. ff. 215-216.

²⁷⁹ BARKHAM (1996), p. 367. / AHPO, Vergara, 2584, f.73.

²⁸⁰ AHPO, Azpeitia, 1899, f.50.

²⁸¹ BARKHAM (1996), p.367. / TELLECHEA IDIGORAS (1988). pp. 415 - 416.



PROULX (1993), p.8.

Ilustración 11 - Detalle del estrecho de Belle-île en Terranova

Sabemos también que invirtió²⁸² en el año 1579 en la armazón de un buque propiedad de la familia Arriola de Urazandi, habituales socios suyos en las pesquerías de Terranova. En concreto, a cuenta “de la armaçón que hizo para terranova en la nao de Huraçandia el año pasado de 1579”, recibe en Deba unas barricas de grasa de ballena valoradas en 389.232 maravedís.

Manufacturas de Hierro: Respecto a la participación de Martín López de Isasi en la fabricación de productos manufacturados de hierro, es preciso señalar que ésta se efectuó principalmente a través de la operativa anteriormente expuesta del *Verlagssystem*, por la que Isasi, lo que hacía era adelantar unas cantidades de dinero que servían a los productores para poder comprar la materia prima y remunerar a los trabajadores que intervinieran en el proceso productivo, dicho de otra manera, financiaba todo el proceso productivo, dándose en ocasiones la circunstancia de que también asumía la tarea de proporcionar la materia prima directamente.

Así podemos ver un resumen de sus intervenciones en la producción de manufacturas de hierro, sabiendo que para llevar más eficazmente esta participación en la producción ferretera, el propio López de Isasi, formó compañía en 1576, con su yerno Joanes de Isasi, Andrés de Arrizabalaga y

²⁸² AZPIAZU (1999), p. 126.

Pedro Ochoa de Lobiano²⁸³. Este último era el que tenía la función de tratar con los fabricantes de manufacturas de hierro y anticiparles las sumas de dinero acordadas, es decir, financiar la fabricación de los productos mediante el sistema citado. En las cuentas de la compañía podemos apreciar cómo recibe más de dos millones y medio de maravedís “del dinero que se le ha proveído para emplear en Vizcaia”, responsabilizándose además de la carga de las mercancías de hierro en diferentes barcos que iban a Sevilla. Así, sabemos que en el barco de Miguel de Isasti, el valor de los productos de hierro cargados era de 589.122 maravedís y en el del ondarrutarra Joanes de Ayardia, la mercancía cargada estaba valorada en 808.579.

De forma independiente, López de Isasi contrató las compras de productos ferreteros con diferentes individuos que intervenían en su manufactura. El primero de ellos al que acudió para hacerse con herraduras, clavos, picas, etc., fue Martín de Ariztondo en 1562. Acordándose con este artesano productor del valle del Deba o los valles paralelos del Urola o del Artibai, el adelanto de una cantidad de dinero a cambio de que éstos trabajasen en exclusiva para el inversor, hasta la entrega de la producción acabada en algún centro de almacenaje, situado habitualmente en algún puerto fluvial, como son los casos de Alzola, sobre el río Deba o Bedua sobre el río Urola y que finalmente tendrán como destino; los mercados sevillanos y americanos.

Conocemos algunos detalles de las negociaciones que entabló con Ariztondo²⁸⁴. El sistema que Isasi utiliza en estas relaciones es acordar con Ariztondo, la producción que obtengan, tanto él, como los otros artesanos que le ayudan, trabajando de forma exclusiva para nuestro mercader. Estos productores además, debían de entregar la mercancía acabada y depositarla en un centro de almacenaje situado en Plazaola o Iraeta.

La manera de cómo se concertaba este tipo de acuerdos, la podemos constatar en un contrato, suscrito entre ambos en Mutriku en octubre de 1562, por el que Ariztondo se compromete con nuestro mercader a “labrar” en las ferrerías de Plazaola e Iraeta; cien quintales de hierro en un mes, otros cien hasta Navidad y cincuenta quintales más para Pentecostés. La mercancía, una vez fabricada, debía ser llevada a Deba y Bedua:

“traídos e puestos en las lonjas de la villa de Deba y lonja de Bedua”.

Ariztondo se compromete a trabajar únicamente para Isasi durante el periodo citado y éste le adelanta cien ducados para poder llevar a cabo la tarea encomendada. Es decir, es un claro ejemplo de verlagssystem que frecuentemente utilizó Isasi para hacerse con diferentes manufacturas.

²⁸³ AZPIAZU (1999), pp. 126-128.

²⁸⁴ AHPO, Mutriku, L. 2582.f.23.



AZPIAZU (1990), Vol. I, p. 108.

Ilustración 12 - Bedua (Zumaia)

De nuevo en 1570, constatamos una carta de pago²⁸⁵ a un factor de Isasi, Joanes de Yraurgui, “criado y factor de Martín Lopez de Isasi”, que “entre ellos habían tubido muchos dares y tomares en todo tipo de mercaderías de hierro”. Vemos que ocho años más tarde de la primera referencia al contrato de *verlagssystem* que habíamos analizado, su relación en la fabricación de productos de hierro sigue vigente.

Tres años más tarde, en 1573, la relación entre Ariztondo e Isasi se mantenía, pues el fabricante recibe de nuevo del mercader; 1530 reales en la “casa y torre de Ysasi”. No se trataba de un préstamo que tuviese que devolver en dinero, sino como pago de una mercancía que Ariztondo había manufacturado como ferrón, tal y como reza el documento analizado²⁸⁶:

“en fierro sutil a precio cada quintal de ciento cinquenta libras a veinte e quatro reales y medio”.

Fijando el mercader, puesto que era quien financiaba la operación, tanto el precio, como las condiciones de entrega de la mercancía, que en este caso, debía entregarse en Bedua:

“puestos y entregados a su costa y riesgo en la lonja de Bedua”.

Además de con Ariztondo, acudió Isasi a otros ferreteros, utilizando la misma fórmula para adquirir productos. Así, en 1569, nuestro empresario adelanta al fabricante²⁸⁷, Domingo de Amuscotegui, una suma, bajo la promesa de que no será descontada a cambio de la entrega de mercancía,

²⁸⁵ AHPO, Eibar, L. 1005.s.f.

²⁸⁶ AZPIAZU (1999), p. 54. / AHPO, Eibar, L. 1008.s.f., año 1573.

²⁸⁷ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569.

comprometiéndose el productor a depositar en Alzola, doscientas docenas de herraje cada mes, durante un año, hasta completar las 2.400 docenas acordadas.

También ese mismo año, en 1569, hemos podido constatar un nuevo contrato²⁸⁸ de Isasi con unos fabricantes de clavos de Aulestia en Bizkaia en el que se observan análogas condiciones de funcionamiento. Los productores adquieren el compromiso de entregar doscientos mil clavos, cada mes, en “la lonja de Ramos de Licona, en la rentería de Hondarroa”, y de producir en exclusividad para nuestro mercader durante un año. Vemos que siendo vizcaínos los productores, para facilitarles el proceso, la entrega de la mercancía se produce también en el límite de la provincia de Bizkaia, en concreto, en Ondarroa, muy cerca de Mutriku o Deba, habituales puertos donde opera Isasi.

¿Cuáles eran los destinos de todos estos productos que adquiría Isasi? Todos ellos fueron destinados a los mercados sevillano y/o americano.

Además de estos contratos, hubo otros dentro del mismo sector ferretero para adquirir armas blancas, piezas metálicas para duelas, flejes, etc. Respecto de las armas, López de Isasi, en 1568, también adquirió mediante un adelanto de dinero, armas blancas para el ejército de Felipe II mediante un sistema similar, en concreto, se trata de picas y hierros que le había encargado el Duque de Alba²⁸⁹, “lugarteniente de Su Majestad en los Estados de Flandes”. Para ello, Isasi hace entrega a un vecino de Durango, Martín Ruiz de Láriz, de doscientos cincuenta ducados para “disponer, distribuir y acabar de pagar” la mercancía acordada.

La adquisición de otras clases de manufacturas ferreteras, llevó a Isasi a establecer nuevos contratos en la zona de Oiartzun-Errentería. En este caso, se trataba de adquirir flejes o cintas metálicas destinadas a sujetar las duelas o tablas de las barricas y en el segundo, además de estos flejes, también se fabrica clavazón.

La documentación en este caso, nos ha proporcionado un largo pleito²⁹⁰ entre varios mercaderes, en el que Isasi aparece como tercera parte implicada:

Se trataba de producir material accesorio para la fabricación de barricas, en concreto, de construir los flejes de hierro que sujetan las tablillas que las componen. Para ello, Isasi contacta a través de Julian de Isasti con un mercader de Rentería, llamado Juan de Beraun y éste, a su vez, con el artesano que las iba a fabricar, un herrero de Oiartzun, cuyo nombre era Martín de Olaiz y que se había comprometido a realizar el encargo en un taller, en el martinete de un tal Olaizola, según un contrato firmado el 25 de Abril de 1583. La financiación de todo el proceso corría a cargo de Isasi, mediante el procedimiento señalado.

²⁸⁸ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569.

²⁸⁹ AZPIAZU (1999), p. 55 / AHPO, Eibar, L.1001.s.f.

²⁹⁰ AZPIAZU (1999), pp. 83-86. / Archivo General de Gipuzkoa, sección: Corregimiento, Elorza ejecutivos, 256.

Finalmente, hubo incumplimiento del contrato y consiguientemente se produjo un pleito que ahora nos sirve de fuente de información sobre lo ocurrido. En él, Martín de Olaiz reconoce su deuda, pues se le había adelantado una suma a través de un contrato de *Verlagssystem* y no había podido cumplir con lo acordado.

Dentro de la información extraída de dicho pleito, también se recoge otro contrato, por el que el citado Martín de Olaiz, se compromete a fabricar para la compañía de Isasi y a cuenta de ésta: primeramente, 1.000 quintales de clavazón; posteriormente, seiscientos quintales de flejes o arcos de hierro para barricas; nuevamente, otro de trescientos quintales de arcos de hierro y finalmente; otros seiscientos quintales de clavazón, citándose, aunque sin cuantificar “el resto de la clavazón de galeras”.

En todas estas negociaciones se puede advertir cómo López de Isasi, extiende su actividad empresarial a un sector competitivo como era el hierro vasco, cuyos productos se podían fácilmente colocar en mercados lejanos a su entorno más cercano con un beneficio prácticamente asegurado.

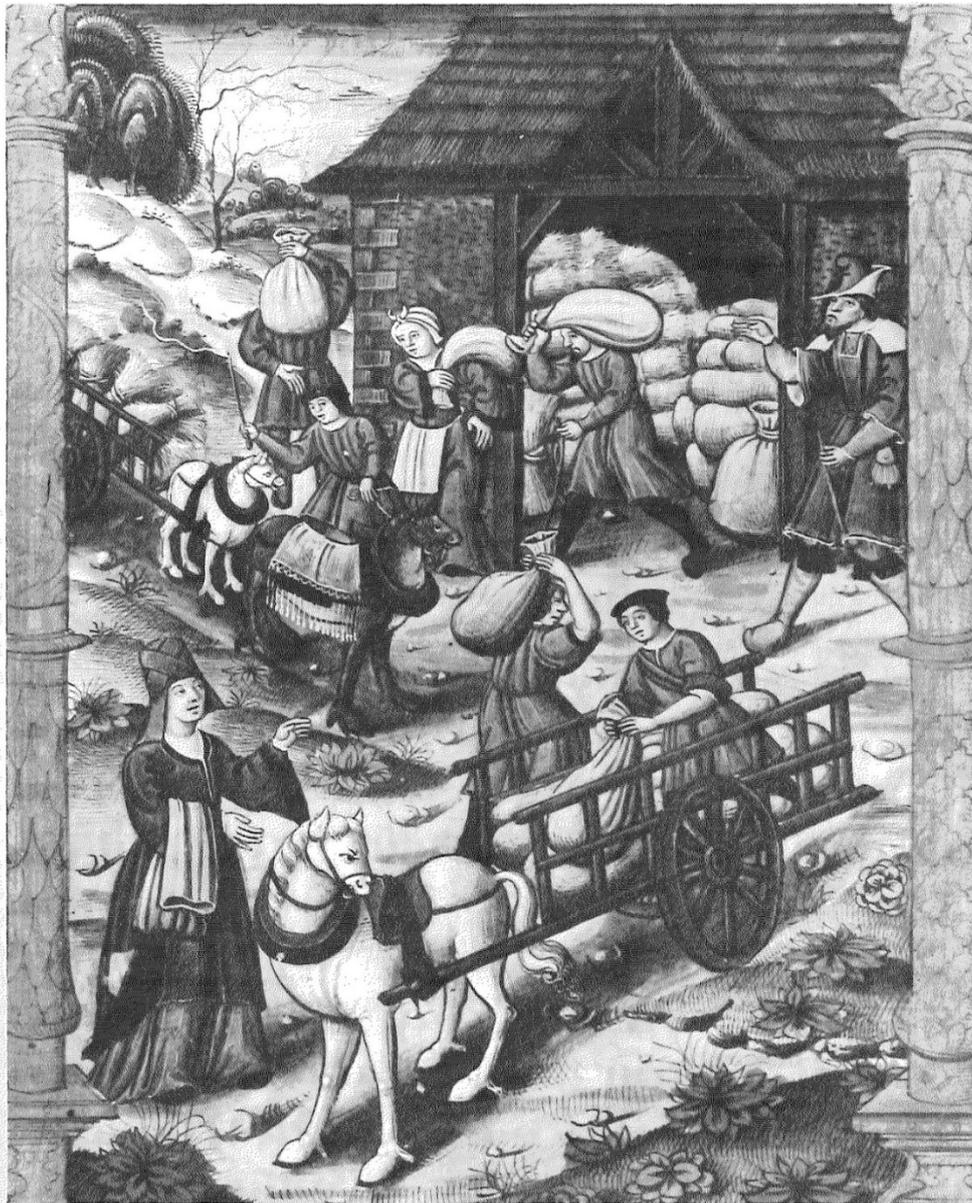
Así mismo, entre la documentación encontrada, hemos tenido la oportunidad de poder comprobar cómo tras la muerte de nuestro protagonista, sus habituales socios en las pesquerías de ballenas y la distribución de “saín”, los Arriola de Urazandi, seguían con algunas de las principales actividades a las que se dedicó durante su vida profesional Martín López. Así, sabemos²⁹¹ que en el año 1601, la viuda de Juan García de Arriola, Doña María Martínez de Lasalde, suscribió un convenio para pagar los 260 ducados que su difunto marido había dejado a deber a la compañía de Juan Martínez de Altuna, Martín Saez de Goyaz y otros, por la compra de rejas de arar y otros productos de hierro que había enviado a Sevilla. Podemos apreciar que algunas décadas más tarde de su estrecha colaboración en los negocios de Isasi, esta familia continuaba trabajando en un nicho de mercado que sin duda, seguía siendo económicamente interesante para ellos, las manufacturas de hierro.

Trigo: Como sabemos, durante el siglo XVI, las adversas circunstancias climatológicas que se dieron especialmente en el sur de Europa, trajeron consigo gran escasez, lo que unido al notable incremento demográfico que se produjo, provocaron auténticos episodios de hambre²⁹². Por tanto, en un contexto en el comenzaron a producirse masivas importaciones de cereal, especialmente de Ucrania, Isasi se sumó también a este tipo de negocio y teniendo en cuenta que realizaba frecuentemente el trayecto desde el País Vasco a Sevilla cargado de manufacturas de hierro, necesitaba algún tipo de cargamento para rentabilizar el viaje de vuelta y puesto que en Andalucía, dicho cereal era más abundante que en su tierra, lo producía o lo compraba allí para llevarlo hasta el cantábrico.

²⁹¹ AHPO 1/ 1265, fols. 9 vto.- 11 rº.

²⁹² ELLIOTT (2002), p. 354.

Ello suponía evidentemente, el introducirse en una nueva actividad que le reportase un margen de contribución adicional²⁹³ que le serviría para poder hacer frente a las cargas de su gran estructura empresarial. Vemos por lo tanto, que esta actividad resultaba complementaria a la producción y comercialización de hierro, permitiendo a su vez, un incremento de acumulación de capital.



La riqueza, en el siglo XVI, es la acumulación de sacos de trigo. (Chants royaux sur la conception, París, B. N., Ms. fr. 1537.)

BRAUDEL (1984), Vol. III, p. 61.

Ilustración 13 - El trigo simboliza la riqueza

²⁹³ DE BODT (1969), p.108.

Sabemos que Isasi debido a sus negocios residía en Sevilla durante largas temporadas, no es por tanto de extrañar que también tuviera derechos sobre el almojarifazgo que se materializaban en rentas sobre el trigo de la comarca de Sevilla, en la que como sabemos, poseía varios cortijos donde producía trigo entre otros bienes, en concreto, en Utrera, Carmona o Coria, tal y como puede observarse en un poder²⁹⁴ otorgado a dos personas relacionadas con su compañía y que vivían en la capital andaluza:

“puedan cargar por el río de mil a quatro mil fanegas de trigo de los de la renta que el dicho Martín López de Isasi tiene en sus cortijos en la vega de Carmona y campiña de Utrera y en Coria y en la puebla”.

Comprobamos en consecuencia que Isasi producía trigo en sus terrenos y cortijos de Andalucía, donde podía producir el preciado cereal, además del que compraba a otros productores para posteriormente comercializarlo.

En el documento analizado²⁹⁵, se puede observar el cobro por parte de su compañía de unas cantidades de dinero procedentes de operaciones con trigo en las que intervienen, su yerno Joanes de Isasi “vezino de Heibar, ausente estando al presente en la ciudad de Sevilla” y su factor en Hondarrabia y Pasajes, Joanes de Yraurgi, así mismo natural de Eibar y encargado de coordinar el tráfico de la compañía entre Pasajes y Sevilla.

Y si bien Isasi, en este caso comerciaba con trigo, también se extendió su actividad a otros productos de la tierra, como el aceite o el vino. Esta diversificación resulta interesante, puesto que la comercialización de cada producto, le aportaba un determinado margen de contribución²⁹⁶. Lo mismo que ocurre con la grasa de ballena, las manufacturas de hierro, el transporte u otras diversas actividades a las que nuestro mercader se dedica y que posibilitan cubrir los elevados costes de una estructura empresarial de tan gran dimensión, en la que existen barcos, sedes comerciales, cortijos, terrenos, etc., lo que difícilmente sería factible en el caso de que sus negocios se circunscribiesen a una sola actividad.

Construcción Naval: La construcción naval fue una de las actividades manufactureras más relevantes de la economía del País Vasco en el S. XVI, aunque hemos constatado su existencia desde los siglos XI y XII, debido a que en ese período se produjeron las condiciones económicas adecuadas para su desarrollo; como la paulatina inserción de la costa vasca en las redes comerciales atlánticas, las pesquerías a larga distancia, la progresiva repoblación y ordenación territorial de la

²⁹⁴ AHPO, Eibar, L., 1007, s.f., año 1572.

²⁹⁵ AZPIAZU (1999), p.40. / AHPO, Eibar, L., 1008, s.f., año 1573.

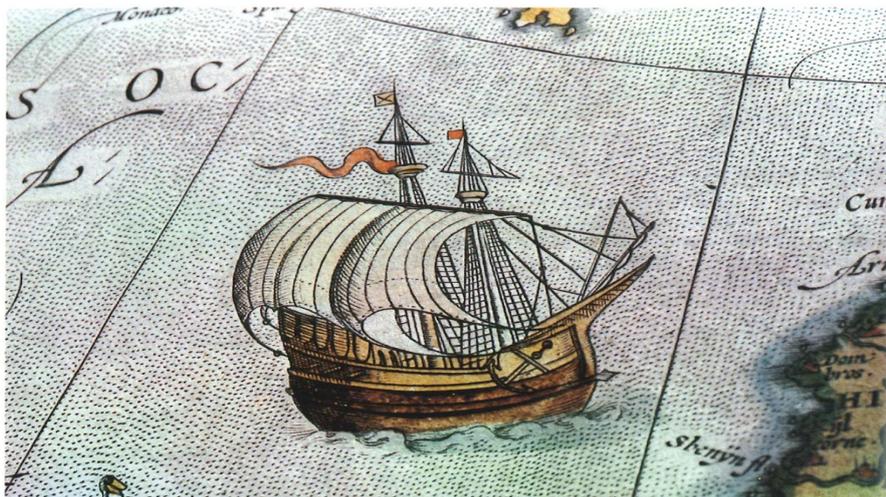
²⁹⁶ DE BODT (1969), p.108.

costa, así como el interés de los monarcas en formar alianzas con otros soberanos de estados que ya disponían de importantes infraestructuras navales²⁹⁷.

A lo largo del siglo, se fueron aplicando innovaciones técnicas y nuevos elementos constructivos, lo que generó a su vez, la posibilidad de acceso a nuevas rutas y a mercados más amplios. Estas mejoras técnicas fueron posibles porque previamente se produjeron fenómenos que dieron como resultado una nueva organización del espacio económico europeo, la aparición de comunidades de comerciantes y de asociaciones gremiales y de una organización financiera, con la creación de la banca y de nuevos medios de pago²⁹⁸.

A su vez, esta industria constructora se convirtió en vehículo dinamizador de la economía; pues la pesca fue adquiriendo una importancia cada vez mayor, sobre todo, la captura de ballenas y bacalao; al igual que el transporte o el comercio.

La importancia de la construcción naval aumentó considerablemente tras el descubrimiento del Nuevo Mundo, pues esta circunstancia, originó unas nuevas condiciones en la navegación y en las necesidades militares, conllevando cambios en la construcción y en la distribución interna de las naves. A su vez, fue una de las actividades económicas que mayor porcentaje de población empleó; pues además de quienes operaban directamente en el astillero, es decir, constructores, carpinteros de ribera y calafates; también daba trabajo a otra serie de oficios como aserradores, canteros, fabricantes



AZKARATE, HERNANDEZ, NUÑEZ (1992), p.48.

Ilustración 14 - Barco del S. XVI (Mapas de Hortelius, 1579)

²⁹⁷ ALBERDI, RUANO (1998), p.18.

²⁹⁸ RIVERA (1998), p.8.

de anclas, cordeleros, claveteros, toneleros, maestros de jarcias, bueyerizos, entabladores o acheros. Así mismo, es preciso señalar que complementariamente, esta actividad también trajo consigo un auge de la ya de por sí, importante industria siderúrgica vasca.

El siglo en el que desarrolló su actividad nuestro protagonista, constituyó uno de los momentos de máximo apogeo para la construcción naval en el País Vasco que gozaba de una merecida fama internacional de calidad. Así, en todos los puertos del litoral guipuzcoano, a excepción del de Getaria, probablemente por no estar situado en la desembocadura de un río, había astilleros de mayor o menor entidad, dedicados a la producción de barcos de tipologías diversas, puesto que la clientela era así mismo, heterogénea. Podríamos distinguir dos épocas dentro de esa centuria; una primera de afianzamiento y consolidación del sector hasta 1540 y unos años de expansión a partir de 1550.

Preferentemente, las embarcaciones fabricadas fueron utilizadas en: a) El comercio atlántico, tanto en el área del Norte de Europa como con las Indias Occidentales. b) El comercio de hierro a Portugal y Andalucía. c) La caza de la ballena y la pesca del bacalao en Terranova y d) El comercio de cabotaje por los puertos del Cantábrico, Andalucía, Francia e Inglaterra. Curiosamente, podemos observar que Martín López de Isasi estaba introducido prácticamente en la totalidad de estas actividades, con lo que respecto a la construcción naval ejercía un doble papel, ya que en ocasiones era productor, fabricante y en otras, mero cliente.

También salieron de estos astilleros otros barcos para otros fines como el transporte fluvial, la pesca de bajura o la Armada. Este último fin fue favorecido mediante leyes protectoras como las Pragmáticas Reales de los Reyes Católicos de 1498-1501, o las que posteriormente promulgaron Carlos I y Felipe II.

Además, entre los centros de construcción naval, podemos considerar tres tipos de astilleros: los reales, los municipales y los privados. Los reales que obviamente eran propiedad de la Corona y donde se construían los barcos que ésta necesitaba para la Armada o el comercio con las colonias americanas. Únicamente se ha constatado la existencia de uno en Gipuzkoa, en torno a Pasajes y otro en Zorroza, en la ría de Bilbao. Por otro lado, existían astilleros municipales que acostumbraban a ser grandes infraestructuras situadas en lugares adecuados, próximos a lugares donde abundaba la madera de gran calidad y con un sitio plano y firme para poder almacenarla. Así mismo, era conveniente la proximidad ferrerías que manufacturasen los elementos metálicos necesarios para la construcción, además de lugares adecuados para la botadura, por lo que lógicamente se situaban en las orillas de los ríos. A veces, se utilizaban ocasionalmente y una vez cesada la actividad se abandonaban hasta volver a ser necesarios, no disponiendo más que de algún cobertizo para guardar

las herramientas. Estos astilleros municipales podían ser usados de manera gratuita por los vecinos de las villas, cobrándose algún tipo de alquiler a los forasteros.

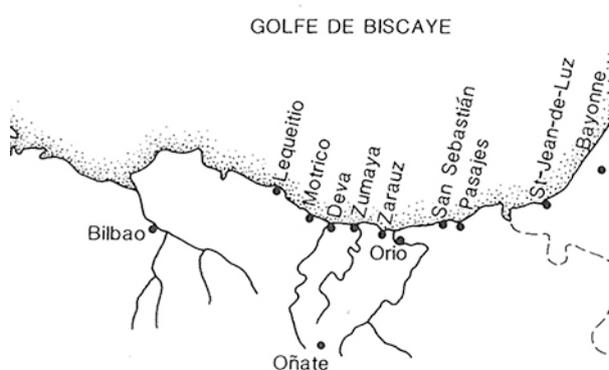
Finalmente, debemos señalar los astilleros privados situados en propiedades particulares que podían ser pequeños lugares sin apenas instalaciones en las que lo único que se necesitaba era llegar a un acuerdo entre el constructor y el propietario del terreno. Estos solares podían pertenecer también a constructores navales u hombres de negocios, en cuyo caso, ya solían tener estructuras permanentes.

En lo que respecta a los centros de producción durante este siglo, los principales fueron Pasajes, Orío y Zumaia en Gipuzkoa²⁹⁹ de cuyos astilleros salieron barcos destinados al comercio y la pesca y los situados en torno a la ría de Bilbao en Bizkaia, especializados en general, en trabajos para la Armada. En cuanto a Pasajes, decir que en opinión de Gorosabel³⁰⁰, ha sido considerado: "...el más seguro y mejor de toda la costa Cantábrica...", dedicándose sobre todo, a la fabricación de grandes navíos como naos o galeones.

Respecto a Orío, es preciso señalar que se construían barcos para múltiples fines y de todos los tamaños, bien sea para el comercio, para la pesca o naos balleneras.



ODRIOZOLA (1994), p. 6.



PROULX (1993), p. 50.

Ilustración 15 - Dintel S. XVI (Orío) y Mapa poblaciones balleneras vascas

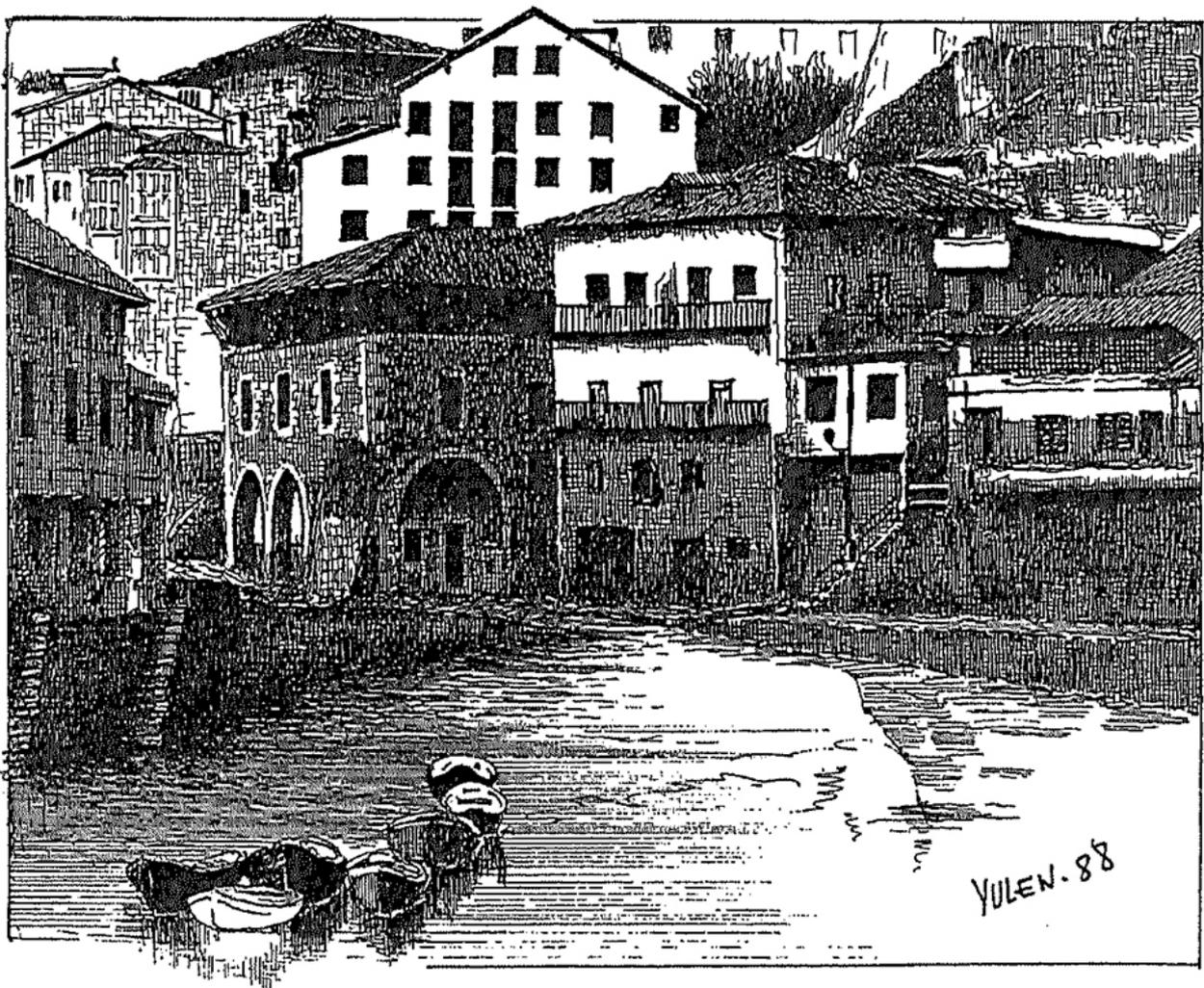
Por otro lado, Zumaia fue durante este siglo, quizás el más importante centro de la industria naval, pues el estar situada en un río parcialmente navegable, facilitaba el transporte de las maderas de gran calidad existentes en las cercanías, además de la existencia de ferrerías en su cauce³⁰¹ y de una mano de obra especializada. Así, queda constatada la presencia en de por lo menos once astilleros en dicha

²⁹⁹ ODRIÓZOLA (1996), p. 25 y ss.

³⁰⁰ GOROSABEL (1972), p. 401.

³⁰¹ BARKHAM (1984), p. 248.

villa³⁰²: Oiquina, Escasabel, Gorosti, Bedua, Goyburu, Dornutegui, Astillero Mayor, Ribera, Arranoleta, Santiago y Zubiaurre; algunos de ellos municipales, pero también otros de carácter privado pertenecientes a grandes armadores, comerciantes y hombres de negocios que invirtieron en la construcción naval, predominando la construcción de barcos de mediano y pequeño porte. Entre estos grandes inversores, sin duda deberíamos destacar a nuestro protagonista Martín López del que hemos encontrado numerosa información de que frecuentaba este puerto, así como el de Pasajes, aunque en su caso, el principal punto en el que concentró su actividad como constructor naval fue Mutriku.



AZPIAZU (1999), p. 176.

Ilustración 16 - Puerto de Mutriku

³⁰² ODRIEZOLA (2000), p. 148.

Respecto a la ría de Bilbao es preciso señalar que también fue en esa época otro de los grandes centros de producción naval de la costa vasca, pues el destacable comercio de su puerto hacía que la demanda de buques, especialmente los de gran tamaño, fuese notable a lo que habría que sumar la construcción de grandes barcos para la Armada, actividad que tuvo su época de mayor prosperidad a partir de 1540. Existe constancia de la presencia de importantes astilleros en las orillas de esta ría desde finales del S. XV, como el de Zorroza, o el de Ripa³⁰³.

La diferencia fundamental entre los astilleros vizcaínos y los guipuzcoanos durante el S. XVI, es que los primeros se dedicaron principalmente a los pedidos de la Armada hasta el desastre de la Invencible en 1588, mientras que los guipuzcoanos volcaron mayoritariamente sus esfuerzos en la construcción de naos para el comercio, la caza de la ballena y la pesca de bacalao.

A la hora de hablar de los tipos de barcos que se construyen durante este periodo en estos astilleros, nos encontramos con que en función del estudio realizado por Lourdes Odriozola³⁰⁴; de un total de 545 embarcaciones producidas; un tercio de éstas son naos: 190 unidades en concreto; otro tercio galeones: 181 unidades; mientras el tercio restante se reparte entre las zabras, 33; chalupas, 20; galeazas, 12; pinazas, 12 y un sinfín de pequeñas producciones de diferentes tipos de embarcaciones.

Haciendo una breve reseña de las características de dichas embarcaciones, deberíamos señalar que las naos fueron adaptándose en constante evolución a la demanda y necesidades del mercado, llegando incluso a tener una capacidad de 900 Tn. Por su parte, los galeones también evolucionaron constantemente, siendo barcos robustos, manejables y veloces, apropiados para la armada, los viajes transatlánticos o la Carrera de Indias. Las zabras fueron un tipo de embarcación que ya se construía en la Edad Media y que eran utilizadas para el transporte, la navegación de cabotaje y la exploración de la costa. Las chalupas eran botes de remos, sin vela y de borda baja³⁰⁵ y estaban destinadas al cabotaje o a la pesca, así como las pinazas que eran pequeños navíos utilizados en el cabotaje.

Respecto al tamaño de estos barcos, sabemos que se produjeron naves desde las 50 a las 1.000 Tn., habiendo una preponderancia de grandes naves destinadas a la pesca en Terranova, la Armada y la Carrera de Indias y un menor número de pequeñas embarcaciones dedicadas a la pesca de bajura o la navegación de cabotaje y fluvial.

Los clientes habituales de estos centros fueron, además de la Corona, hombres de negocios o mercaderes que demandaron todo tipo de barcos destinados al comercio de lana, hierro, productos pesqueros o armas; así como para la pesca de bacalao o la captura de ballenas, llegando sus pedidos

³⁰³ ODRIOZOLA (1996), pp. 84,87 y 92.

³⁰⁴ ODRIOZOLA (1996), pp. 84,87 y 92.

³⁰⁵ LABAYRU (1895-1903), p.87.

a suponer un 32,34% de la producción total, aunque la cifra podría ser aún mayor. Una vez más, volvemos a ver a Isasi como cliente tipo, a la vez que productor; pues como podemos apreciar, sus empresas incluían la dedicación a todas las actividades citadas y al igual que otros empresarios del interior, invirtió las ganancias obtenidas en la producción y comercialización de hierro, en la construcción de barcos y en expediciones de comercio y pesca internacionales.

Respecto a la cualificación de los constructores, es preciso señalar la existencia de maestros carpinteros, capaces de construir barcos de todos los tamaños, con las proporciones correctas. Quienes se dedicaban a fabricar grandes embarcaciones, bien fuera para la Armada o para el sector privado, formaban una élite dentro del sector naval, siendo maestros en la carpintería de ribera, con sólidos conocimientos de calafatería y alcanzando a veces, el grado de oficiales o maestros en estas artes; distinguiéndose de los que construían pequeñas y medianas embarcaciones que carecían del título de maestros carpinteros. Asimismo, era frecuente que combinaran esta actividad que normalmente ejercían en los astilleros de su municipio o de localidades vecinas, con cualquier otro trabajo de carpintería, la pesca o el comercio.

En lo referente a este apartado dedicado a la producción de bienes por parte de nuestro empresario, Martín López de Isasi, llama la atención su constante intervención en la fabricación de navíos. Podríamos encuadrar dicha actividad, dentro de una estrategia empresarial encaminada a poseer barcos propios que le permitieran tener una mayor movilidad y comodidad en el ámbito de sus negocios, bien sea en lo referente al mero transporte o bien a la comercialización integral de los productos con los que negociaba. Pero probablemente suponga algo más, pues si observamos detenidamente su “modus operandi”, Isasi repetía una y otra vez el mismo círculo de inversiones y desinversiones en lo que se refiere a su flota naval. Su comportamiento como empresario resulta realmente interesante.

Así, intervenía directamente en la fabricación de sus embarcaciones, no sólo encargando su construcción, sino suministrando los materiales necesarios para ello y financiando todo el proceso para que una vez la nao estuviese terminada, armarla o colaborar en su armazón y realizar como viaje inaugural, una campaña ballenera en Terranova. A la vuelta, la nave podía distribuir a lo largo de toda la fachada atlántica europea, incluyendo el País Vasco donde habitualmente se hacía escala, el cotizado saín y continuar hacia el norte, hasta Flandes o Inglaterra, de donde volvería cargada de paños o de otros artículos que podía comercializar en la península ibérica. Pero el círculo no acababa ahí, puesto que seguidamente era cargada de manufacturas de hierro con destino a Sevilla, aunque en un gran número de ocasiones no era sino un punto intermedio en la ruta hacia las Indias que era el destino final, completándose de esta manera el circuito atlántico que recorrían muchos de sus barcos; País Vasco, América del Norte (Terranova), Europa y vuelta a América (Centroamérica

habitualmente). Lo que más de una vez ocurrió fue que el comprador de la mercancía en la capital hispalense, también necesitaba del barco para comerciar con América, con lo que nuestro empresario vendía el lote completo, es decir, la embarcación cargada de hierro, en un tipo de operación que lógicamente ahorraba los costes de carga y descarga y que aunque nos resulte llamativa, también hay constancia de que era llevada a cabo por otros mercaderes. Así sabemos de la venta de un barco cargado de hierro en 1553, es decir una situación análoga a la descrita, por parte de otro guipuzcoano apellidado Aranburu a Jerónimo de León y que fue financiada por los Fugger³⁰⁶.

Aunque a distinta escala, es preciso indicar que los grandes mercaderes europeos de la época, entre los que habría que destacar de nuevo a los Fugger, también se interesaban en este tipo de negocio, pues sabemos de su intención en 1551, de suministrar al gobierno portugués, todas las naves nuevas que fuesen necesarias para asegurar su tráfico comercial con las Indias orientales y Brasil, junto con los aparejos y pertrechos que fueran imprescindibles para la navegación, aunque finalmente, la operación no terminó realizándose, pues Anton Fugger tuvo problemas con los constructores navales de Danzig y en consecuencia, ordenó a su factor Johan von Schüren que se había trasladado a Lisboa a negociar con el conde de Castanheira³⁰⁷ que suspendiera el negocio, indicándole en concreto que se deshiciera de “algunos comercios de la nauigazion” . Por lo tanto, podemos corroborar algo tan obvio como que la dedicación de Isasi a este tipo de negocio no era algo que se le hubiera ocurrido primeramente a él, sino que era un tipo de actividad que por tremendamente interesante, ya había llamado la atención de los principales empresarios de Europa.

Siguiendo con Isasi, podemos afirmar por lo tanto que intervenía en la fabricación de sus barcos, para que tras usarlos habitualmente durante uno o dos años, venderlos en el mercado sevillano, tan necesitado de embarcaciones capaces de cruzar el océano Atlántico con ciertas garantías, condición que sus navíos construidos en los reputados astilleros vascos, cumplieran sobradamente.

Así, para implicarse en la fabricación naval, Isasi no duda en recurrir a afamados profesionales de la provincia vecina, del Señorío de Bizkaia y encarga la construcción de un nuevo buque al vizcaíno Joan de Arranotegui, vecino de Ispaster, con quien se entrevista el 12 de agosto de 1573, en el muelle de Mutriku y éste se compromete a fabricarle allí mismo, en los astilleros de Mutriku, una nao de veintisiete codos y medio de largo y de catorce codos y medio de ancho, por un coste de construcción de trescientos cuarenta ducados³⁰⁸, además de que Isasi debería de hacerse cargo de

³⁰⁶ KELLEMBENZ (2000), p. 448.

³⁰⁷ KELLEMBENZ (2000), p.473. / VERISSIMO SERRAO “Castanheira, don António de Ataíde” en *Diccionario de Historia de Portugal, I*, p. 520.

³⁰⁸ AHPO, Mutriku, L. 2583.f.31.

suministrarle todo tipo de materiales que fueran necesarios para la fabricación del barco, como anteriormente hemos comentado.

Incluso, unos meses antes de su compromiso con Arranotegui y en sociedad con Domingo de Eguía, había encargado la construcción de otra embarcación en Ondarroa que aunque pertenezca a la provincia de Bizkaia está muy próxima a Mutriku, pues sabemos³⁰⁹ que en abril de 1573, se puso en contacto con la parroquia de esta última localidad guipuzcoana para bendecirla. Además, esta asociación con Eguía para la construcción naval fue enormemente fructífera, pues sabemos que entre ese año y 1585, construyeron conjuntamente al menos otras cinco embarcaciones más de gran tamaño, superando todas ellas las 200 toneladas, lo que corrobora la comentada participación de Isasi en la construcción de barcos que tendrían como probable destino, la carrera de Indias.

No obstante, es preciso subrayar que la construcción naval en un entorno prebélico como el que existía en la época estudiada, con los mares plagados de gente ejerciendo la piratería y el corsarismo, también suponía sus riesgos, pues el barco recién fabricado podía ser apresado o destruido por potencias enemigas o más frecuentemente, por los corsarios que operaban a su servicio. Esta es precisamente la situación que describe el codicilo³¹⁰ datado en 1581, del testamento de un mercader de Oñate, llamado Juan de Yarza que habiendo fabricado una nave en compañía de otro socio, vecino de Itziar y de nombre Ynego de Sorasu, sufrieron la pérdida de la misma en los Estados de Flandes, pues fue quemada por los “enemigos de Su Magestad”, tras haber zarpado de Santander y habiendo hechoso además cargo “del sueldo y las raciones” de la tripulación, por lo que reclamaban a la Corona el valor del navío y de los gastos de viaje habidos.

8.2 COMERCIALIZACIÓN

De los tres pilares en los que se sustenta la definición de empresa moderna de Alfred Chandler, es decir, producción internacional a gran escala, comercialización internacional a gran escala e innovación en los métodos de gestión; indudablemente éste, la comercialización, ocupa un lugar preferente entre las actividades empresariales de Martín López de Isasi. Como anteriormente hemos comentado, Isasi se inicia en el mundo empresarial a través del comercio, en un principio de la mano de sus tíos que ya realizaban importantísimas operaciones mercantiles con el nuevo mundo y siendo aún muy joven, tan sólo con dieciocho años se establece en Sevilla. De este modo, su dedicación al transporte y al mundo del comercio discurren de forma paralela y complementaria, puesto que por

³⁰⁹ BARKHAM (1996), p. 361.

³¹⁰ AHPO, 2 / 3036, doc. 35.

una parte, es imprescindible transportar lo comercializado y en ese aspecto, la posesión de barcos propios le da una sustancial ventaja, como ya hemos comentado en más de una ocasión y por otra; el hecho de tratar de aprovechar al máximo la capacidad de carga de sus buques, para evitar costes de subactividad, hace que se interese por los diversos tipos de mercancías que se demandan en los diferentes mercados en los que ya trabaja y de los que es un gran conocedor, con lo que reúne una serie de condiciones, óptimas para llegar a ser el gran comercializador que fue.

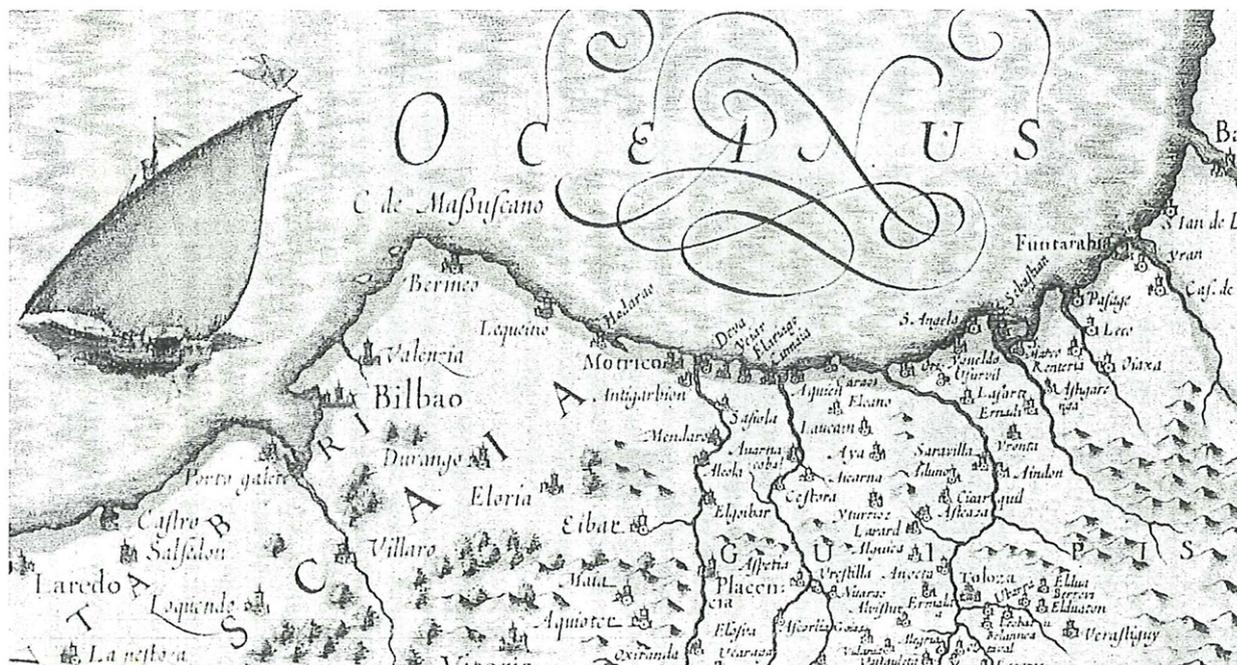
8.2.1 Mercados: País Vasco, Sevilla, Indias y Norte de Europa

Comencemos pues por analizar cuáles eran los tres principales mercados a los que estaban dirigidos los productos que Martín López de Isasi comercializaba, o por decirlo de una manera más precisa, puesto que tenemos claro que nuestro moderno empresario actuaba guiado por una mentalidad de marketing, avanzadísima para su época, ¿cuáles eran los mercados que Isasi conocía en profundidad y a partir de cuyas demandas, forjó una estructura empresarial moderna, sin parangón en el País Vasco de la época, produciendo o incentivando la producción en algunos casos y adquiriendo directamente para su posterior comercialización en otros, de aquellos bienes que eran fuertemente demandados en dichos mercados?

Aunque sepamos de algunas operaciones en el norte de Europa, podemos afirmar que los mercados prioritarios de nuestro mercader eran principalmente tres: El País Vasco, su tierra, por lo que perteneciendo a una familia ya introducida en el mundo de los negocios, conocía desde su juventud de primera mano las necesidades que solicitaba dicho mercado. Sevilla, principal ciudad de Andalucía, región cuya agricultura, de por sí, representaba un interesante mercado para los productos de hierro que Isasi comercializaba y a su vez, zona de producción de alimentos que enviaba al País Vasco, siendo al mismo tiempo, la principal puerta de acceso a las Indias que debido a la continua demanda de productos para hacer frente a su colonización, constituía otro importantísimo mercado para los intereses de las compañías mercantiles de Isasi.

Comencemos por su lugar de origen, donde naturalmente es obvio que por cercanía, por conocimiento de la demanda que tenía o incluso por ser el destino de los viajes de vuelta de Sevilla, el mercado del País Vasco, constituía uno de los principales ámbitos de actuación de nuestro empresario. Al intentar recabar información sobre la vida mercantil de Gipuzkoa, en la segunda mitad del siglo XVI, nos encontramos con que el nombre de Isasi aparece frecuentemente en los documentos de escribanos de la mayoría de sus localidades. Especialmente, las del valle del Deba,

como Eibar, Elgoibar, Bergara o la propia Deba y también en los de escribanos de otros puertos guipuzcoanos como Mutriku, Zumaia u Hondarribia, lo que nos da cuenta de la intensa actividad



AZPIAZU (1999), p. 64.

Ilustración 17 - La costa vasca, un importante mercado para Isasi

económica de nuestro personaje en su provincia de origen e incluso en muchas poblaciones vizcaínas limítrofes³¹¹.

Veamos algunas pruebas testimoniales de la presencia de nuestro empresario en el mercado vasco del S.XVI, entre los diversos documentos encontrados, algunos se refieren a deudores de nuestro mercader, por razones de negocio.

Las referencias a diversas negociaciones comerciales y cartas de pago correspondientes son numerosas. Así, tenemos también noticia³¹² de cómo la viuda de otro Martín López, en este caso, un vecino de Markina (Bizkaia), llamado Martín López de Sarasua, hace entrega a Isasi de la cantidad de cuatrocientos ducados, que era el saldo final tras una larga relación comercial con su difunto esposo que define como de constantes “dares y tomares”.

Por otra parte, cabe mencionar los cobros realizados por cantidades como consecuencia de diversos negocios como los habidos con vecinos de Urretxu, Antzuola o Mutriku. Así, tenemos constancia de

³¹¹ AZPIAZU (1999), p. 49.

³¹² AHPO, Eibar, L., 1008, s.f, año 1573.

la existencia de una carta de poder³¹³ para cobrar una suma de cien ducados que le adeudaban entre un vecino de Urretxu y otro de Antzuola, a partes iguales. O igualmente otro documento³¹⁴, nos da cuenta de la deuda que un vecino de Mutriku tenía con Isasi, al que debía 39.000 maravedís.

Hemos podido localizar y corroborar documentalmente otras operaciones similares, lo que da idea de la actividad mercantil que desarrolló el País Vasco. Por ejemplo, en 1581, tenemos noticia³¹⁵ de una liquidación de cuentas con otra viuda con cuyo marido Isasi tuvo una relación que vuelven a describir los distintos “dares y tomares”.

Se trata esta vez de Beatriz de Ondarza, una vergaresa casada con el licenciado Pedro de Yrure, natural de Placencia de las Armas, que había fallecido y que según el experto en historia medieval, Javier Elorza, era hijo de Andrés Ybañez de Yrure, quien fuera médico de Carlos V.

Sabemos de él que colaboraba con Isasi en el envío de mercancías a Sevilla, en ocasiones, incluso se trataba de operaciones a medias con nuestro mercader. También operaba en sentido contrario, pues tenemos conocimiento “de fruta que le envió de Sevilla” a Isasi por un valor de 6.730 maravedís, lo que nos deja constancia de la importancia del mercado vasco para Isasi, al que además de trigo, vino o aceite, también enviaba fruta como acabamos de comprobar.

En total, según la citada fuente, sabemos que el citado Yrure debía a Isasi en el momento de su fallecimiento la fortísima cantidad de 589.228 maravedís.

¿Cuáles eran los productos fundamentales que Isasi distribuía en el País Vasco? Fundamentalmente eran trigo, aceite o vino, cuya procedencia era Sevilla. La razón era obvia, teniendo en cuenta que en el viaje de ida a la capital andaluza, transportaba instrumentos de hierro con los que negociaba, el viaje de vuelta lo aprovechaba para transportar hasta su tierra aquellos productos que abundaban más en el sur como el trigo, el aceite o el vino. En ese sentido, hemos podido ver a Isasi comprando trigo en Andalucía o incluso en Bretaña para comercializarlo posteriormente en Gipuzkoa. También hay constancia del envío de vino de Jerez al puerto de Mutriku para ser puesto a la venta. Estos datos, junto con los documentos que corroboran la existencia de créditos o deudas derivadas de operaciones comerciales que tienen como escenario el País Vasco, refuerzan la importancia que este mercado tuvo en los intereses de las compañías de nuestro mercader³¹⁶.

Respecto de Sevilla, podemos afirmar que desde fines del S.XIII y durante el S.XIV, algunas villas vascas habían conseguido importantes privilegios en la aduana de dicha ciudad que facilitaron la masiva afluencia de mercaderes vascos³¹⁷, cuando a raíz del descubrimiento de las Indias, esta

³¹³ AZPIAZU (1999), p. 49. / AHPO, Eibar, L., 1004, s.f. año 1569.

³¹⁴ AZPIAZU (1999), p. 49. / AHPO, Soraluze, L., 3673, f.132, año 1568.

³¹⁵ AHPO, Soraluze, L., 3701, f.78v, año 1581.

³¹⁶ AZPIAZU (1999), p. 133.

³¹⁷ RONQUILLO (2004), p. 159.

capital alcanzó su máximo esplendor mercantil. Martín López fue uno de ellos, pues esa plaza era sin duda, el eje de las actividades de nuestro empresario, siendo el vértice que connexionaba dos de las principales rutas mercantiles utilizadas por Isasi; Sevilla-País Vasco y Sevilla-Indias. Podemos afirmar que quizás de los múltiples productos con los que negociaba Isasi como: grasa de ballena, manufacturas de hierro, trigo, aceite, vino, fruta o valores financieros, entre otros; la gran mayoría de ellos tenían relación con el mercado sevillano. Quizás el aceite de ballena, al ser tan demandado en el norte de Europa, en Flandes e Inglaterra especialmente, era la mercancía con la que menos trabajaba la compañía mercantil de Martín López de Isasi en la capital andaluza, pero aún y todo, sabemos que también en Sevilla y en Castilla se consumía dicho bien.

Además de las razones anteriormente citadas, Sevilla también resultaba un mercado interesante porque a consecuencia del auge de la ciudad, al igual que ya ocurría en otros importantes puertos europeos del norte o en Italia, se fue llenando de pequeños transportistas y de pequeños ahorradores que ejercían de prestamistas de las expediciones, por lo que a su regreso, ante la necesidad de dinero en efectivo³¹⁸, brindaban unas excelentes oportunidades de negocio. Además, la capital del Guadalquivir se había convertido en uno de los centros comerciales más importantes del mundo, con lo que ello mismo la convertía en un lugar más propicio que otros para hacer fortuna. Al mismo tiempo, podemos inducir que las largas estancias de nuestro empresario en la capital del Guadalquivir, en continuo contacto con los grandes mercaderes europeos o sus representantes y observando cuál era el modo de proceder de estos en la gestión de sus negocios, supuso para Isasi una auténtica escuela de negocios de la que fue un alumno aventajado y de la que aprendió un sinfín de modernas prácticas de gestión empresarial que como podemos comprobar, aplicó posteriormente en sus empresas. Si nos fijamos detenidamente, las grandes empresas, las grandes acumulaciones de capital, históricamente siempre han surgido en las ciudades y rutas económicamente más prósperas, como decía Cotrugli³¹⁹, un negociante ragusino del s.XV: “Es en los grandes lagos, donde se pescan los grandes peces”, con lo que no cabe ninguna duda de que la Sevilla del s.XVI era el gran lago donde había que operar si se querían pescar grandes fortunas, por lo que la instalación de los principales negocios de Isasi, incluida su sede, en tierras hispalenses habría que calificarla como una acertadísima decisión enmarcada en su cuidada estrategia empresarial.

Las manufacturas de hierro tenían como destino principal a la capital hispalense³²⁰, por una parte, porque la demanda proveniente del campo de la región andaluza, era en sí misma importante. Por otra, por la proximidad a Portugal que constituía también un interesante mercado para sus productos

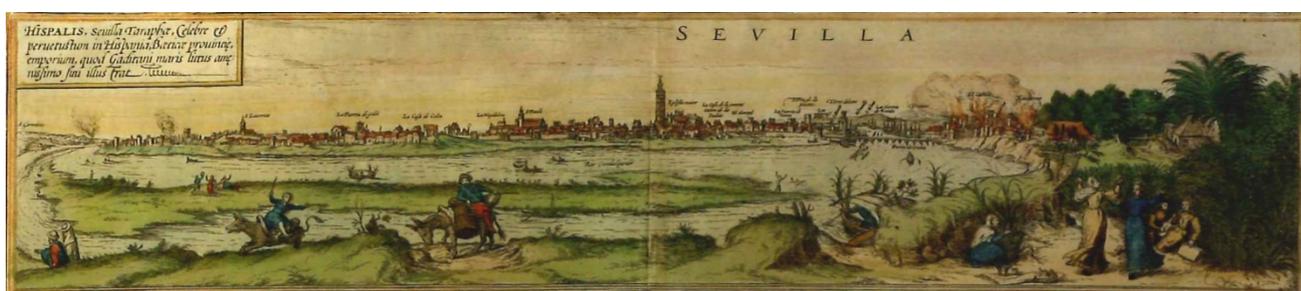
³¹⁸ BRAUDEL (1984), vol. II, p.333.

³¹⁹ BRAUDEL (1984), vol. II, p.151. / B. COTRUGLI, *op.cit.*, p.145.

³²⁰ AZPIAZU (1999), p.128.

de hierro y sobre todo porque Sevilla era el principal puerto de embarque hacia las Indias y el intento de hacer productivo el recién descubierto continente había provocado una enorme y creciente demanda de todo tipo de bienes y especialmente, en lo que a las actividades comerciales de nuestro mercader se refiere, de productos de hierro fabricados en Gipuzkoa o en las villas limítrofes de Bizkaia.

Como también ocurre en la actualidad, en el sector del transporte resulta ineficiente y antieconómico el realizar un viaje de retorno de vacío. Por lo que la compañía de nuestro mercader, aprovechaba el trayecto de vuelta de Sevilla para enviar productos de la tierra andaluza como: trigo, aceite, vino o fruta hasta el País Vasco, donde eran más escasos y por tanto más demandados.



Georges Hoefnagel en *Civitates Orbis Terrarum* - SANCHEZ DEL BARRIO (2009), p.161.

Ilustración 18 - Cuadro de Sevilla en la época de Isasi.

También hemos podido observar cómo muchas de las operaciones de intermediación financiera en las que interviene Isasi tienen alguna relación con la capital hispalense, lo que no resulta para nada extraño, dado que en ella estaba afincado lo más granado del mundo financiero italiano, como los “Afeittati”, entre otras importantes familias de financieros genoveses con los que Isasi guardaba una buena relación o los importantes banqueros de procedencia vasca afincados en Sevilla, como Pedro Morga o los Lizarraras.

Entre los diversos productos ofrecidos en el mercado de Sevilla y su comarca, llama poderosamente la atención el importante mercado de herraduras, del que tenemos constancia a través de las noticias de deudores por estos conceptos que hemos podido recoger en lo que se refiere a esta región. Entre éstas destacan los herreros, herradores, arrieros, de Sevilla y alrededores y de otros pueblos andaluces, como Écija o Fuenteovejuna, lo que nos induce a pensar que el suministro de herraduras para quienes ejercían esos oficios, corría a cargo de la compañía de nuestro mercader, en concreto de su sede sevillana. El de por sí, importante sector agrícola de la región circundante a Sevilla, se vio potenciado por la creciente demanda de una ciudad en expansión, debida sobre todo al auge del mercado americano y a que ambos necesitaban de los alimentos que el fértil campo

andaluz podía proporcionarles³²¹. En consecuencia, los intereses comerciales de la compañía de Isasi se veían favorecidos, pues ello suponía un incremento en la demanda de herramientas agrícolas que ellos fabricaban y distribuían.

Por fin, otro punto importante en las negociaciones de Isasi fueron las Indias. Como ya hemos avanzado anteriormente, la importancia del mercado sevillano además del movimiento económico generado por la propia comarca en sí, radicaba en que era el punto principal de partida y de retorno de América o dicho de otra manera, el puerto de donde salían la mayoría de las exportaciones europeas hacia el nuevo continente y donde se recibían los preciados bienes que producían las nuevas colonias, lo que la convirtió en una de las ciudades europeas más prósperas de la época. Sabemos así mismo que esta circunstancia no era casual, sino que era consecuencia de la organización del tráfico adoptada a partir de 1560, en la que se establecía la obligatoriedad de realizar los intercambios comerciales a través de los puertos de Sevilla³²² o de Cádiz (habilitado oficialmente en 1717), en una fórmula denominada como “el estanco del comercio” y que fue fuertemente criticada por Campomanes³²³, un par de siglos más tarde, por considerar que fue una de las causas que contribuyó a que el estado del comercio con las Indias, presentase una situación lamentable. En este sentido, cabe señalar que el comercio con las Indias se hacía a través de un privilegio exclusivo que obtenían los mercaderes para que sus galeones pudieran formar parte de las flotas que participaban en la Carrera, lo que obviamente suponía menos barcos realizando el trayecto y menos mercancías gestionadas y transportadas que si se hubiera tratado de un libre comercio³²⁴.

La conquista de las Indias supuso una auténtica oportunidad para los negocios, ya que una vez superado el aspecto militar de la operación, se requería de materiales e ingeniería para construir caminos, puentes, edificaciones, es decir, para llevar a cabo la tarea de colonizar el nuevo continente. Para contribuir a ese objetivo, la cantidad de animales de carga; caballos, burros y demás, enviados desde Europa fue a todas luces, enorme y en esos envíos, que nosotros sepamos, no intervino la compañía de nuestro mercader. Sin embargo, estos animales necesitaban de herraduras, lo que supuso que la demanda en tierras americanas de este producto se disparase, al igual que la de otros bienes como hachas, clavos, arados o armas; dando lugar a un jugoso mercado de manufacturas de hierro que Isasi supo aprovechar, puesto que controlaba su producción en el País Vasco y su posterior comercialización.

³²¹ AZPIAZU (1999), pp. 135-136.

³²² LLOMBART (1992), p.128.

³²³ CAMPOMANES (1988), p. xxxiv.

³²⁴ CAMPOMANES (1988), p. 343.

Un mercado en acelerada expansión galopante como lo eran las Indias en su época de colonización, no solamente atrajo hacia sí a nuestro protagonista y a muchos mercaderes españoles, sino que también acudieron numerosas empresas europeas con la intención de practicar un fructífero comercio basado por una parte; en la explotación de los recursos naturales americanos, sobre todo de la plata que traían a Europa, aunque es preciso señalar que esta afluencia no comenzará a producirse de una manera regular hasta 1535³²⁵, por lo que cuando Isasi se instala en Sevilla en 1543, esta explosión comercial acababa de comenzar y por otra; en la exportación de manufacturas de hierro y de otra índole, además de algunos alimentos que eran fuertemente demandados en ultramar. En este sentido tenemos constancia³²⁶ de la importante presencia en la colonización de Venezuela de los Welser y también en Santo Domingo, así como de los Fugger, aunque los negocios de éstos últimos en América no sean tan conocidos como se debiera, pues su interés por las minas de plata, se concretó finalmente, logrando la concesión de su explotación y la colonización de gran parte del continente sur, desde México hasta el estrecho de Magallanes, debiendo entregar a la Corona española, tan sólo la décima parte del oro y la plata obtenidos durante los diez primeros años y comprometiéndose a edificar cuatro fortalezas, entre otras múltiples condiciones.

Sabemos que Isasi participaba frecuentemente como intermediario de otros mercaderes en el comercio con las Indias y además, también somos conocedores de que una gran parte de las manufacturas de hierro que enviaba a Sevilla, no tenían como destino final la capital andaluza, sino que eran reexpedidas rápidamente hacia América. No obstante, según se desprende tanto de las informaciones encontradas en los archivos guipuzcoanos, como en los estudios realizados por el profesor García Fuentes, acerca de los archivos notariales de Sevilla, parece que tanto él, como su compañía, también tuvieron una participación directa en el comercio de ultramar.

Entre la información proveniente de Gipuzkoa, cabe destacar un documento³²⁷ encontrado en los archivos de Bergara que informa de la redacción, a principios de 1578, en la casa-torre de Isasi en Eibar, de una carta de pago referente a un envío de mercaderías a las Indias, a nombre de Francisco de Hurtado y valorado en 126.413 maravedís que Isasi había realizado en 1575.

A su vez, en la documentación proveniente del Archivo Histórico Provincial de Oñati³²⁸, encontramos información de un mercader de Elgoibar, llamado Asencio de Alzola, que comerció intensamente con el continente americano y en cuyo testamento, redactado en 1572, aparecen pruebas de que desde varias décadas antes, Isasi ya tenía relaciones comerciales directas con el

³²⁵ BRAUDEL(1976), vol. II, p.30.

³²⁶ KELLEMBENZ(2000), pp. 223 a 226.

³²⁷ Archivo Municipal de Bergara, escribanías de Eibar, s.c.

³²⁸ AZPIAZU (1999), pp. 86 y 87. / AHPO, Elgoibar, L. 1271, ff. 213v, 214v y 228.

continente americano. En concreto, se pueden apreciar varios envíos de mercancías por parte de Martín López de Isasi, a Honduras y a Nueva España realizados veinte años antes, es decir, en los años cincuenta.

También podemos apreciar la presencia de Isasi al analizar las relaciones entre este mercader especialista en el mercado de Indias, Asencio de Alzola y el anteriormente citado banquero vasco afincado en Sevilla, Pedro de Morga. Teniendo en cuenta que ya sabíamos de participaciones anteriores de nuestro hombre de negocios en la aventura americana, esta nueva mención de su nombre por parte de un mercader que trabaja casi exclusivamente en el mercado de ultramar, como es el caso de Alzola, no hace sino reforzar el hecho de que Isasi, también intervino directamente en el comercio con América.

Además de Alzola, Isasi contó con otro factor, Lobiano, quien participó en una compañía mercantil común. Los archivos notariales de Sevilla, estudiados por el profesor García Fuentes³²⁹, al analizar la compañía mercantil formada por Isasi en 1580, observamos que uno de sus miembros, Pedro Ochoa de Lobiano, era el factor en Indias de la compañía. Este cargo suponía desplazar a un partícipe de la sociedad hasta el nuevo continente y ello únicamente tendría razón de ser, si el volumen de operaciones directas con América fuese elevado, como parece corroborar el hecho constatado de que se le mandaron mercancías valoradas en 3.658.965 maravedís en una ocasión. También tenemos noticia de otro envío realizado ese mismo año de 1580, en esta ocasión a Nueva España y cuyo valor ascendía a 3.264.454 maravedís. Incluso una década antes, en 1570, también se habían enviado a Nueva España materiales por valor de 3.352.255 maravedís o los 3.255.982 maravedís en los que estaba valorada la carga compuesta de aceites, vinos, clavazones y brea que se enviaron de Veracruz a Florida.

Por fin, cabe citar a Urizar, como enviado de la compañía de Isasi en Indias. Martín de Urizar, residente en México, actuó en numerosas ocasiones para Isasi. Así, sabemos que dicha compañía hizo, entre otros, un envío³³⁰ de mercancías a Nueva España, valorado en más de tres millones de maravedís, en 1579, para que lo gestionara Martín de Urizar.

Si bien, en los envíos de nuestro mercader a las Indias, preponderaban los artículos de hierro, éstos no eran el único tipo de mercancía transportada, pues resultaba habitual también la presencia de productos de la tierra, como vino o aceite. Tenemos noticia de que el año 1576, hubo varios envíos a Veracruz, tanto de vino, como de vino y aceite, valorados en medio millón de maravedís, aunque también hay constancia de otros destinos americanos como La Florida, Nombre de Dios, México,

³²⁹ AZPIAZU (1999), p. 88. / GARCIA FUENTES (1991), p.93 y 97.

³³⁰ AZPIAZU (1999), p.137.

Honduras o “tierra firme”, aunque en este caso, no sepamos en concreto el lugar del que se trata. También se menciona constantemente los envíos a la Carrera de Indias que algunas veces son superiores a los dos millones de maravedís, en este sentido, es preciso señalar³³¹ que la participación en esta “carrera” estaba reservada únicamente a súbditos naturales de la monarquía española, como era el caso de nuestro empresario. O se encuentran compromisos por parte de la compañía de Isasi, de la compra de 2.000 arrobas de aceite para enviar a las Indias, para lo que debería de invertir más de medio millón de maravedís.

Además de los tres mencionados mercados, cabe señalar también el mercado del norte europeo, aunque Azpiazu señala la decadencia de éste para Isasi, debido sobre todo a la hostilidad política de la mayoría de los países de la zona. No obstante, también sabemos que tanto Francia, como Flandes e Inglaterra eran el principal destino final de la grasa de ballena procesada en Terranova, aunque parece ser que los encargados de dicha distribución eran precisamente sus habituales socios; tanto los que colaboraban en las campañas balleneras, los Arriola de Urazandi, de los que sabemos que viajaban frecuentemente al norte de Europa a transportar la lana de Castilla, aprovechando el viaje para distribuir por dicha zona el apreciado “saín”, como otro importante socio en la compañía que operaba en Sevilla, Andrés de Arrizabalaga.

Así, se ha encontrado documentación que lo corrobora, pues sabemos³³² que la nao “La Concepción”, propiedad de la sociedad Isasi-Arriola, regresó de una campaña ballenera en Terranova a finales de 1568 y que parte del “saín” que trajo fue reexpedido hacia Amberes en una “galeaça” de Deba en la primavera de 1569, en una operación que fue asegurada en Burgos por 1.800 ducados.

Por otro lado, también tenemos información de que uno de los socios de la principal compañía que tenía Isasi, el empresario eibarrés Andrés de Arrizabalaga envió a Flandes en 1572, una importantísima cantidad de barricas de grasa de ballena que fueron aseguradas en Burgos en la terrible suma de 2.300 ducados³³³.

Encontramos también constancia³³⁴ de que era frecuente el aprovechamiento de los viajes que realizaban las embarcaciones vascas al norte europeo, transportando la lana procedente de Castilla, para al mismo tiempo, poder distribuir la apreciada grasa de ballena en el norte de Francia, Flandes o Inglaterra. Así, sabemos que el mercader de Deba, Martín Ochoa de Irarrazabal, hipotecó su nave que estaba en el puerto de Pasajes, cargada de sacas de lana con destino a Rouen, como mayor

³³¹ LLOMBART (1992), p.121.

³³² HUXLEY (1987), p.149 y Archivo Consulado de Burgos, reg. 41 (21 oct).

³³³ BARKHAM (1996), p.359. / Archivo Consulado de Burgos, reg. 36 y 43.

³³⁴ AHPO, 2 / 1899, fols. 14 r^o- vto.

garantía ante la deuda que había adquirido con otro hombre de negocios de Mondragón, Juan de Santamaría, por la compra de 25 barricas de “saín”.

Al mismo tiempo, podemos comprobar cómo estos viajes para llevar lana al norte europeo no eran esporádicos, sino que existía un compromiso con los productores laneros castellanos para llevar su producto al norte, como podemos comprobar en el documento analizado³³⁵. Tal es así que Arriola que como sabemos también se dedicaba a esta actividad, ante la imposibilidad de poder atender su acuerdo, mediante embarcaciones propias, recurre al fletamento de la nave “Nuestra Señora de la Encina”, propiedad de un vecino de Portugalete, llamado Pedro de Larrea, para atender a sus clientes castellanos, lo que con mucha probabilidad, facilitaba al mismo tiempo, la distribución de “saín” por el norte de Europa.

8.2.2 Exportación y doble círculo atlántico

Quizás antes de comenzar a hablar de exportación, convendría adaptar dicho término a la época en la vivió y trabajó nuestro protagonista. Partiendo de que exportación es toda venta realizada fuera de territorio nacional y teniendo en cuenta que en dichos años, muchas partes de Italia, los Países Bajos, Portugal y la gran mayoría del continente americano pertenecían al Imperio Español, ateniéndonos a la breve definición anterior, no cabe duda de que la gran mayoría de las operaciones comerciales de Isasi, a excepción de sus negocios en Inglaterra, Francia o Lisboa, se realizaron dentro de las fronteras del país al que pertenecía. No obstante, puesto que se trataba de ventas fuera de la Metrópoli y dadas las distancias desde la península Ibérica hasta el nuevo continente y los medios de transporte existentes, las consideraremos como exportación, pues como afirma Jon Maia³³⁶, en aquellos tiempos, con aquellas embarcaciones, atravesar el Atlántico era una aventura similar a lo que hoy sería, hacer un viaje espacial.

Somos conscientes, por tanto, de que Martín López de Isasi comercializaba las manufacturas de hierro que se fabricaban en su tierra y que uno de los principales destinos de éstas, era las Indias, por lo que su actividad comercial, cerraba un círculo en torno al Atlántico. Parece ser que es condición indispensable cerrar el círculo, para poder cerrar el negocio adecuadamente³³⁷ y nuestro empresario lo hacía partiendo desde los puertos guipuzcoanos con sus barcos hasta llegar a Terranova para capturar ballenas, procesar su grasa, obteniendo así el “saín” o aceite de ballena y volver a Europa distribuyéndolo por toda la fachada Atlántica del continente y a su vez volver a cargar los barcos con

³³⁵ AHPO, 2 / 1925, fols. 84 r^o- 85 vto.

³³⁶ MAIA (2006).

³³⁷ BRAUDEL (1984), vol.II, p.115.

productos de hierro del País Vasco y enviarlos a las Indias, a través de Sevilla. Además sabemos de sus incursiones en Francia, bien sea a comprar trigo, cuando éste escaseaba en la península, o a comprar sal y pertrechos para sus expediciones balleneras o a invertir en armar buques franceses³³⁸. No obstante, en lo referente a Francia, observamos que acude a comprar o a invertir armando buques, por lo que en principio, quedaría fuera del ámbito de sus exportaciones, aunque es más que probable que también aprovechase estas visitas para vender grasa de ballena.

Si nos fijamos con atención podemos ver la similitud con el Circuito de la Carrera de Indias que exponía Pierre Chaunu³³⁹, donde en el sentido de las agujas del reloj, se partía de Sevilla hacia Canarias para llegar hasta los puertos de América y volver por el estrecho de las Bahamas y el sur de Florida hasta las Azores y de nuevo a Sevilla. Sabemos que los barcos de Isasi también hacían este recorrido, pero para ellos, ésta era tan sólo la segunda parte, el segundo círculo a través del Atlántico. Previamente habían completado otro por el Atlántico norte, partiendo del País Vasco y quizás haciendo escala en la Rochelle para llegar a Terranova, capturar las ballenas, elaborar el “saín” y volver a distribuirlo por el atlántico europeo, desde Lisboa hasta Flandes, de donde volverían cargados de paños a la península ibérica, para cargar el barco de mercancías de hierro en el País Vasco y dirigirse a Sevilla, donde en más de una ocasión vendían el lote completo, es decir, el barco ya cargado de material de hierro, para reiniciar su segundo círculo atlántico, el ya descrito como circuito de la Carrera de Indias por Pierre Chaunu. Por lo tanto, estamos en condiciones de afirmar que los negocios transatlánticos de Isasi, formaban un doble círculo europeo-americano, ya que previamente a la vuelta clásica, habían realizado otra por la parte norte del océano. Al tratar de hacer una descripción gráfica de las rutas comerciales de nuestro empresario a través del Atlántico, observamos que se asemeja precisamente a la imagen de dos cetáceos; uno de ellos se correspondería con el circuito descrito por Chaunu, el otro con la obtención y distribución del “saín” y el nexo de unión entre ellos, estaría formado por el tráfico Andalucía-País Vasco, eje central sin duda, de las actividades empresariales de Martín López.

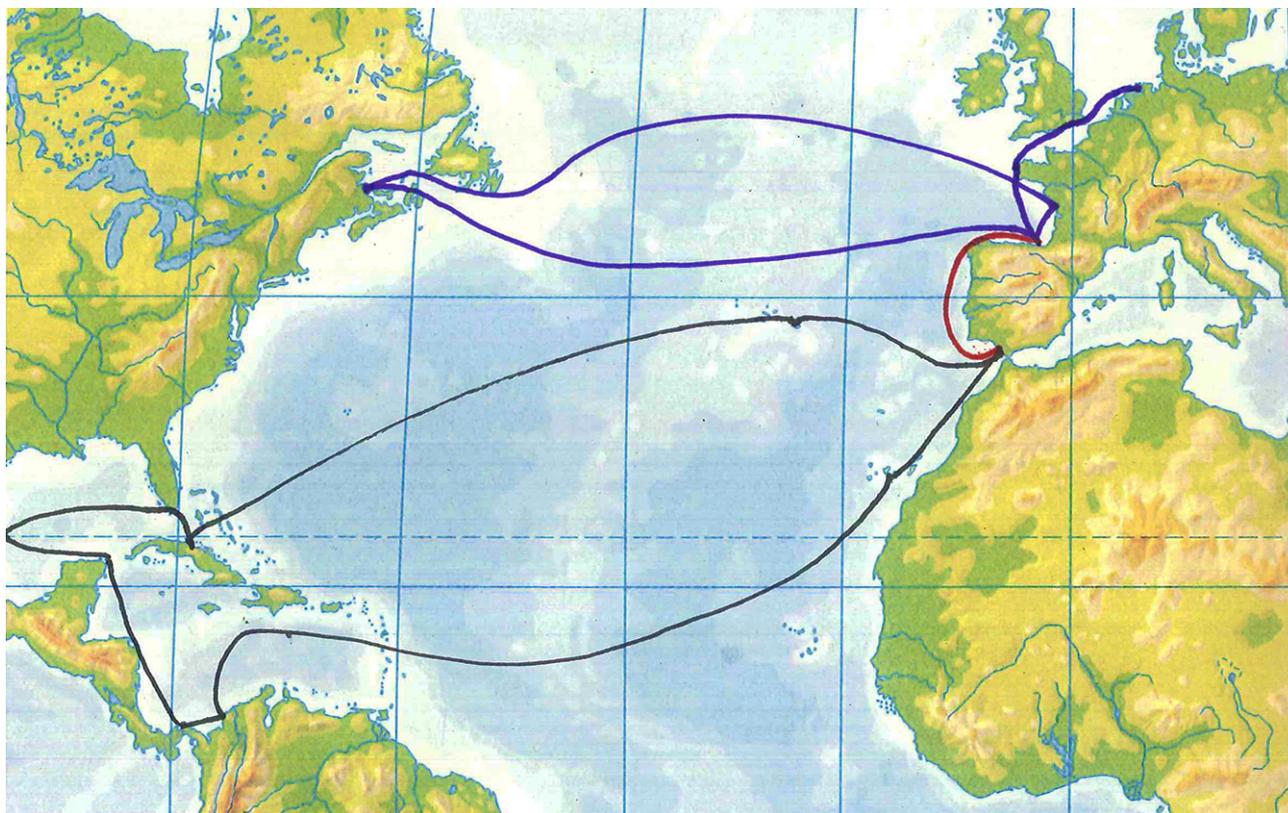
Habida cuenta de que el Periodo Medio de Maduración, es decir, el tiempo necesario para recuperar el dinero invertido en las diversas mercancías compradas, dependía a su vez de lo que se tardara en recorrer estas tremendas distancias, realizar los correspondientes intercambios económicos y volver con dinero contante, ni qué decir tiene que ese período era muy largo³⁴⁰, con lo que era precisa una financiación acorde a un espacio temporal, tan dilatado. Los banqueros genoveses que habían tomado el relevo de sus homólogos alemanes en la financiación del comercio

³³⁸ AHPO, Mutriku, L. 2578, f. 21.

³³⁹ BRAUDEL (1984), vol.II, p.140.

³⁴⁰ ELLIOTT (2002), p.47. / BRAUDEL (1976), vol.I, p.503.

con el nuevo mundo, respondieron a esta necesidad a través de la creación de lo que llamaron *Crédito Transoceánico Mercantil*³⁴¹ que como anteriormente hemos comentado, facilitaba las operaciones a tan largo plazo.



SANTESTEBAN SALABERRI (2019)

Ilustración 19 - Mapa del Doble circuito Atlántico de Isasi.

A partir de 1568, son las compañías holandesas³⁴² las que se encargan de esta financiación, puesto que los genoveses decidieron centrar su actividad en los grandes préstamos a la Corona española, con lo que este comercio a gran escala y a larga distancia pudo favorecer la acumulación de capital necesaria para generar lo que posteriormente se dio en llamar “capitalismo comercial”³⁴³ aunque en lo que a nuestro empresario se refiere esto no le afectaba directamente, pues su buena posición económica y financiera, a lo que habría que sumar su hábil estrategia de flexibilidad que le llevaba a desinvertir o a asociarse con otro partícipe, le convertían en un empresario financieramente

³⁴¹ BRAUDEL (1984), vol.II, p.348. / OTTE, E. (1965), “Das Genuesische Unternehmertum und Amerika unter den Katolischen Königen” en *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft Gesellschaft Latein-amerikas*, Bd 2, pp. 30 -74.

³⁴² ELLIOTT (2002), pp. 360 y 361. / BRAUDEL (1984), vol.III, p.169.

³⁴³ BRAUDEL (1976), vol.I, pp. 422-423.

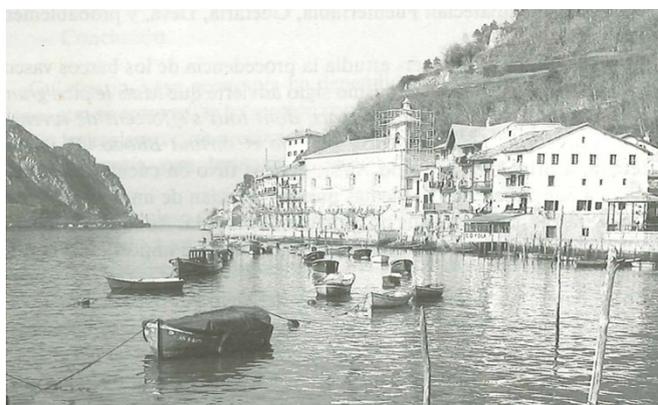
autónomo que no tenía necesidad de recurrir al crédito ajeno para poder llevar a cabo sus voluminosos y rentables negocios transoceánicos.

8.2.3 Factores

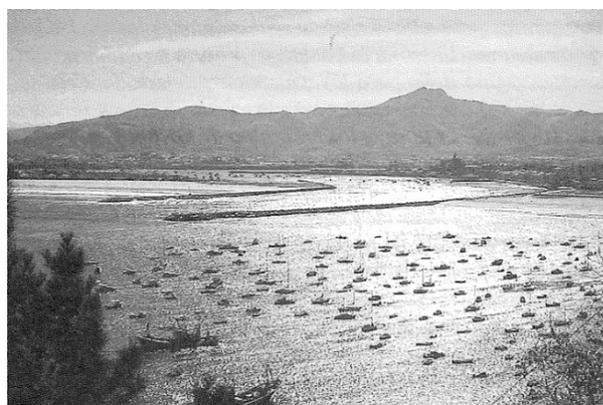
El tipo de comercio transoceánico que practicaba Isasi, estaba marcado por el hecho de que los mercados en los que operaba estuviesen geográficamente distantes entre sí. Para hacer frente a la gestión del negocio, pese a las distancias que separaban Sevilla del País Vasco y sobre todo las existentes desde éstos enclaves europeos al nuevo continente, se recurría al nombramiento de representantes, de delegados de las compañías en esas plazas, conocidos en la época por el nombre de factores, que no tenían en principio la calidad de socios. Así, podemos observar la existencia de factores destacados, en los principales mercados en los que operaba nuestro empresario.

Lo que hacían las compañías mercantiles era escoger el lugar más apropiado para la distribución de las mercancías enviadas a tan lejano mercado y enviar allí a un factor que se hiciera cargo de la representación de la empresa. Por motivos de seguridad, de confianza, solía procurarse que fuese un miembro de la propia compañía o incluso, en ocasiones, de la propia familia, ya que el riesgo de actuar en beneficio personal, a costa de la sociedad para la que se trabajaba era evidente.

El nombramiento de factores que representasen a la compañía no era exclusivo de mercados situados al otro lado del Atlántico, sino que como veremos, también los había cerca de su entorno, por ejemplo, en el propio País Vasco. Ello puede deberse a varias razones: por un lado; tanto Isasi, como otros de los socios, pasaban larguísimas temporadas en Sevilla, lo que suponía que estaban demasiado lejos de su tierra como para atender debidamente sus negocios en ella.



Pasajes.- AZPIAZU (1990), p. 98.



Txingudi – Fuenterrabía.- AZPIAZU (1990), p. 340.

Ilustración 20 - Puerto de Pasajes y Bahía de Txingudi (Fuenterrabía).

Por ese motivo, disponía de un factor en Hondarribia que era un punto estratégico, dada su ubicación junto a la frontera con Francia y muy próxima a un importante puerto marítimo como el de Pasajes del que la compañía expedía mercancías hacia Sevilla frecuentemente.

Por último, el hecho de que esta villa estuviese situada a unos 70 kilómetros de Eibar, distancia que en la época resultaba considerable, justificaba el que se destacase un factor en dicha villa, en este caso se trataba del eibarrés Joanes de Yraurgi como corrobora el documento encontrado³⁴⁴, en el que se puede observar cómo Isasi nombra a Iraurgi que en 1562 se había convertido en “vecino de la villa de Fuenterrabía”, representante de sus intereses en Guipúzcoa y Vizcaya. De Iraurgi, tampoco podemos decir que fuese un cualquiera, pues se casó con Domenja de Ibarra, sobrina de Pedro de Ibarra, veedor general de Su Majestad en los Estados de Milán y que por motivo de su boda, le había enviado la terrible suma de 800 ducados, vía Medina del Campo³⁴⁵. Este factor, ya en 1571, también invertía armando balleneros por su propia cuenta, al margen de las operaciones en las que representaba a Isasi, por lo que podemos inducir que ser factor de nuestro empresario, era una buena forma de promocionarse económica y socialmente. En la misma línea, observamos cómo de nuevo en 1572, con motivo del viaje de Isasi a Sevilla, éste le otorga un poder³⁴⁶ que le autoriza al cobro por parte de la compañía de unas cantidades de dinero procedentes de operaciones con trigo en las que intervienen; su yerno Joanes de Isasi “vezino de Heibar, ausente estando al presente en la ciudad de Sevilla” y su factor en Hondarribia y Pasajes, Joanes de Yraurgi, natural de Eibar y que como encargado de coordinar el tráfico de la compañía entre Pasajes y Sevilla, es a su vez, el responsable del cobro de dichas cantidades.

Otro lugar donde debió contar con factores fue en Indias, fundamentalmente en Nueva España, lugar donde la compañía de Isasi entabló relaciones.

Así, hemos tenido noticia a través de un envío de mercancías, valorado en más de tres millones de maravedís que en 1579 realizó la compañía de Isasi a Nueva España, en una flota a cargo del general Bartolomé de Villavicencio, en el que podemos observar cómo el factor destacado por la sociedad era Martín de Urizar³⁴⁷. En este caso, el problema radicaba en el fallecimiento del factor, del que tenemos constancia a través de las cuentas de la compañía y donde se explicita que en ese momento, residía en México.

Como antes hemos comentado, los factores debían de gozar de la máxima confianza de las compañías para las que trabajaban y esta fiabilidad debía de ser aún mayor en función de la distancia

³⁴⁴ AHPO, Azpeitia, 1003, (3) 39.

³⁴⁵ AHPO, Azpeitia, 1003.

³⁴⁶ AHPO, Eibar, L., 1008, s.f., año 1572.

³⁴⁷ AZPIAZU (1999), pp. 136-7.

a la que se encontrasen. Por desgracia, resultaba bastante frecuente que un factor destacado en las Indias, decidiera no volver y quedarse con las sumas de dinero y mercancías que le había confiado su compañía.

Otro factor en Indias era el mencionado Pedro Ochoa de Lobiano que además de factor, tenía la calidad de socio, ya que según la información de García Fuentes³⁴⁸, el año 1580, la compañía de Martín López de Isasi estaba compuesta por él mismo, su yerno Joanes, Andrés de Arrizabalaga y Pedro Ochoa de Lobiano que ejercía de “administrador”. Asimismo, hemos podido encontrar información que confirma las grandes cifras de los negocios de ésta compañía, como el anteriormente citado, envió a Indias de mercancías valoradas en 3.658.965 maravedís, a través de Pedro Ochoa de Lobiano que era el factor para el mercado americano. Como vemos, resultaba imprescindible la presencia de un agente destacado en el mercado del nuevo mundo, para poder operar con eficacia y garantía a tan gran distancia.

8.2.4 Comercialización de diversos tipos de productos

Una vez señalados los diferentes mercados en los que actuaba Martín López de Isasi y los factores que había destacado en ellos, vayamos a considerar algunos ejemplos que reafirman las rutas que siguieron los diferentes productos comercializados por él.

Grasa de ballena y otras pesquerías: Si bien Isasi se inició en los negocios al amparo de su familia en Sevilla y orientados hacia el tráfico con Indias, la primera aventura empresarial por la que se interesó fue la grasa de ballena.

De todos es sabido que los marineros vascos, especialmente en las décadas de los sesenta y setenta del siglo XVI, acudían masivamente a Terranova³⁴⁹ a la captura de ballenas y que tras procesar sus despojos allá mismo, de su grasa, obtenían un aceite que era muy demandado en toda Europa, por lo que su comercialización reportaba grandes beneficios a los mercaderes encargados de ella. Respecto a la intervención de Isasi en este proceso, sabemos según se puede apreciar en su testamento que tenía en Deba sus propias tinajas para guardar el valioso aceite. También sabemos que en alguna ocasión trajo de Flandes, paños que comercializó en Castilla, pero conociendo que los barcos de nuestro mercader raramente viajaban de vacío; ¿Cuál era la mercancía que llevaron hasta allí? Parece más que probable que dada la fuerte demanda de este producto que había, tanto en Francia,

³⁴⁸ GARCIA FUENTES (1991), p.93 y 97.

³⁴⁹ HUXLEY (1984), pp. 27-164.

como en Inglaterra o en Flandes, fuese precisamente grasa de ballena, la mercancía transportada, aunque parece ser que Isasi no realizaba directamente este servicio, sino que los encargados de dicha distribución eran precisamente sus habituales socios; tanto los que colaboraban en las campañas balleneras, los Arriola de Urazandi, de los que sabemos que viajaban frecuentemente al norte de Europa a transportar la lana de Castilla, aprovechando el viaje para distribuir por dicha zona el apreciado “saín”, así como otro importante socio de la compañía que operaba también en Sevilla, el eibarrés, Andrés de Arrizabalaga.

Sabemos³⁵⁰ que la ruta que siguió parte del “saín” que trajo la nave “La Concepción” a su regreso de la campaña ballenera en Terranova a finales de 1568, fue hacia el norte europeo, pues fue reexpedida hacia Amberes en una “galeaça” de Deba en la primavera de 1569, en una operación que fue asegurada en Burgos por 1.800 ducados.

Por otro lado, a través de la misma fuente, también tenemos información de que uno de los socios de la principal compañía que tenía Isasi, el empresario eibarrés Andrés de Arrizabalaga envió a Flandes en 1572, una importantísima cantidad de barricas de grasa de ballena que fueron aseguradas en Burgos en la terrible suma de 2.300 ducados. Todo ello corrobora de alguna manera que una parte importante del “saín” iba a parar a Flandes. No obstante, otro destino de dicha preciada grasa, fue el País Vasco.

A este respecto, es preciso señalar que el procedimiento de comercialización seguido por nuestro empresario no era único, sino que dependiendo de la opción más aconsejable en cada momento, vendía la grasa de ballena directamente; a través de las instalaciones que para ese fin tenía en Deba y contando para su distribución con los Arriola, habituales colaboradores suyos también en las capturas de ballenas. O bien encargaba la comercialización de la grasa a un gran especialista en este asunto como lo era, su amigo Andrés de Alzola. Veamos las noticias recogidas al respecto:

Tenemos información contrastada respecto a la rentabilidad del negocio de la grasa de ballena, puesto que sabemos que el año 1567, Isasi vende 120 barricas de “saín” recibiendo a cambio la importante suma de 1230 ducados³⁵¹. Este tipo de ventas suponían una enorme inyección de liquidez ya que podía reinvertir de nuevo ese dinero en una de las múltiples actividades a las que se dedicaba, fundamentalmente en los instrumentos de hierro, el aceite, el trigo, o nuevamente en las pesquerías de Terranova.

Aunque existen pocas pruebas de las actividades de la compañía de Isasi en Terranova durante la década de los setenta, todo parece indicar que ésta continuó, por una parte, porque tampoco las hay

³⁵⁰ BARKHAM (1996), p. 359.

³⁵¹ AHPO, Eibar, L. 1001.s.f.

de que abandonara este negocio y por otra, porque entre las pocas referencias de esa década, encontramos una referencia de 1579 en la que podemos apreciar que Isasi tenía en Deba unas barricas de grasa de ballena³⁵² destinadas a ser comercializadas y que estaban valoradas en 389.232 maravedís, proviniendo “de la armaçon que hizo para terranova en la nao de Huraçandía el año pasado de 1579”.

Volvemos a encontrar³⁵³ un documento de 1579⁴, en el que se refleja la venta de 30 barricas de “saín”, que pesaba cada una 15 arrobas “pesadas en el peso de Alzola”, a Lorenzo de Unzueta, por lo que la compañía recibió la suma de 330 ducados. La mercancía se entrega en Alzola, en una lonja propiedad de la viuda María Sebastián de Comportaeta. Queda constancia por tanto, de que a finales de la década, Isasi seguía implicado en el negocio de la grasa de ballena.

En este sentido, en las dos últimas informaciones que hemos expuesto referentes al año 1579, en la primera de ellas, habla de la existencia en Deba, de barricas de “saín” que eran propiedad de Isasi, aunque no especifica nada en absoluto sobre su procedimiento de comercialización. En la segunda referencia, nos indica claramente que la grasa de ballena vendida es entregada en la lonja de María Sebastián de Comportaeta, es decir, la viuda de Andrés de Alzola. Por lo que sabiendo de la estrecha relación que mantenía nuestro mercader eibarrés con este otro hombre de negocios, especializado precisamente en la comercialización de aceite de ballena, no sería descabellado pensar que si bien, realizaba operaciones directas de venta de “saín”, puesto que como hemos visto tenía una lonja con tinajas para ese uso en Deba, una gran parte de la grasa que traía desde Canadá era comercializada por su colega Andrés de Alzola. De éste, sí que tenemos más abundante información que nos puede ser de interés para comprender cuál era el “modus operandi” en la compra, almacenamiento y posterior venta de la grasa de ballena y que analizaremos más en profundidad, cuando tratemos el tema de las relaciones que Isasi tenía con otros mercaderes amigos, como es el caso de Alzola, entre otros.

El hecho de que quizás el empresario más fuerte en lo que respecta a la comercialización de grasa de ballena, como lo era Andrés de Alzola, tuviera graves dificultades económicas al final de su vida, no hace sino reforzar la impresión de que Isasi era un gran estratega, pues aun sabiendo que dicha actividad había resultado terriblemente lucrativa durante décadas, supo diversificar y en su nueva selección de inversiones, la explotación de las pesquerías de ballenas pasó a un segundo plano ante el peligro que suponían los ataques corsarios cuando traían el “saín” de Terranova o cuando trataban de distribuirlo por Europa. Así sabemos que aunque no abandonó del todo ese negocio, trató de

³⁵² AZPIAZU (1999), p. 126.

³⁵³ AZPIAZU (1999), p. 100. / A.M. Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

vender la lonja que poseía en Deba, donde guardaba las tinajas que servían para almacenar la grasa, mientras seguía con la actividad, aunque con menor intensidad, flexibilizando y utilizando para ello las instalaciones de su colega y amigo Andrés y evitando, por lo tanto, los costes de subactividad que un menor volumen de negocio le podía acarrear. Entre tanto, Alzola se arruinaba, tratando de mantener su tradicional negocio a flote.

Habida cuenta de esto, la existencia de lonjas con tinajas para el almacenamiento del “saín” no era exclusiva de la localidad de Alzola, sino que también existían en otros puntos de la costa guipuzcoana como Deba, Orio o Donostia³⁵⁴. Precisamente en Deba, era como hemos dicho, donde Isasi tenía sus propias tinajas para guardar el valioso aceite, según se puede apreciar en su testamento, puesto que esta práctica era necesaria si se pretendía hacer una eficiente distribución del mismo.

No obstante, no todas las pesquerías en las que participó Isasi eran de ballenas, puesto que tenemos noticia³⁵⁵ de que el año 1562, invierte nada menos que setecientos ducados en armar y avituallar el barco de Esteban de Chabao, un vascofrancés de Saint Jean Pied de Port. En contraprestación, nuestro mercader recibiría al concluir la pesquería, cien cargas de pescado no curado o en pasta y otras cien de pescado curadillo. Podemos apreciar, por lo tanto que nuestro mercader también estaba interesado en la venta y comercialización de pescado, ya que siguiendo su mentalidad de marketing³⁵⁶; estaba dispuesto a intentar ofrecer a cada mercado, lo que éste demandara.

Manufacturas de Hierro: Podemos apreciar que nuestro mercader estuvo interesado en ese carácter cooperativo entre productor y comerciante (verlagssystem) que no es exclusivo de la producción actual vasca, pues cuatro o cinco siglos antes, como vemos, ya existía esta forma de cooperación económica.

Además, también es sabido que durante todo el siglo XVI, en todo el área del cantábrico y quizás especialmente en Gipuzkoa, se produjeron importantes intercambios de productos metalúrgicos³⁵⁷, corriente a la que estratégicamente, nuestro empresario se suma, aprovechando su conocimiento del principal mercado de este tipo de materiales, el sevillano, así como su estrecha relación con los artesanos productores de hierro y de sus diversas manufacturas.

La dedicación de Isasi al negocio de las manufacturas de hierro no podemos enmarcarla como una innovación dentro de las habituales actividades que se ejercían en la economía vasca, ya que la

³⁵⁴ AZPIAZU (1999), p. 91-94.

³⁵⁵ AHPO, Mutriku, L. 2578, f.21.

³⁵⁶ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

³⁵⁷ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 323.

explotación de las ferrerías que ya se venía haciendo desde varios siglos atrás con el apoyo financiero de las familias adineradas, suponía una actividad ligada a la tradición. Pero la innovación que los mercaderes vascos de la época moderna introducen, y al frente de ellos sin duda, podemos situar a nuestro empresario Martín López de Isasi; consiste en tratar de incrementar dicha producción, superando el autoconsumo y comercializar los excedentes, generando así una fuente de riqueza que proporcionó grandes beneficios no sólo a los hombres de negocio que la gestionaban, sino que contribuyó también a aumentar el nivel de vida de los artesanos, de los productores y de la sociedad en la que trabajaban y vivían. Es preciso tomar en consideración además que el entorno montañoso del País Vasco, plagado de bosques y de agua, favorecía el desarrollo de la industria del hierro, pues la madera obtenida podía servir tanto como material complementario de las herramientas: asas, mangos, etc., como para hacer carbón, es decir, energía que junto a la obtenida mediante los saltos de agua era imprescindible para la transformación del hierro³⁵⁸. Así mismo, podemos destacar el importante papel que jugó en el desarrollo de este tipo de industria, la reinversión de los beneficios obtenidos en otras actividades como el comercio de trigo, principalmente, o de otros alimentos y las pesquerías, tanto las de ballenas, las de bacalao, como las de otras especies que contribuyeron a formar el capital necesario para poder afrontar las inversiones, tanto en activos corrientes como no corrientes que exigían las actividades relacionadas con el hierro.

Tampoco podemos hablar de innovación al referirnos a la oferta de hierro en el mercado sevillano, pues sabemos de otros mercaderes, de mayor entidad y potencial que nuestro protagonista, como es el caso de Christoph Fugger³⁵⁹, hermano de Hans Jacob Fugger que ya ofrecían acero alemán en Sevilla en 1558, con lo que suponemos que Isasi se sumó a esta corriente de tratar de abastecer el mercado de la ciudad del Guadalquivir de productos siderúrgicos que tan demandados eran a consecuencia, sobre todo de la colonización y explotación de las riquezas del continente americano.

Veamos cuales son las referencias encontradas respecto a la comercialización de hierro o productos de hierro; herraduras, clavos, picas, etc., fabricados en el valle del Deba o alrededores (en las cuencas de valles paralelos al Deba, como el Urola o el Artibai) y comercializados por nuestro empresario, posteriormente con destino a Sevilla y América:

Aunque como ya hemos comentado, nuestro interés por Martín López de Isasi, comienza a raíz de su protagonismo en las pesquerías de ballenas y la posterior comercialización de su grasa, siendo uno de los principales empresarios del sector, es necesario reconocer que dicha actividad, aún moviendo una cantidad importantísima de dinero, sólo supuso una pequeña parte de sus grandes

³⁵⁸ AZPIAZU (1999), pp.39-40.

³⁵⁹ KELLEMBENZ (2000), p. 465. / LUTZMANN, Die Handelsgesellschaft Johann und Marquard Rosenberger.

negocios, en los que predominó en el futuro de sus relaciones, la intervención en la manufactura y comercialización del hierro, a través de la utilización del *verlagssystem*, acordándose con los artesanos productores el adelanto de una cantidad de dinero a cambio de que éstos trabajasen en exclusiva para el inversor que sería quien se encargaría de su comercialización, hasta la entrega de la producción acabada en algún centro de almacenaje situado habitualmente en algún puerto fluvial³⁶⁰.

Dentro de las relaciones entre productores e inversores que se daban en el *verlagssystem*, vemos cómo estas eran frecuentemente duraderas, lo que lejos de significar armonía, buen entendimiento y cooperación económica, en ocasiones suponía que el fabricante estaba tan endeudado con el inversor que no tenía otra alternativa que seguir trabajando para él, como única vía para poder devolverle las cantidades prestadas. Veamos por lo tanto algunos casos en los que nuestro empresario comercializa manufacturas de hierro fabricadas mediante *verlagssystem* y algún otro en el que realiza una comercialización convencional.

Anteriormente, en el apartado dedicado a la fabricación de manufacturas de hierro, hemos tenido la oportunidad de observar la relación que nuestro empresario mantenía con diversos productores, tanto vizcaínos como guipuzcoanos, como los citados Martín de Ariztondo, Domingo de Amuscotegui, los claveteros de Aulestia o Martín Ruiz de Láriz, con quienes colaboraba en la producción ferretera a través de *verlagssystem*. No obstante, parece obvio que el interés por parte de Isasi en estas producciones, estaba estrechamente ligado a su intención última que no era otra que la de conseguirlas para posteriormente comercializarlas, por lo que los episodios relatados, formarían así mismo, parte del apartado dedicado a la comercialización de hierro. Igualmente, deberíamos de añadir a estas comercializaciones de hierro, la información que nos brinda el siguiente documento que da noticia³⁶¹ de la intervención de nuestro empresario en el simple comercio de productos de hierro, es decir, de compra directa, sin intervención en la producción, para su posterior comercialización. En este sentido, sabemos que en 1569, el galeón “La Concepción” cuya propiedad compartía Isasi con Juan Pérez de Arriola, natural de Mutriku, tras haber completado su capacidad de carga con las mercancías de otros comerciantes vascos, zarpó hacia Sevilla cargado de manufacturas de hierro.

Una vez analizados los productos que adquiría e incluso participaba en su producción y los mercados y factores con los que actuaba, conviene destacar la forma en la que hacía llegar estos géneros al consumidor y el modo en el que se saldaban las deudas. Dentro de la comercialización de

³⁶⁰ Estos puertos fluviales acostumbraban a estar situados cerca de la desembocadura de los ríos, así en el río Deba, las lonjas de almacenaje se situaban a unos diez o quince kilómetros del mar, en Alzola, mientras que en el río Urola, aún estaban algo más cerca del océano, en Bedua concretamente.

³⁶¹ AHPO, Mutriku, L.2581, f. 21.

productos ferreteros, merece especial atención el apartado dedicado al mercado de herraduras, especialmente el de Sevilla y su comarca³⁶², del que tenemos constancia a través de la relación de deudores en aquel entorno. Entre estos destacan -como deudores y por tanto también como demandantes- los herreros, herradores, arrieros, de Sevilla y alrededores y de otros pueblos andaluces, como Écija o Fuenteovejuna, lo que nos induce a pensar que el suministro de herraduras para quienes ejercían esos oficios, corría a cargo de la compañía de nuestro mercader, en concreto desde su sede sevillana. El de por sí, importante sector agrícola de la región circundante a Sevilla, se vio potenciado por la creciente demanda de una ciudad en expansión, debida sobre todo al auge del mercado americano y a que ambos necesitaban de los alimentos que el fértil campo andaluz podía proporcionarles. En consecuencia, los intereses comerciales de la compañía de Isasi se veían favorecidos, pues ello suponía un incremento en la demanda de herramientas agrícolas que ellos fabricaban y distribuían.

Además de los productos que adquiere para su propiedad, también se dedica a la venta de manufacturas correspondientes a otros productores ferreteros. La forma de llevar a cabo estas operaciones solía ser habitualmente a través de asociaciones ocasionales con otros empresarios vascos para operaciones concretas, en una fórmula de características similares a la Comenda o lo que hoy denominaríamos Joint Venture o Unión Temporal de Empresas. En este caso y concretamente para realizar los cobros de otros mercaderes, con lo cual participaría en una actividad de intermediación financiera, forma una asociación de carácter ocasional. López de Isasi establece la condición de repartir el hipotético resultado de la operación a partes iguales, a cambio de su trabajo de comercialización en la capital hispalense, labor en la que sin duda, es un auténtico experto. Este tipo de negocios resultaban bastante comunes, ya que numerosos empresarios vascos confiaban sus negocios o al menos, una parte de ellos a Isasi, con la convicción de que asociándose a éste y habida cuenta de su buen hacer en estas operaciones de comercialización, obtendrían una sustanciosa ganancia.

Este caso se puede constatar a través de varios contratos de este tipo encontrados en las distintas escribanías guipuzcoanas. Así en 1570, el escribano público de la villa de Placencia de las Armas, Martín de Iraola, redacta un poder³⁶³, “en la casa y torre de Martín López de Isasi que está cerca de la villa de Eibar” de Domingo de Mendiola, vecino también de Placencia de las Armas, en favor de Joanes de Iraurgui y que como hemos señalado en más de una ocasión, actuaba como factor de Isasi que en ese momento vivía en Sevilla, para que éste pudiera cobrar en la ciudad del Guadalquivir, los

³⁶² AZPIAZU (1999), pp.135-136.

³⁶³ AZPIAZU (1999), pp. 88-90. / AHPO, Soraluze, L. 3693, f.29.

instrumentos de hierro que Mendiola había comprado por trescientos ducados en el País Vasco y posteriormente enviado a la capital andaluza tras asegurarlos. Podemos corroborar cómo en este caso, nuestro empresario interviene en la comercialización de productos ajenos, encargándose de la última fase de dicho proceso y convirtiéndose en partícipe del resultado obtenido.

Trigo, aceite, vino y paños: Otro de los productos que también supuso un capítulo importante de su actividad, fue la venta de trigo.

Como anteriormente hemos comentado, durante el siglo XVI, la climatología adversa en el sur del viejo continente, supuso la pérdida de muchas cosechas y en consecuencia, terribles episodios de hambre. Una vez más, la necesidad³⁶⁴ fue promotora de la actividad económica, pues ello supuso la importación de trigo procedente del norte europeo, en unos volúmenes que hasta entonces nunca se habían dado. Sabemos en ese sentido que principalmente barcos holandeses, procedentes del Báltico llevaban trigo y centeno, primeramente hasta el mar del Norte y la Mancha, más adelante también hasta los puertos del cantábrico y cuando la gran hambruna de 1590, llegaron hasta Italia bordeando toda Europa.

Isasi intuyó que el comercio de trigo podía ser un próspero negocio y puesto que sus naves viajaban a menudo desde el País Vasco a Sevilla cargadas de productos ferreteros, podía aprovechar el viaje de vuelta para llevar hasta el cantábrico, trigo³⁶⁵ que en Andalucía abundaba más que en su tierra. Esta nueva actividad podía favorecer la consecución de un margen de contribución adicional³⁶⁶ que sumado a los provenientes de otras actividades que hemos observado, podría contribuir a sufragar los costes fijos de su empresa.

Evidentemente, las circunstancias no fueron las mismas a lo largo de todo el siglo, pues Braudel³⁶⁷ afirma que en Andalucía entre 1561 y 1569, sobraba aceite, vino, fruta y plata, pero sin embargo, había una gran escasez de trigo.

Como se ha indicado, López de Isasi poseía varios cortijos³⁶⁸ en los que se cultivaba, entre otras cosas, trigo con el fin de satisfacer la demanda existente en el País Vasco por lo que como podemos apreciar, nuestro empresario trataba de hacer negocio, tanto en el viaje de ida, mediante la comercialización de manufacturas de hierro como en el de vuelta, a través del comercio con el trigo

³⁶⁴ BRAUDEL (1984), vol. I, p. 80 y vol. III, p. 168.

³⁶⁵ AHPO, Eibar, L., 1008, s.f., año 1572: En este documento, podemos observar el cobro de un dinero procedente de operaciones con trigo en las que intervienen; su yerno Joanes de Isasi “vezino de Heibar, ausente estando al presente en la ciudad de Sevilla” y su factor en Hondarrabia y Pasajes, Joanes de Yraurgui.

³⁶⁶ DE BODT (1969), p.108.

³⁶⁷ BRAUDEL (1976), vol. I, p.77.

³⁶⁸ AZPIAZU (1999), p. 42. / AHPO, Eibar, L., 1007,s.f. ,año 1572.

Las cantidades de trigo producidas en los cortijos de Isasi requerían para su comercialización, cumplir una serie de requisitos, como por ejemplo que fuese cargada en sus barcos o en otros de su confianza y en virtud de una cédula que se lo permitía, fuese destinada a su tierra, como reza el citado documento:

“que los puedan cargar en sus navíos del dicho Martín López de Isasi o en otros que a los dichos Joan de Isasi e Jacobe de Urdanibia e a qualquiera de ellos les pareciere, y bien visto les fuere para esta dicha Provincia de Guipúzcoa en virtud de una cédula que los dichos procuradores tienen”.

En resumen, la carga habitual de los trayectos desde el País Vasco a Sevilla era en general, artículos de hierro con los que negociaba Isasi, mientras el viaje de vuelta se aprovechaba para transportar al norte aquellos productos que abundaban en Andalucía como trigo, aceite o vino. Incluso, además del cereal que producía en tierras andaluzas, completó su oferta con partidas compradas en Bretaña³⁶⁹ para venderlas, así mismo, en Gipuzkoa.

En relación a esto último que hemos comentado, podemos afirmar que no sólo negociaba con trigo procedente mayormente de Andalucía, sino que si era necesario o económicamente rentable, no se amedrentaba en operar en el extranjero. Así sabemos³⁷⁰ que el año 1579, importa trigo desde Bretaña, debiendo tratarse de grandes cantidades, puesto que el importe de la operación superaba los mil ducados.

Además de la producción y venta de grasa de ballena, trigo y manufacturas de hierro, también interviene en negociaciones mercantiles con otros productos como aceite, vino, fruta o bacalao. Ocasionalmente, tras haber enviado “saín” a Flandes e Inglaterra, también actúa como transportista e intermediario en el negocio de la importación de paños de los países del Norte, aprovechando el trayecto de vuelta y participando en su distribución en Castilla. Esta diversificación de actividades supuso una fortaleza para la empresa del mercader guipuzcoano que ante problemas como la crisis provocada por el conflicto de Flandes que entorpeció cualquier relación con aquel mercado y aunque lógicamente también le afectó, fue mucho menos vulnerable que los mercaderes burgaleses que se dedicaban exclusivamente a la venta de lana en los países del Norte³⁷¹, para los cuales aquella situación resultó ruinoso. Está claro que para Isasi, este inconveniente le afectaba tan sólo parcialmente en el conjunto de unas actividades diversificadas, pues podía centrarse en otras tareas que aún resultaban rentables, opción que sus colegas castellanos no tenían.

³⁶⁹ AZPIAZU (1999), p. 133.

³⁷⁰ AZPIAZU (1999), p. 126.

³⁷¹ AZPIAZU (1999), pp. 114-116.

Por otro lado, los destinos del aceite y vino que adquiría en Andalucía eran fundamentalmente dos³⁷²: el País Vasco e Indias.

Respecto del primero, para hacer llegar dichas mercancías hasta el cantábrico, ya hemos indicado cómo aprovechaba los viajes de vuelta. El puerto de destino, solía ser Mutriku, en donde se realizaba la venta del cereal, junto con los vinos de Jerez que también corrían de cuenta de Isasi.

Respecto de los géneros con destino a Indias, tanto aceite como vino, los embarcaba en sus propios navíos o en otros, gestionando su salida al mercado en el nuevo mundo, a través de sus factores.

Hay varios documentos en los que se consigna los envíos de nuestro empresario a Indias que además del hierro que enviaba con regularidad, incluía los productos del agro andaluz: vino y aceite. Por ejemplo, el año 1576, hubo varios envíos a Veracruz tanto de vino, como de aceite, valorados en medio millón de maravedís, aunque también hay constancia de otros destinos americanos como La Florida, Nombre de Dios, México, Honduras o “Tierra Firme”, aunque en este caso, no sepamos en concreto el lugar del que se trata. También se menciona constantemente los envíos en la Carrera de Indias de partidas, en ocasiones superiores a los dos millones de maravedís, con otros tantos compromisos de la compañía de Isasi, de adquisición de aceite para remesar a las Indias, operación de comercialización en la que debía de invertir un elevado caudal³⁷³.

Armas: Por su parte, otro artículo que hemos mencionado e incluso que intervenía en su producción a través de verlagssystem, eran las armas, mas su colocación en el mercado era un tanto particular, puesto que prácticamente su único cliente era la corona española.

El ambiente prebélico e incluso bélico de finales de siglo, de igual manera que supuso serias dificultades para las relaciones comerciales con América, tanto en el sur, con las llamadas Indias, como en el norte, en Terranova y de igual manera en Europa, tanto con Sevilla y ni qué decir con la parte septentrional del continente, supuso a su vez la apertura de una nueva oportunidad de negocio, el comercio de armas; en concreto, en esta actividad, López de Isasi se dedicó prioritariamente a su transporte³⁷⁴. En este sentido es de destacar que en general, la labor de comercialización tiene quizás como cometido principal, la venta de los productos; sin embargo en estos casos, cuando se trata de armas, la mayor parte ya estaban vendidas al único cliente que tiene derecho a comprarlos, el estado, por lo que la función comercializadora se centra en el transporte que adquiere una relevancia

³⁷² AZPIAZU (1999), p. 133.

³⁷³ AZPIAZU (1999), p. 137: “Se trataba en concreto de una compra de 2.000 arrobas de aceite, para lo que se comprometía a invertir, más de medio millón de maravedís”.

³⁷⁴ AZPIAZU (1999), p. 104.

primordial, dado el peligro y el cuidado que entrañaba. Precisamente ahí es donde podemos advertir la figura de Isasi como colaborador del ejército de Su Majestad.

En esta nueva actividad, nuestro mercader partía con cierta ventaja, pues por un lado conocía y tenía buena amistad con sus principales productores en Placencia de las Armas, tan sólo a unos ocho kilómetros de Eibar y por otro, estaba muy relacionado con los círculos cortesanos. Esta importante actividad en servicio de los intereses de la corona, comenzó a desarrollarse a partir de 1573 y no le privó a López de Isasi de continuar con las pesquerías, manufacturas de hierro, transporte de trigo, etc.

En esta misma vertiente de Isasi como transportista de armas, se puede aportar otro dato³⁷⁵. El empresario eibarrés, Pedro de Orbea, solicita los servicios de Isasi para transportar en su nueva nao, armas blancas a Sevilla. En este caso, al tratarse de material bélico, de lanzas en concreto, Isasi teme que el viaje pueda ser peligroso, que pueda ser asaltado por corsarios que no solamente se queden con la mercancía, sino incluso también con su barco, por lo que en principio se niega:

“tenía necesidad que fuesen en la nao nueva que Dios salve de Martín López de Isasi, pero el dicho Martín López de Isasi se excusaba de las llevar por el peligro de daños que se podía recrecer”

aunque más tarde, al tratarse de un transporte de armas para la corona, Orbea asume el riesgo y consigue el permiso para garantizar la seguridad de la nueva nao con mosquetes y arcabuces fabricados en Placencia de las Armas y el viaje puede realizarse finalmente.

En el capítulo de armas, también Isasi participó en el armamento y transporte de armas de fuego de los barcos de la carrera de Indias.

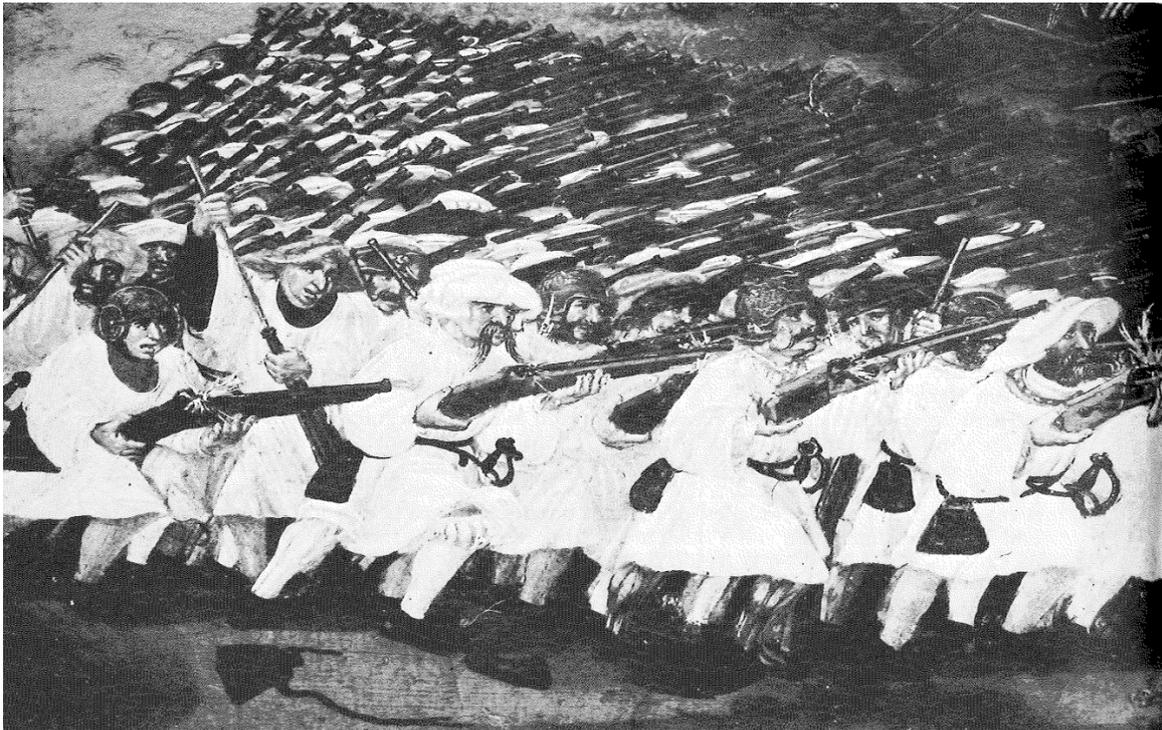
Teniendo en cuenta que es durante este siglo, cuando comienzan a usarse las armas de fuego por parte de los ejércitos y que rápidamente, también en la vecina Placencia, comienzan a producirse; ni que decir tiene que nuestro mercader participa también no sólo en su transporte, sino también en su venta. Así, tenemos noticia de un servicio de transporte de armas en el que éstas, si bien, lógicamente tenían como principal destinatario a la armada, en ocasiones eran vendidas a ciertos súbditos particulares que colaboraban con la Corona, como es el caso de los propietarios de barcos que cubrían el trayecto hasta el nuevo continente. Por ejemplo, en 1584, son transportados en un barco de Isasi cien arcabuces y veinticuatro mosquetes, para lo que el socio de su compañía, Andrés de Arrizabalaga, dado el férreo control sobre el tráfico de armas que existía, consigue el permiso del veedor Lope de Elío, para transportarlos a la ciudad de Sevilla y venderlos exclusivamente a los propietarios de naves que habitualmente hacían el recorrido hasta América, como era el caso de nuestro mercader. Como dice el documento³⁷⁶, todos ellos destinados

³⁷⁵ AHPO, Eibar, L. 1008, s.f., 1573.

³⁷⁶ AHPO, Soraluze, L. 3706, ff.97v-98, 1584.

“a los navíos y galeones que el dicho Martín López de Isasi traen servicio de su magestad y en la dicha carrera de Indias y armada de su magestad”.

En este caso por lo tanto y a excepción de lo anteriormente comentado, la comercialización no se circunscribe al transporte, sino que además existen operaciones de venta controladas a cargo de la compañía de nuestro empresario.



BRAUDEL (1984), Vol. I, p. 342.

Ilustración 21 - Arcabuceros

Otro transporte de armas de fuego, por cuenta de Su Magestad, que realizó Isasi, tuvo como destino Cartagena, en la provincia de Murcia. En este caso, lo que era necesario era hacerlas llegar hasta allí, para el ejército.

Vemos en este nuevo ejemplo las vicisitudes surgidas en un transporte de armas en el que una vez más, Martín López de Isasi, jugaba un importante rol en medio de un clima de tensión bélica como lo fue el final de siglo, en el que la continua presencia de corsarios y piratas en el mar, convertía el traslado de armamento desde sus centros de producción en el País Vasco hasta los lugares de almacenamiento establecidos por el ejército de su Magestad, en una auténtica aventura. Se trata de

unos hechos³⁷⁷ acaecidos en la década de los setenta, en esta ocasión, las armas recién fabricadas ya habían sido trasladadas al cercano puerto de Deba, para ser cargadas en los barcos de Isasi que en principio era el responsable de su transporte con destino a Cartagena, en Murcia. Pero el temor de un ataque corsario propiciado por las potencias enemigas, con el objeto de hacerse con tan preciado botín, hizo que los responsables del ejército cambiasen de parecer y decidiesen transportar las armas hasta el Mediterráneo mediante una enorme caravana de mulas. Además de la gran distancia en sí, esta decisión suponía el problema añadido de que la carga ya había sido acondicionada para el transporte marítimo, por lo que tuvo que ser nuevamente adaptada para ser llevada sobre mulas.

Si bien en los casos anteriores, se trataba de efectuar el transporte de armamento por compromisos con la Corona, hubo otros casos en los que se nos muestra a Isasi como comprador y vendedor por cuenta propia.

Volvemos a tener noticias de la intervención de Isasi en la comercialización de armas, tanto en su compra para una posterior comercialización, como en la mediación para el cobro de los saldos pendientes por las ventas de armas de uno de sus amigos y colegas de profesión. Como en otros casos parecidos, no parece que se trate de una intermediación por interés económico directo, sino más bien por amistad, por solidaridad con la familia del mercader de Placencia de las Armas, Domingo de Mendiola, compañero que había fallecido y con quien había mantenido estrechas relaciones comerciales en asuntos relacionados con las manufacturas de hierro, según se desprende de su correspondencia. Mendiola que en 1574, fecha de datación del documento analizado³⁷⁸, ya había fallecido, había mandado a Sevilla cien arcabuces, valorados cada uno de ellos en catorce reales y medio, lo que suponía un importe de 1.450 reales. No los había enviado por vía marítima, como era habitual, sino que dado el clima prebélico existente y la peligrosidad que generaba la apetencia de dicha mercancía, lo había hecho contratando los servicios de un yangües, ya que estos mulateros ofrecían una seguridad para los transportes arriesgados que gozaba de muy buena fama³⁷⁹ entre los mercaderes vascos. Sabemos que el propio Domingo de Mendiola ya había percibido 400 reales por la operación, por lo que Martín López de Isasi se encarga del cobro de los más de mil reales restantes.

En otro documento³⁸⁰ referente al mismo fabricante de armas, tenemos otro dato por el que se nos informa de que los herederos de Mendiola reclamaban a Isasi el cobro de 99 arcabuces “docenales” que el fabricante de armas había vendido a nuestro mercader a principios de la década de los setenta.

³⁷⁷ AZPIAZU (1999), p. 104. / AZPIAZU “Fabricación y comercialización de armas en el valle del Deba (1550-1600)”, op.cit.

³⁷⁸ AHPO, Soraluze, L, 3680, ff. 17-17v, año 1574.

³⁷⁹ AZPIAZU (1999), p. 106.

³⁸⁰ AHPO, Soraluze, L, 3680, ff. 18-18v, año 1574.

No llegamos a saber si efectivamente Isasi adeudaba dicha operación a Mendiola o simplemente se trataba de un error por falta de información de los herederos que ante la duda, habían optado por reclamarlo. De todos modos, sirve para reforzar que la relación comercial existente entre ambos había sido muy importante, dada la gran dedicación de nuestro empresario a la compra-venta de armas.

Además de estos surtimientos de armas para el ejército, también en 1577 y a través del análisis de un documento³⁸¹, nos llega información de una nueva relación de Isasi con el comercio de armas para la Corona. En efecto, el uno de Julio de ese año, Isasi se entrevistó con el representante para asuntos armamentísticos de la Casa Real, el veedor Lope de Elío, en su domicilio, en Placencia de las Armas, localidad que era el centro armero por excelencia. En dicho contrato, vemos que el responsable del transporte hasta Andalucía de las armas y demás enseres para uso del ejército, era precisamente nuestro mercader Martín López de Isasi, que afirma ser:

“dueño y señor de la nao nombrada Santa Cathalina que Dios salve y guarde, que al presente está surta en la concha de Motrico”.

Además se hace una pormenorizada descripción de los términos pactados sobre las condiciones de ese transporte:

“e dixieron venían entre sí convenidos en que parte de las remientas y petrechos de Su Magestad y por su mandato y orden del dicho Lope de Elío se habían fabricado en esta dicha Provincia y Señorío de Vizcaya, el dicho Martín López aya de azer llevar en la dicha su nao a la çiudad de Cádiz o a Sanlúcar y entregar en qualquiera dellas donde la dicha nao aportare y al borde della según uso y costumbre al corregidor que es o fuere al tiempo o su teniente, y hecho el dicho entrego traer testimonio signado de escribano del tal entrego, para cuyo efeto dixo el dicho Lope de Elío prometía y prometió de dar y entregar al borde de la dicha nao y dentro de veynte días primeros siguientes las ramientas y petrechos siguientes:

- Primeramente ocho mil sabinas o estacas de aya
- Tres mil cofes o cestos de madera
- Mil cuencos de gamellas de madera
- Quatro mil palas de fierro
- Çiento y Çinquenta quintales de remientas de fierro”.

También nos informa dicho contrato que se le anticiparon 1500 reales a cuenta del transporte y que para poder cobrar el resto, debía de presentar en un plazo de cuatro meses, un documento acreditativo de haber cumplido con las condiciones de entrega en destino.

³⁸¹ AZPIAZU (1999), pp. 106-107. / AHPO, Soraluze, L, 3683. s.f. año 1577.

Otro episodio parecido tuvo lugar en el acuerdo firmado con el veedor de Armas y Municiones del Rey, Lope de Elío, con Francés de Alava, del Consejo de Guerra del Rey y Capitán General de Artillería y con otros representantes de la Corona, en el que vemos como Isasi se compromete a realizar el transporte hasta Cádiz de estas mercancías que aun no siendo armas, se trataba de aprovisionamientos de manufacturas de hierro con destino al ejército y por lo tanto, las condiciones eran muy similares a las que existirían en caso de serlo:

El documento en cuestión³⁸², extendido “en la casa y torre de Isasi”, el 24 de marzo de 1579, entre nuestro mercader y los citados representantes reales, nuestro protagonista adquiere el compromiso de llevar hasta Cádiz, aproximadamente unas diez toneladas de clavos. En concreto, se especifica la obligación de transportar siete barricas, con setenta quintales de ciento cincuenta libras de clavazón cada una, además de otros numerosos artículos para ser utilizados por el ejército; como lo eran las mil solibetas, los mil barrilejos y los mil estacones de haya que completaban el pedido.

Tan delicada era la operación de transporte de armas que el propio Isasi tuvo algunos inconvenientes, cuando requirió de mosquetes para sus propios navíos que estaban sirviendo en la defensa de la ruta de Indias.

Como anteriormente se ha indicado³⁸³, en 1583, el veedor de las fábricas de armas del País Vasco, Lope de Elío recibe un listado de los barcos propiedad de Isasi que pudieran ser utilizados para servir a la armada, tal y como se especifica y no encontramos más que “La Concepción” que ya estaba sirviendo en la “Ysla de la Terzera” en las Azores, “La Santa Catalina” que también estaba bajo el mando del general Don Diego Maldonado en la flota de tierra firme y una tercera embarcación a punto de ser botada.

Estas tres embarcaciones pertenecían a Isasi y el motivo de la entrega de dicho listado a Lope de Elío era que habían sido requeridas para la defensa de la ruta transatlántica y que la armada había decidido sustituir los arcabuces por los más efectivos mosquetes en los barcos que servían en la defensa de la Carrera de Indias y habían adjudicado cien mosquetes para los barcos de Isasi. Pero el control de la entrega de armas era tan minucioso que dichos mosquetes fueron retenidos en Alzola hasta que pudo aclararse la situación y finalmente se propuso que fueran transportados en la nueva nao que estaba a punto de ser botada en Mutriku.

Analizando dicho documento podemos apreciar nuevamente las exhaustivas condiciones de seguridad que se aplicaban en este tipo de entregas, pues se exige a Isasi, la certificación de que un

³⁸² AZPIAZU (1999), pp. 107-108. / Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar s.c.

³⁸³ AHPO, Soraluze, L., 3703, s.f., año 1583.

cargamento de mosquetes había llegado a poder del destinatario nombrado al efecto en Sevilla, aunque finalmente el receptor último de estos mosquetes fuese él mismo:

El comercio de armas durante una época especialmente bélica, como lo era aquella, y más habida cuenta de que las armas de fuego constituían una novedad, un invento reciente, estaba sometido a un riguroso control. Ningún cargamento de este tipo podía moverse con libertad, sino que era necesaria una cédula que acreditase el permiso de la Corona. En nuestro caso, podemos ver cómo entre las diversas condiciones impuestas en el documento³⁸⁴, como la “obligación y fiança de çient mosquetes”, se señala que dichas armas sólo pueden ser entregadas a Isasi y que éste debe de aportar en cuatro o seis meses de plazo máximo, una acreditación de que efectivamente, las armas han sido puestas a disposición de la persona designada por la Corona en Sevilla, para tal fin.

Lo que sucede en este curioso caso es que las armas tenían como destino final, precisamente los barcos de Isasi, puesto que varias de sus naos intervenían en la defensa de la Carrera de Indias y buscando mayor eficacia, la Corona había decidido cambiar los antiguos arcabuces por los más eficaces mosquetes.

No era la primera vez que la Corona autorizaba a que barcos de particulares fuesen armados, ya que tenemos constancia³⁸⁵ de que una década antes, en 1572, todos los barcos del cantábrico que quisieron armarse, pudieron hacerlo para unirse al duque de Medinaceli en su lucha contra Francia.

Otra nueva intervención de Isasi en el transporte de armas, previa compra de éstas, la encontramos en las producidas por Domingo de Irigoien. Este productor, tenía además la característica de adjuntar una certificación de calidad.

Para poder comerciar con armas y aunque estemos hablando del siglo XVI, Isasi poseía activos inmateriales, como sin duda lo eran los permisos que resultaban imprescindibles, si se querían producir o se quería comerciar con ellas, actividad en la que nuestro personaje asiduamente participaba, llegando incluso a conseguir, hasta certificaciones de calidad de las mismas, indispensables para que estos permisos fuesen concedidos.

Como podemos comprobar, un audaz empresario como Isasi, se preocupaba ya en esa época, por temas hoy tan actuales como pueden ser los activos inmateriales o la calidad, ya que a pesar de que resulte extraordinariamente llamativo, algunas de las armas por él comercializadas, llevaban consigo un certificado de calidad que garantizaba, tanto el proceso de fabricación, como la calidad final de cada arma, lo que obviamente le reportaba una ventaja competitiva respecto a otros mercaderes que carecían de dichos certificados.

³⁸⁴ AHPO, Soraluze, L., 3703, s.f., año 1583.

³⁸⁵ BRAUDEL (1976), vol. II, p. 613. / Saint Gouard al Rey, Madrid, 31 de mayo de 1572, B.N. Paris, Fr.1604, ff. 75 ss.

Así sabemos que hacia el año 1577, Isasi está metido de lleno en el comercio de armas para la corona, contando con la total confianza en este tema, de los oficiales reales encargados, lo que evidentemente hace suponer que tenía permiso para comerciar con ellas y que éste le concedía grandes prerrogativas, fuera del alcance de otros mercaderes. Aunque sin duda, esos permisos fueron haciéndose cada vez más difíciles, a medida que el conflicto con los protestantes en Europa fue en aumento y la tensión acabó en guerra que finalizó con el desastre de la Armada Invencible. En el documento analizado³⁸⁶ observamos a nuestro empresario en la comercialización de armas, pues vemos como compra a Domingo de Irigoien: 112 arcabuces para llevarlos a Sevilla “para los vender en ella”, y otorgándosele un plazo de ocho meses para demostrar que efectivamente los ha vendido a vecinos de esa villa, vemos cómo el control del destino de estas armas es exhaustivo y observamos además como la calidad de dichas armas queda garantizada por un documento denominado “Certificación de examen”, que da fe sobre la idoneidad de los métodos de fabricación y la calidad final del producto. Vemos, por tanto que un audaz empresario como Isasi, se preocupaba ya en esa época, por un tema hoy tan actual en la comercialización, como puede ser la calidad.

Dando un paso más en sus relaciones con el monarca, tenemos igualmente noticias de que además de armas, también facilitó diversas herramientas para el ejército.

Puesto que en un contrato firmado en 1578 por Isasi, con el antes mencionado Francés de Álava, del Consejo de Guerra del Rey y Capitán General de Artillería; nuestro empresario se comprometía a enviar hasta Cádiz diversas mercancías, sobre todo herramientas para el ejército que debían ser transportadas en la “Santa Catalina”, barco, recuérdese, propiedad de Isasi. Está claro que el transporte es responsabilidad de nuestro mercader, aunque tampoco sería descabellado pensar que el proceso de comercialización finalizase con la intervención también en el cobro.

De la totalidad del pedido, he aquí una breve reseña de algunas de las herramientas enviadas:

- 8.000 sabinas o estacones
- 203 picos
- 203 picamartillos
- 360 azadones
- 20 palancas
- 5.904 palas con sus mangos (164 cestos, con cada 36 piezas)
- 24 cestos de mangos de azadas y azadones (100 mangos en cada cesto)
- 13 cestos más con mangos

³⁸⁶ AZPIAZU (1999), p. 111. / AHPO, Soraluze, L., 3693, s.f., año 1579.

Se incluyen también en el pedido, otros 640 cestos vacíos, precisándose que han de estar “liados con cordel de cáñamo”. Además de numerosas hachas, un yunque, herramientas “para servicio de herreros y herradores”, un par de barquines, tres toberas, etc.

Por un lado, viendo que quien suscribe el contrato, es un alto cargo militar de la Corona española y por otro, el enorme volumen del pedido, no cabe duda de que estos materiales iban destinados al ejército, del cual, Isasi era un importante proveedor.

El contrato especifica claramente³⁸⁷ que el transporte es responsabilidad de Isasi. No obstante, tampoco sería de extrañar que éste hubiera comprado previamente la totalidad de las mercancías enviadas y que incluso hubiera intervenido también en su producción, quizás no directamente, pero sí, organizando y financiando el proceso de los productores y artesanos encargados de ello, es decir, a través de lo que conocemos como *verlagssystem* y que como sabemos Isasi utilizaba frecuentemente.

Como en otros casos, para que la Corona accediese al pago de la deuda contraída, era preciso acreditar que la entrega se había realizado correctamente, circunstancia que en este caso se cumple, como podemos apreciar en una escritura de finiquito de 1578, en la que el corregidor de Cádiz, certifica haber recibido en plazo las mercancías acordadas, por lo que se procede al pago.

Venta de navíos: Como ya hemos señalado anteriormente, Isasi era ante todo un hombre de negocios, es decir, aprovechaba la más mínima oportunidad que observaba en cualquiera de los mercados que frecuentaba para realizar una operación que le reportase una rentabilidad. Es por lo tanto en este sentido, en el que debemos tratar de entender la dedicación de nuestro empresario a la compra-venta de embarcaciones, no como una actividad con un objetivo lucrativo en sí, sino más bien como el aprovechamiento de oportunidades de negocio que se le presentaban y de las que sabía obtener un buen margen adicional.

Así, tal y como se ha recogido anteriormente, Isasi intervenía en la construcción de sus propios barcos, normalmente a través de una fórmula similar al *verlagssystem*, es decir, anticipando el material necesario para construirlos o adelantando una suma de dinero que contribuyese a la financiación del proyecto. A pesar de ello, resulta difícil catalogar su actuación como constructor naval, pues raramente construía barcos para venderlos directamente, sino que su modo de proceder más habitual era construirlos para usarlos durante una o dos campañas de pesquería en Terranova, así como algún viaje a Sevilla, cargado de manufacturas de hierro en los que podía aprovechar la circunstancia de que la demanda de barcos capaces de cruzar el océano con ciertas garantías era tal

³⁸⁷ AHPO, Soraluze, L., 3699, f. 168 y ss.

que podía venderlos con un buen margen de beneficio tras haberlos usado algunos años y encargar la construcción de uno nuevo, repitiéndose nuevamente el ciclo.

Tampoco debemos extrañarnos de que fuese precisamente Sevilla el mayor y mejor mercado para la venta de embarcaciones, puesto que era el principal puerto de embarque hacia las Indias que en esos momentos se habían convertido en un importantísimo mercado en expansión y existía una increíble demanda de barcos capaces de atravesar el Atlántico con ciertas garantías para llevar las múltiples mercancías que se solicitaban al otro lado del océano y volver con los ricos recursos naturales americanos. De hecho, sabemos que no sólo eran los vascos quienes acudían a la capital hispalense a vender sus naves, sino que desde el Báltico y Holanda llegaban barcos nuevos, más pesados, de peor calidad, pero más baratos que se enviaban al nuevo continente sin ninguna intención de traerlos de vuelta, sino que acabarían su vida útil, prestando sus servicios en el mar de las Antillas o incluso serían desguazados nada más llegar, son los denominados *navíos al través*³⁸⁸.

Pero siguiendo con las actividades de Isasi, podríamos afirmar que aunque éste no tenía habitualmente una flota de embarcaciones dispuesta para su venta, dado el volumen que alcanzaban dichas operaciones y la relativa frecuencia con la que se realizaban, se puede decir que éstas representaban una parte importante dentro del conjunto de actividades que desarrollaba nuestro empresario, pues ese “modus operandi” que incluía la operación de venta, solamente en circunstancias que podían ser extremadamente ventajosas para volver a construir una nueva embarcación que lo sustituyese era intrínseco a su forma de entender su estrategia empresarial.

Dentro de su vertiente como vendedor de navíos, tenemos información de que hubo diferentes modalidades: a) Ventas de barcos; b) Ventas de barcos incluido el cargamento de hierro que transportaban; c) Compensación de deudas fiscales por venta de navíos; d) Intermediario en ventas de navíos.

a) *Ventas de barcos*: En este primer caso, podemos observar la venta de barcos, en dos ocasiones, a su socio Arriola. Es de notar que para ello, previamente Isasi compartía la propiedad de dichos navíos con su socio. Del primero de ellos, “La Concepción”, sabemos que participa en una expedición a Terranova³⁸⁹ en la primavera de 1577, capitaneada por Juan Ochoa de Arriola y también de que tres años más tarde, en 1580, la nao “Nuestra Señora de la Concepción” que también perteneció a nuestro empresario, fue fletada al debararra Joachin de Retén, para otra expedición ballenera³⁹⁰. Según se desprende de los documentos analizados, parece que éstos dos barcos

³⁸⁸ BRAUDEL (1984), vol. I, p.313.

³⁸⁹ BARKHAM (1996), p.367. /AHPO, Vergara, 2584, f.73.

³⁹⁰ AHPO, Azpeitia, 1899, f.50.

pertenecían por entero, en dichos momentos, a la familia Arriola, lo que supone que Isasi les tuvo que haber vendido su participación en algún momento, quizás a cambio de la armazón de alguno de esos buques o incluso de otro, o para obtener la liquidez suficiente para adquirir una nueva embarcación u otro tipo de inversión, circunstancias que no serían en absoluto de extrañar, habida cuenta de la estrategia de flexibilidad con la que operaba en sus negocios.

b) *Ventas de barcos incluido el cargamento de hierro que transportaban*: Respecto a este caso, la operación siguiendo este sistema tuvo lugar en el año 1570, en el que venden el barco cargado, es decir, el barco y las mercaderías que llevaba a bordo, en la misma operación de venta:

Sabemos que la construcción naval era uno de los sectores más activos en el País Vasco del S.XVI y no sólo por cantidad, sino que su calidad era muy apreciada entre navegantes y mercaderes, especialmente entre aquellos que atravesaban el Atlántico, para ir o para volver del recién descubierto continente en la que denominamos, Carrera de Indias. Al mismo tiempo, en las fraguas y herrerías guipuzcoanas, se fabricaban arados, herraduras, clavazón y todo tipo de instrumentos de hierro que eran increíblemente demandados, especialmente, en el emergente mercado americano. No tiene nada de extraño, por tanto, que en ciertas ocasiones se simultaneasen ambas actividades en una misma operación; vendiendo el lote completo, es decir, el barco más las mercancías de hierro que transportaba. Desde el punto de vista del comprador, la adquisición tenía toda la lógica, pues si pensaba comercializar los productos de hierro en las Indias, necesitaba un medio de transporte hasta ellas y si la intención era hacerlo habitualmente, qué mejor que comprar la nave y así poder aprovecharla para comerciar, también a la vuelta, con los preciados productos de ultramar. Además, se trataba de barcos ya probados en la mar, que quizás ya habían cruzado el Atlántico en varias ocasiones con motivo de las pesquerías de Terranova, con lo que ofrecían una gran garantía.

Tenemos noticia³⁹¹ de que el año 1570, nuestro protagonista Martín López de Isasi y su socio Juan Pérez de Arriola, que simultáneamente era mutrikuarra y debarra al mismo tiempo, por residir en Urazandi, eran los propietarios de la nao “La Concepción”. El barco, que estaba “cargado de fierro e otras mercaderías”, viaja hasta Sevilla, donde es vendido junto con la carga de hierro que transportaba, por el elevado precio de 4.100 ducados para que sin descargar la mercancía, se dirija a las Indias.

Como ya hemos señalado anteriormente, Isasi no poseía unas existencias de barcos destinados a su venta, sino que vendía aquellos que usaba en otras actividades, cuando la ocasión era propicia. Ello le obligaba lógicamente a reponer su flota, pues la necesitaba para poder ejercer sus actividades

³⁹¹ AHPO, Mutriku, L.2581, D 041r-042v.

habituales de transportista, de explotador de las pesquerías de ballenas, de comercializador de manufacturas de hierro, de empresario del sector de la alimentación, etc. Por lo tanto, podremos observarlo en la construcción de nuevas naves que sin duda, estarían destinadas a sustituir a otras que probablemente habría vendido en ventajosas condiciones. Así, al referirnos a la construcción naval hemos tenido la oportunidad de apreciar cómo recurría a reputados profesionales de la provincia de Bizkaia, en concreto a Joan de Arranotegui³⁹², para la construcción de un nuevo buque con un coste de construcción de trescientos cuarenta ducados, precio que como podemos observar es enormemente inferior a los 4.100 ducados cobrados por la venta del lote entero, barco más hierro, por lo que a pesar de que Isasi debía de hacerse cargo de suministrarle todo tipo de materiales necesarios para la fabricación del barco, parece claro que podía construir barcos por mucho menos dinero de lo que los vendería tras varios años de uso, obteniendo así un sustancial beneficio.

A pesar de lo llamativo de la combinación de negocios en la operación citada, sabemos que no era una fórmula totalmente novedosa, pues tenemos constancia³⁹³ de que un par de décadas antes, en concreto en el mes de Agosto de 1553, otro guipuzcoano llamado Nicolás Sánchez de Aramburu vendió una nave de su propiedad que se encontraba en el barrio de Triana en Sevilla y cuyo nombre era la “San Nicolás”, así como los artículos de hierro que había cargados en su interior a un tal Jerónimo de León que para financiar la operación recurrió a los Fugger a través de Raiser, su factor en la importante plaza de Sevilla en aquellos momentos.

De ello podemos inducir que las largas estancias de nuestro empresario en la capital del Guadalquivir, en continuo contacto con los grandes mercaderes europeos o sus representantes y observando cuál era el modo de proceder de éstos en la gestión de sus negocios, supuso para Isasi una auténtica escuela de negocios de la que fue un alumno aventajado y de la que aprendió un sinfín de modernas prácticas de gestión empresarial que como podemos comprobar, aplicó posteriormente en sus empresas.

c) *Compensación de deudas fiscales por venta de navíos*: Como consecuencia de la venta de un navío propiedad de la compañía de Isasi, se generaron unas deudas fiscales, algo que le generó algún problema con el fisco sevillano. Este es el caso una embarcación vendida cuya propiedad compartía con Pascual de Zubelzu.

En esta ocasión, se generó una auténtica combinación de negocios, pues según el documento analizado³⁹⁴, se trata de la conversión de un litigio por impago de impuestos derivado de la venta de

³⁹² AZPIAZU (1999), p.63. /AHPO, Mutriku, L. 2583.f.31.

³⁹³ KELLEMBENZ (2000), p. 448.

³⁹⁴ AZPIAZU (1999), p. 82. / AHPO, Elgoibar, L. 1226, ff. 192 y ss.

un barco, en una operación de venta de productos de hierro rentable, lo que nos da muestra de la estrategia de flexibilidad y del buen hacer empresarial de Isasi.

Como podemos apreciar; el fraude fiscal, el tratar de zafarse del pago de impuestos, no es exclusivo de la actualidad, sino que ya en esta época marcada por el comercio a larga distancia, por las grandes inversiones, en definitiva, por el surgimiento del capitalismo, la tentación de eludir las obligaciones fiscales era un hecho. Sabemos que en 1581, Andrés de Arrizabalaga, socio de la compañía de Isasi, vende en Sevilla la nao “Nuestra Señora de la Concepción”, cuya propiedad compartía nuestro mercader con un vecino de Deba, Pascual de Zubelzu. No debemos de confundirla con “La Concepción” cuya propiedad compartía con Arriola, pues ésta fue vendida en 1570, como anteriormente hemos señalado. Toda compraventa de la época estaba gravada por “la alcabala de la dicha ciudad de Sevilla de las naos”, pero ni Arrizabalaga, ni ningún otro socio, hace efectivo el pago de este impuesto, por lo que cuatro años más tarde, en 1585, cuando la Corona lo exige, la compañía alega estar exenta de dicho impuesto por “merced hecha por Su Majestad”. No obstante, el juicio se produce y falla en contra de la compañía, representada en este caso por Arrizabalaga, condenándoles al pago de 215.736 maravedís en concepto de alcabalas. Éstos vuelven a recurrir alegando que tan sólo les pertenecía la mitad del barco, por lo que la cantidad que les correspondía pagar, era también la mitad de la sanción impuesta, es decir, 107.868 maravedís. Pero lo más sorprendente del caso es que no pagan en metálico, sino a través de un nuevo pedido de manufacturas de hierro:

“en herraje terciado de peso de doce o trece o catorce libras la docena, en esta manera: dos barricas del dicho herraje de las acostumbradas en fin de este mes de agosto, e otras dos barricas en fin del mes de octubre primero que venía, y de este presente año, y el resto para fin del mes de diciembre”.

Especificándose que el coste de cada docena era de 4 reales y 21 maravedís, con lo que nuevamente ratificamos el fino olfato de nuestro protagonista para las operaciones de empresa, pues su compañía vuelve a hacer negocio, de lo que en principio era un simple impuesto a pagar, convirtiendo el inconveniente en oportunidad de lucro.

d) *Intermediario en ventas de navíos*: Mas si en los casos anteriores, Isasi participó en la venta de barcos propios o compartidos, también se encargaba de la comercialización de los de otros paisanos que dado su gran conocimiento e influencia en el mercado andaluz, le encargaban que intermediara en su venta. Así sabemos³⁹⁵ de una operación, correspondiente al año 1561, de un barco, propiedad de Jacobe de Ibaseta, un vecino de Mutriku que dado que Isasi se encontraba en

³⁹⁵ AHPO, Mutriku, L.2582, f. 24, 1564.

Sevilla, le encargó que llevara a cabo la operación de venta y se responsabilizara de su cobro. Sabemos que la nave, cuyo nombre era “La magdalena” fue vendida finalmente por la cantidad de 2.700 ducados y que nuestro empresario se hizo cargo tanto de los trámites de transmisión de propiedad, como de la recepción de su valor y su entrega al propietario que era un importante constructor naval con el que Isasi colaboraba asiduamente.

Muchos años más tarde, casi treinta, pues estamos hablando del año 1590, cuando Isasi era ya una persona de avanzada edad, observamos que vuelve a intervenir en la venta de un barco, propiedad de unos paisanos suyos. No sabemos exactamente si lo hizo como intermediario financiero o simplemente como solidaridad ante la familia de un compañero fallecido, pues un vecino de Deba, Juan Pérez de Alos, perteneciente a una noble familia de dicha villa, y su socio, Hernando de Muñoz, habían vendido en Sevilla un barco de su propiedad. Lo que sucedió fue que al poco tiempo, Juan Pérez de Alos murió sin haber cobrado todavía su parte del barco vendido, por lo que su viuda, María San Juan de Mendía, encomendó a Isasi que se encargara del cobro al comprador de la nave, de la parte que les correspondía. Éste era un residente en Sevilla, llamado Felipe de Andino, aunque finalmente el dinero derivado de la operación fue a parar a manos de María Alos de Amilibia, hija de Juan Pérez y heredera legítima suya³⁹⁶.

8.3 MODERNOS MÉTODOS DE GESTIÓN

Como ya hemos señalado en más de una ocasión, el objetivo primordial de esta tesis consiste en la demostración de que Martín López de Isasi fue un empresario moderno vasco en un sentido Chandleriano, es decir, produjo a gran escala y comercializó también a gran escala. Pero además de esto, dentro de este concepto de empresario, hay que añadir una característica fundamental: Los sistemas modernos e innovadores de gestión que aplica, tanto más meritorios, habida cuenta de la época en la que desarrolló sus actividades. Quizás este aspecto sea uno de los más interesantes sobre la figura de Isasi que más allá de las actividades económicas de los balleneros vascos del S.XVI en Terranova, las amplió a nuevos sectores y espacios.

En un primer análisis de la actividad ballenera en aguas del atlántico norte americano, pudimos observar cómo la remuneración de algunos marineros que habían realizado una campaña era en especie³⁹⁷, es decir, en barricas de grasa de ballena. Los estudios realizados hasta entonces, contaban

³⁹⁶ AZPIAZU (1999), p. 81. / AHPO, Deba, L.1908, ff. 112-112v, año 1590.

³⁹⁷ BRAUDEL (1984), vol. II, pp. 31 y 276: Es preciso recordar que desde varios siglos antes, ya en el S.XIII, existía el trabajo asalariado en Europa y respecto al siglo que nos ocupa, señalar que el número de trabajadores asalariados en el sector de la minería especialmente era importantísimo, 12.000 obreros profesionales en las minas de Schwaz y de

cómo a algunos de estos marineros, tras haber sido sorprendidos robando algunas barricas, les cortaron las manos como castigo³⁹⁸. Esto nos llevó a plantearnos que aquellos hombres apenas conocían el uso del dinero y que sus actividades económicas funcionaban con sistemas cercanos al trueque.

Según fuimos profundizando en el tema, nos dimos cuenta de que la realidad no era tal, sino que normalmente la tripulación tenía un sueldo en dinero estipulado en su contrato de embarque, además de lo que hoy denominaríamos primas de productividad que habitualmente eran satisfechas en especie, condición que los propios marineros preferían, pues el valor de estas barricas de “saín” en el mercado era elevadísimo.

Pero además, pudimos comprobar que tras esas odiseas en el mar, en las que podríamos enmarcar las pesquerías de ballenas, había auténticas organizaciones empresariales de las que sin duda, la que más nos llamó la atención fue la de Martín López de Isasi. Precisamente las actividades balleneras, a pesar de su enorme e indiscutible importancia, no eran sino uno más de los múltiples negocios que nuestro empresario llevaba a cabo y quizás no el más importante. Además utilizaba sofisticados métodos de gestión; recurría a la intervención de notarios, jueces, cartas de pago, fianzas, avales, poderes notariales, factores o representantes, contratos mercantiles, certificados de calidad, combinaciones de negocios, operaba con activos financieros, cuidaba los recursos humanos, utilizaba una cuidada estrategia, formaba compañías u otro tipo de asociaciones y trabajaba habitualmente dentro de unos esquemas empresariales en los que predominaban conceptos correspondientes a la esencia del capitalismo que ahora, la teoría de la gestión empresarial ha actualizado; como pueden ser la flexibilidad, la mentalidad de marketing, los costes de subactividad o los márgenes de contribución.

Las empresas en las que participó Martín López de Isasi, utilizaron modernos métodos de gestión: desde cartas de pago, contratos notariales, seguros, servicios de agentes, administradores, instrumentos financieros, etc.

Falkenstein en el Tirolo en 1550, por lo que parece totalmente lógico que éste fuera también el sistema adoptado en las pesquerías de ballenas.

³⁹⁸ BRAUDEL (1984), vol. II, pp. 226 y 450 : Respecto a la manera de hacer justicia de la época, he podido constatar informándome a través de diversos autores de que el recurso a la violencia en dicho siglo era generalizado, por lo que no resultan nada extraños estos durísimos sucesos. Así, encontramos ejemplos de la brutalidad empleada en una época en la que la vida humana no valía absolutamente nada; como muestra, la pregunta de Carlos V acerca de si los muertos en el sitio de Metz eran caballeros o gente de bien. Al respondersele que eran simples soldados, resta importancia a su muerte comparándola con las de las orugas o saltamontes que se comen los brotes del campo. O el caso de un siciliano que en 1586, en vísperas de su boda, robó un abrigo caro a una distinguida dama y a las dos horas del suceso, ya había sido ahorcado. O todavía un siglo más tarde cuando al finalizar la guerra de los treinta años, se pide que a los siervos que han huido se les corte la nariz o las orejas o se les marque la frente con un hierro candente.

Antes que nada, deberíamos afirmar que los documentos notariales suponen para nosotros una de las principales fuentes de información acerca del devenir de los negocios de Martín López de Isasi. Así, al tratar de indagar en los negocios de Isasi, podemos ver cómo ante ciertas circunstancias, es frecuente observar la presencia de notarios. No es que este modo de actuación resultase habitual, sino más bien todo lo contrario, pues cuando la relación de negocios se desarrollaba con total normalidad, como ocurría en la inmensa mayoría de ocasiones, tanto jueces como notarios brillaban por su ausencia. Era tan sólo en situaciones problemáticas cuando se solicitaba la intervención de éstos, circunstancia que como investigadores nos favorece pues de otra manera no hubiera quedado constancia de hechos acaecidos que ahora son de nuestro interés.

Como en la actualidad, también en la época que nos ocupa, el mundo de los negocios mostraba dos caras; la de las grandes oportunidades de hacer fortuna y dinero y también la contraria, es decir, el fracaso, la ruina, los impagos, etc. Teniendo en cuenta que estamos hablando de los inicios del capitalismo de la era Moderna, es fácil hacerse a la idea de que muchos de quienes, ante unas halagüeñas perspectivas económicas, se iniciaban en el mundo de los grandes negocios, no tenían claro el funcionamiento de éstos, de las obligaciones que suponían y obsesionados con el brillo de los beneficios que otros mercaderes conseguían, acababan arruinándose. Algunos de ellos, habiendo logrado un capital prestado, partían hacia las Indias con intención de no regresar jamás y en consiguiente, de no devolver su deuda. Es especialmente en estos casos donde se detecta la presencia de notarios y jueces, pues en la mayoría de circunstancias, cuando el negocio se desarrolla con total normalidad, lo habitual es que no quede ni rastro de las transacciones habidas y por lo tanto, no tengamos apenas información de lo realmente sucedido.

En este sentido deberíamos de señalar también cómo otros empresarios destacados, como es el caso de los Fugger, también debían recurrir a los servicios notariales³⁹⁹ de las zonas geográficas en las que operaban, especialmente a los de Alonso de Cazalla en Sevilla, para hacer constar las particularidades de ciertos negocios que se extendían por toda Europa y las Indias y que a su vez, comprendían diversas actividades que eran atendidas por un elevado número de factores o encargados, con lo que se hacía imprescindible la intervención de un notario que reflejase por escrito las características y condiciones de cada operación, para que de esta manera, a pesar de que se diese un cambio en la persona encargada de la misma, se pudiera continuar adecuadamente con ella. En el caso de las empresas Fugger, esta necesidad se hacía más acuciante, pues la sede central en Augsburgo emitía unos poderes, redactados en latín que debían de ser traducidos al castellano para

³⁹⁹ KELLEMBENZ (2000), p.468, 530 y 531.

las factorías españolas y la función del notario en estas circunstancias se hacía imprescindible, pues daba fe de una correcta interpretación de la traducción de dichos documentos.

Sin duda, el entramado empresarial de Isasi era más simple y además no necesitaba de traductores, no obstante, hubiera sido prácticamente imposible desarrollar su trabajo sin recurrir a los documentos notariales, donde encontramos información de algunas de sus actividades económicas, aunque sea sólo de aquellas que por sus circunstancias, hicieron imprescindible la intervención de un notario o escribano. A través de estos diferentes documentos podemos incluso extrapolar el mundo de las actividades, operaciones, negocios, mercados y demás detalles de las empresas de Isasi, a falta de una contabilidad que nos permitiera su análisis directo.

En el próximo apartado dedicado a diferentes poderes notariales otorgados, podremos observar numerosos casos de intervención de estos profesionales, a los que habría que añadir las innumerables referencias a escribanos realizadas a lo largo de este trabajo.

En efecto, a través de los datos extraídos de numerosas escrituras en las que Isasi interviene directa o indirectamente, se puede colegir la estructura de la gestión que desarrolla nuestro empresario en temas como sistemas de pago (cartas de pago), fianzas, avales, seguros, factores y administradores en distintos lugares, así como los varios poderes otorgados por Isasi para el propio desarrollo de su empresa, como también, los que él mismo recibía para actuar en nombre de otros. Todo ello da una idea del marco tan extenso en el que actuaba el empresario vasco y el amplio abanico de sus negocios.

8.3.1 La actuación de Isasi en el campo financiero: de inversor por cuenta ajena a arrendatario de impuestos

8.3.1.1 Instrumentos Financieros

Entre las múltiples actividades que desarrollaba Martín López de Isasi destacan también aquellas de carácter financiero, pues tenemos conocimiento de que compraba y vendía para sí mismo, instrumentos financieros empleados en la época y de que en otras ocasiones, intervenía como intermediario en la gestión de compra-venta de este tipo de instrumentos para terceras personas.

Aunque en un primer instante pueda parecer sorprendente, entre los modernos medios de gestión utilizados por Martín López de Isasi, ocupan un destacado lugar diferentes instrumentos financieros que eran de uso común en aquella época. Habida cuenta de que estamos hablando del período en el que el incipiente capitalismo que se había desarrollado en los siglos anteriores en las más importantes ciudades del norte de Italia, estaba extendiéndose notoriamente por todo el occidente

europeo, resulta lógico pensar que este fenómeno también trajese consigo el desarrollo de nuevos instrumentos financieros, así como la difusión y generalización de otros ya existentes desde hacía tiempo, pero que alcanzaron una importancia determinante durante el siglo XVI. Entre éstos, además de otros instrumentos también utilizados, merece la pena citar sin duda, quizás al más representativo de todos ellos; la letra de cambio.

Curiosamente, no hemos encontrado rastro alguno de que Isasi utilizase este tipo de instrumentos para financiar sus actividades, probablemente porque tenía una elevada capacidad económica y financiera que le permitía llevar a cabo sus actividades empresariales con sus propios recursos, sin recurrir a la financiación ajena. Sin embargo, parece que los utilizaba como medios donde invertir sus ganancias y sobre todo, hemos encontrado varios documentos que prueban que intervenía frecuentemente en la intermediación de terceros, para comprar o vender estos tipos de instrumentos, dado el conocimiento que tenía acerca de ellos, del mercado sevillano y de los agentes que participaban en este tipo de operaciones. Del mismo modo creemos interesante resaltar la enorme confianza que sus amigos inversores tenían en él, para confiarle sus ahorros y que los invirtiera de la manera que él estimase más conveniente.

Un ejemplo más de Isasi, como intermediario financiero, lo encontramos en un documento⁴⁰⁰ en el que le confían invertir una cantidad, con el objeto de obtener una renta. Es el caso del guipuzcoano Balzola, que le confía 27.000 ducados para que Isasi lo colocara adecuadamente. El empresario Isasi lo resolvió con su habitual profesionalidad, consiguiendo que aquel capital produjera a Balzola, 1500 ducados anuales, aunque no se especifica el tipo de instrumento financiero en el que invierte.

La negociación de juros, tan habitual en la sociedad española del siglo XVI, fue otro de los campos en los que intervino nuestro protagonista.

Sabido es que un juro no es más que un instrumento financiero que tuvo una especial aceptación en la sociedad española del S.XVI, ya que fue el medio más utilizado por Carlos V para obtener de los banqueros dinero a crédito de una manera rápida. Se trata de una especie de título de renta fija, en virtud del cual, quien expide dicho título recibe una cantidad de dinero que deberá reembolsar en varios plazos, normalmente en varios años. Las cantidades que se van devolviendo incluyen habitualmente una parte de principal y otra de intereses implícitos. Así, por ejemplo, quien recibe 10.000 ducados; jura, de ahí la denominación, que devolverá al prestamista 1.000 ducados anuales durante 20 años. Como observamos, en ésta hipotética operación se devengarían 10.000 ducados en concepto de intereses en 20 años, lo que equivaldría a una tasa anual promedio de interés del 5%. Además, los juros eran perfectamente vendibles o comprables en el mercado, es decir que la deuda

⁴⁰⁰ AZPIAZU (1999), pp. 164 y 165. / Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

contraída podía ser endosada a un tercero que adquiriese el juro, por lo que se convertían en valores financieros totalmente negociables, teniendo siempre la corona el derecho de recompra asegurado⁴⁰¹.

Además de su principal función de poder pagar las deudas contraídas en los asientos realizados por Carlos V y de ser la fórmula preferida por los banqueros, pues les permitía poder recuperar, si así lo decidían, rápidamente su dinero pues existían varias formas simultáneas de reembolso, como el arrendamiento de las rentas de los maestrazgos o los ingresos extraordinarios de la cruzada y los servicios, también cumplieron un importantísimo papel en la puesta en circulación del capital privado⁴⁰² español. Ello fue debido a que los Fugger adquirieron juros y arrendaron las rentas de los maestrazgos desde 1538 a 1542 y nuevamente de 1547 a 1550, aunque Jacob Fugger⁴⁰³ también lo había hecho entre 1525 y 1527, colocando nuevamente dichos títulos entre particulares, funcionarios o instituciones eclesiásticas para los que representaban unos fondos de inversión de máxima claridad, pues habitualmente residían en la misma zona donde se pagaban las rentas.

Como empresario de la época y con capacidad económica, Isasi también invirtió en juros. En algunos casos adquirió para sí mismo; en otros, ejerció de intermediario para amigos que confiaban en él y no estaban familiarizados con este tipo de transacciones de compra-venta de títulos.

Algunos ejemplos obtenidos de los archivos notariales, corroboran ampliamente este tipo de operaciones. Así, en el testamento de doña Ana de Unzueta⁴⁰⁴, al que tenemos acceso por cumplimentarse una copia ante un notario de Placencia de las Armas, observamos que tanto ella como su esposo, Pedro de Ibarra, residían en Milán, donde él desempeñaba un importantísimo cargo institucional y podemos ver detalles que indican la colaboración de Isasi en los temas financieros de esta familia. En concreto, de la intermediación de Isasi en la adquisición por parte de dicha pareja de un juro que les rentaría 700 ducados anuales, según extraemos de una cláusula expresada en dicho testamento:

“por cuanto Pedro de Ibarra mi señor se halla haber adquirido durante matrimonio dineros con que se han comprado setecientos ducados de renta al año de juro al quitar por manos del señor Martín de Isasi, alias de Cutuneguieta, con nuestros propios dineros”.

Estas operaciones no fueron las únicas, pues sabemos que a consecuencia del fallecimiento de su hermana Isabel, Ana de Unzueta cobró como herencia 900 ducados, a los que añadió otros 300 de su patrimonio, enviando a Sevilla 1.200 ducados para que Isasi los invirtiese en la compra de un juro, ya que señala que:

⁴⁰¹ KELLEMBENZ (2000), p.192.

⁴⁰² KELLEMBENZ (2000), p. 211.

⁴⁰³ KELLEMBENZ (2000), p.333.

⁴⁰⁴ AHPO, Soraluze, L. 3726, s.f.

“y envié al señor Martín López de Isasi alias de Cutuneguieta mil docientos ducados para emplearlos en juros, y los compró en su cabeza como me tiene avisado”.

A mayor abundamiento, vuelve a enviar a Isasi la misma cantidad de dinero, es decir, 1.200 ducados para que adquiriera un juro que le rente 100 ducados anuales. La frase entresacada de dicho documento⁴⁰⁵:

“y el dicho Martín López me avisó que los había puesto en renta en su cabeza y son míos”, nos da idea de la terrible confianza que tenía la pareja residente en Milán, no sólo en el buen quehacer financiero de Martín López de Isasi, pues se fían de la inversión que este escoja para ellos, sino en su integridad como persona, ya que aunque la operación la realice nuestro mercader en nombre propio, la pareja no pone en duda, en ningún instante, que la propiedad del valor financiero adquirido no vaya a ser suya.

Aun a falta de libros que reflejen la contabilidad de las compañías de Isasi, hemos encontrado en diversos archivos, documentos de índole financiera que pueden ayudarnos a hacernos una mejor idea de las operaciones mercantiles protagonizadas por nuestro empresario. Entre estos, destacan las cartas de pago, es decir, justificantes exigidos por quienes realizaron ciertos desembolsos, como prueba de haberlos efectuado. El empleo de estos documentos administrativos entre otros, denota sin duda, una cierta sofisticación para aquellos tiempos en las maneras de reflejar los hechos empresariales.

Como muestra de ello, cabe destacar un documento localizado en los archivos de Bergara y al que ya nos hemos referido anteriormente al hablar del mercado de las Indias, informa de la redacción a principios de 1578, en la casa-torre de Isasi en Éibar, de una carta de pago referente a un envío de mercaderías a las Indias, a nombre de Francisco de Hurtado y valorado en 126.413 maravedís que Isasi había realizado en 1575.

De manera análoga, hemos podido comprobar cómo la utilización de medios administrativos desarrollados, como las recién citadas cartas de pago, no era exclusiva en el País Vasco de nuestro empresario, Martín López de Isasi, sino que también otros mercaderes que se dedicaban a similares actividades, así mismo, también las empleaban. En este sentido, hemos encontrado constancia⁴⁰⁶ del empleo de este instrumento, como justificante del pago de una deuda que un vecino de Zumaia, llamado Juanes de Aramburu, tenía en 1566 con otro mercader de Mutriku, de nombre Pedro de la Plaza, por haberle entregado en nombre de éste, cien quintales de fierro platina. Vemos por lo tanto, cómo ante situaciones similares, el colectivo de empresarios vascos que trabajaba este tipo de actividades, también tendía a la utilización de sofisticados justificantes de pago.

⁴⁰⁵ AZPIAZU (1999), pp. 151-153. / Archivo Municipal de Bergara, escribanías de Eibar, s.c.

⁴⁰⁶ AHPO, 1/ 2580, fol. 2 rº.

8.3.1.2 Arrendamiento de Tributos

Una de las formas de poder pagar las altas deudas que había contraído la Corona española era cediendo el derecho a la recaudación de diversos impuestos a mercaderes dispuestos a desembolsar una cantidad fija⁴⁰⁷ que iría a parar al estado, a cambio del arrendamiento de dichos derechos que además, también podían ser traspasados a terceras personas, como cualquier valor financiero que al fin y al cabo, en realidad es lo que eran.

En este sentido, vemos de nuevo a Isasi ejerciendo de intermediario financiero de algunos personajes prominentes⁴⁰⁸, como por ejemplo, el gobernador y capitán general de Nueva Vizcaya, Diego de Ibarra, quien como consecuencia de haber invertido la cifra de 41.000 ducados, tenía a su disposición un tributo redimible valorado en más de un millón de maravedís. Esta fórmula financiera que analizada bajo una perspectiva actual, resulta sorprendente, era de uso muy común en la época, ya que ante el terrible endeudamiento de la Corona española y la consecuente dificultad a la hora de devolver las cuotas de principal más intereses correspondientes, se optaba frecuentemente por satisfacer el derecho de cobro de los prestamistas a través de la concesión de un nuevo derecho, ésta vez sobre la recaudación de tributos de alguna localidad, territorio u orden. Nuevamente podemos observar cómo la confianza depositada por ese ilustre personaje en Isasi, para una operación tan delicada y de tamaño volumen era enorme.

El hecho de que personas que ocupaban altos cargos en la administración de la Corona, así como sus familiares, escogiesen a nuestro empresario como experto intermediario en sus inversiones financieras, nos induce a pensar que si tanta gente y de tan renombrada posición confiaba en el buen hacer de Isasi en lo que a este tipo de asuntos se refiere, sin duda se debe a que conocía profundamente los entramados de esta clase de operaciones, por lo que es más que probable que él mismo también poseyese activos financieros como los mencionados, así como otros que tendremos la oportunidad de tratar en los siguientes apartados.

Otra oportunidad que aprovechó bien Isasi, fue “comprando” algunos tributos de Gipuzkoa. Tal como se ha indicado, en un contexto económico en el que el galopante endeudamiento de la Corona que había pedido prestadas elevadas cantidades de dinero, hacía que para que ésta pudiera devolver las sumas recibidas, se ofreciera a los prestamistas entre otras opciones, la posibilidad de tener derechos sobre la recaudación de impuestos y que estos derechos, a su vez, como activos financieros

⁴⁰⁷ KELLEMBENZ (2000), p.41.

⁴⁰⁸ AZPIAZU (1999), pp. 164. / Archivo Municipal de Bergara, escribanías de Eibar, año 1581.

que eran, se podían comprar y vender en el mercado, es obvio que un gran mercader, como lo era Isasi, dispusiese también de este tipo de prerrogativas. En concreto, sabemos que poseía este tipo de activos financieros que se materializaban en derechos sobre las rentas en trigo de determinadas poblaciones de Gipuzkoa⁴⁰⁹, como Mutriku, Oikina, Zestoa, Zarautz o Zumaia, por lo que de nuevo estaríamos ante un caso de conversión de activos no corrientes, puesto que como la mayoría de este tipo de activos financieros, el derecho era de carácter plurianual; en activos corrientes, como pueden ser las existencias de trigo o su valor equivalente en dinero. En concreto, tenemos noticia de sus derechos sobre las alcabalas de Zumaia, donde como en otros sitios, el pago de este derecho sobre el



BRAUDEL (1984) Vol. I, p. 381.

Ilustración 22 - Perceptores de Impuestos

trigo se efectuaba en dinero, por lo que las oscilaciones del precio de este cereal generaban una distorsión en el pago de impuestos. Así, sabemos que la crisis que se padeció a fines de siglo supuso una reducción de las transacciones económicas, lo que a su vez, hizo disminuir la recaudación por impuestos. Es decir, que los habitantes de Zumaia, al haber una menor actividad económica, deberían pagar una menor cantidad de trigo, pero como la cantidad a pagar en dinero ya estaba previamente estipulada, ya que la Corona Española cedía el derecho a la recaudación de diversos impuestos a los mercaderes dispuestos a desembolsar una cantidad fija⁴¹⁰ que iría a parar al estado, a cambio del

⁴⁰⁹ AZPIAZU (1999), p. 40 / Archivo Municipal de Bergara, Escr. Eibar, s.c.

⁴¹⁰ KELLEMBENZ (2000), p.41.

arrendamiento de dichos derechos, resulta lógico que el estado también admitiera que dicha recaudación se materializase en una aportación fija que no tenía por qué tener una relación totalmente directa con el derecho de recaudación. Lo que suponía que en realidad, los contribuyentes salían perdiendo, pues les obligaba a pagar una suma de dinero superior a lo que en principio les correspondería por ley. Esta es la razón por la que para los contribuyentes, resultaba imprescindible conocer cuál era el precio real del trigo, para saber cuál era en realidad, la cantidad adeudada a Isasi, como propuso el procurador que representaba a Zumaia en 1588. Ante esto, comienza un proceso para determinar los precios reales de dicho cereal en Gipuzkoa y donde numerosos testigos son llamados a declarar la verdad “so pena que sus ánimas fuesen condenadas a las penas de los infiernos”, como se indica en el documento⁴¹¹.

Parece ser que el mercado de referencia para los intereses de Isasi, en cuanto a trigo se refiere en Gipuzkoa, era el de Bergara, puesto que los otros dos municipios del interior que contaban con el privilegio de tener un mercado franco de trigo; Segura y Tolosa⁴¹², quedaban alejados de las villas sobre cuyas alcabalas tenía derechos nuestro mercader. Bergara era por tanto, el mejor sitio para observar las oscilaciones de precios que sufría este cereal, así, los testimonios recogidos en Azpeitia, destacan sobre todo la calidad del trigo “de Bergara, trigo de lo bueno escogido de Alava”. Dependiendo de la calidad, el precio de cada fanega podía oscilar entre los quince reales y cuarto y los quince reales y medio.

Según describe un documento referente a Zumaia⁴¹³, un año más tarde la situación se mantiene, pues nos habla de:

“la paga del situado de las alcabalas que Martín López de Isasi, vecino de la villa de Heibar, tiene en las de esta villa por privilegio real de doce cargas de trigo en grano”.

Lo que supone que esta villa adeudaba a Isasi unos 1.700 kilos de trigo, ya que una carga de trigo podía equivaler a unos 140 kilos aproximadamente.

Al siguiente año, ya en 1590, la situación se radicaliza pues el concejo de Zumaia opina que las cantidades de trigo exigidas como alcabalas son exageradas, por lo que dudando de la legitimidad de esta exigencia, inicia un pleito⁴¹⁴ para lo que un escribano de esta villa, Belauzaran, se desplaza a:

“la casa y torre de Isasi, extramuros de la villa de Heibar”.

Isasi tiene claro desde el principio que le corresponde el cobro de los derechos que ostenta sobre las alcabalas de dicha villa:

⁴¹¹ AHPO, Zumaia, L., 3316, f.f. 187-187v.

⁴¹² AZPIAZU (1990), pp. 36-59.

⁴¹³ AZPIAZU (1999), pp.42-44. / AHPO, Zumaia, L., 3317, f. 199, año 1589.

⁴¹⁴ AZPIAZU (1999), pp.42-44. / AHPO, Zumaia, L., 3318, f.f. 120-120 v.

“sobre las alcavalas de ella situadas en cada un año doze cargas de trigo en grano que hacen treinta y ocho fanegas y cinco celemines para que le sean pagados el día de Nuestra Señora de Agosto”, cuyo pago sería no en grano, sino en dinero. Por otro lado, la representación de la villa de Zumaia opinaba que:

“en ella no se cogía ni había tanta cantidad de trigo para hazer la dicha paga en grano”.

Finalmente, la demanda se resuelve a favor de los intereses de Isasi, resolviendo que el pago de la deuda sea en dinero y que por tanto, la citada villa le debía el importe de las cantidades de trigo correspondientes a doce años, lo que suponía la tremenda suma de 221.999 maravedís. El concejo de la villa vuelve a insistir en numerosas ocasiones en que el impuesto debe de ser proporcional al trigo existente en el municipio, pero la ley ampara el cobro en dinero, como era la tradición, por lo que sabemos que finalmente:

“la dicha villa había depositado ante el corregidor de esta Provincia en diversos depositarios los maravedís del encabezamiento de sus alcabalas”.

Vemos cómo Isasi defiende a ultranza sus intereses en cuanto a la materialización se refiere de los derechos otorgados por los instrumentos financieros adquiridos, puesto que en caso contrario supondría una pérdida del dinero ahí invertido y del margen de contribución⁴¹⁵ obtenido a través de dicha actividad financiera que junto al proveniente de los negocios con productos de la tierra, la grasa de ballena, las manufacturas de hierro, el transporte u otras diversas actividades a las que nuestro empresario se dedicaba, posibilitaban cubrir los elevados costes de una estructura empresarial de tan gran dimensión, en la que existían barcos, sedes comerciales, cortijos, terrenos, etc., lo que difícilmente sería factible en el caso de que sus negocios se circunscribiesen a una sola actividad.

Nuevamente tenemos a Isasi ejerciendo de intermediario financiero, tratando de invertir en Sevilla, lo más rentablemente posible, los ahorros de sus paisanos vascos⁴¹⁶. Al igual que en el punto anterior, también esta vez, la inversión realizada otorgará un derecho sobre los tributos recaudados, en este caso, sobre las alcabalas y Almojarifazgo de Sevilla, pues sabemos⁴¹⁷ que:

“en 1543, Carlos V fixó los derechos de Indias a los de almojarifazgo y aduanas que se pagaban en los Puertos de España”.

Veamos un par de casos en los que interviene; bien para facilitar al inversor, los trámites necesarios para realizar la inversión o bien en el segundo de los casos, para ayudarle en el cobro de las rentas derivadas de la misma.

⁴¹⁵ DE BODT (1969), p.108.

⁴¹⁶ En este caso, no tenemos constancia de que Isasi invirtiera su propio caudal, sóloamente lo hace con el dinero de terceros.

⁴¹⁷ CAMPOMANES (1988), p. 343.

En este sentido, sabemos que un vecino de Bergara, el señor del palacio de Gabiria⁴¹⁸, encarga a Isasi que invierta mil ducados en rentas de alcabalas o del Almojarifazgo de Sevilla.

Pero la intermediación financiera de nuestro personaje no se limitaba al momento de realizar la inversión, puesto que también conocemos de algunos individuos que habiendo invertido en las alcabalas del Almojarifazgo de Sevilla, solicita la colaboración de Isasi para poder cobrar las rentas que le corresponden por ello. Tal es el caso de una viuda bergaresa llamada Magdalena de Eguino Mallea de la que encontramos noticia⁴¹⁹.

8.3.1.3 Seguros

Quizás deberíamos de haber incluido las decisiones de Martín López de Isasi acerca de si debía o no asegurar un viaje, una mercancía o un barco al hablar de su estrategia empresarial, pues dicho tipo de decisión podría enmarcarse, sin problema alguno, dentro de tal apartado. Sin embargo, en función de los datos que hemos podido analizar, hemos podido constatar que aseguraba frecuentemente sus activos a través del Consulado de Burgos, pero ello no nos permite afirmar que lo hiciese respondiendo a una estrategia predeterminada, bien fuese de aseguramiento automático de todas sus operaciones o de sólo algunas de ellas, en función de su volumen económico, del riesgo percibido o de cualquier otro parámetro. En consecuencia, es posible que los documentos encontrados sean los resquicios de una aseguración masiva de sus operaciones o por el contrario, correspondan a situaciones concretas y de excepcional riesgo que determinó asegurar. De hecho, sabemos que otro grandísimo empresario como Anton Fugger optaba por no asegurarse⁴²⁰ en la mayoría de las ocasiones, tratando de rentabilizar el riesgo asumido, como así corrobora el hecho de que en las cuentas de su enorme empresa entre 1548 y 1552, sólo haya registrada una póliza de seguro, esa era su estrategia. Por lo que aun siendo posible que en el caso de Isasi también hubiera un planteamiento estratégico, nos ha parecido más oportuno contemplar el aseguramiento de sus bienes, como parte de los modernos métodos de gestión por él utilizados.

Isasi, tal como lo hemos descrito, era en principio transportista y su trabajo se realizaba principalmente por vía marítima, con los consiguientes riesgos de naufragio, ataques de corsarios o piratas o de que una inesperada prolongación de la duración del viaje hiciera que la mercancía, si ésta era perecedera, se estropease. En este entorno, ante el grave perjuicio económico que podían provocar las circunstancias descritas, lo razonable era asegurar, tanto la mercancía como la propia

⁴¹⁸ AHPO, Bergara, L. 87, f.63, año 1572.

⁴¹⁹ AZPIAZU (1999), p. 161. / AHPO, Bergara, L. 113, f.440, año 1573.

⁴²⁰ KELLEMBENZ (2000), p. 481. / FA(Fugger Archiv) 2.1.23d, I-III, p.71. Carta 19, 25, 54, 116, 248, 264.

nave, tendencia que a partir de los años setenta y dado el ambiente bélico o prebélico, se generalizó. Además, la proximidad a Burgos, cuyo Consulado era un referente en cuanto a Pólizas de Seguro se refiere, influyó positivamente en la normalización de esta práctica que ya en las últimas décadas se realizaba desde Bilbao o Donostia.

Conocemos un caso de aseguramiento de mercancías de un pequeño mercader que esperaba encontrar una nave que viajase hasta Sevilla para poder cargar las mercancías que llevaba para vender y además viajar junto a ellas. Se trata de Domingo de Eguía, un maestro del que tenemos constancia de que cargó mercaderías por valor de quinientos cincuenta ducados y viajó con ellas hasta Sevilla en una nao, llamada “La Trinidad”, que era propiedad de Isasi y su socio, Pérez de Arriola. Es preciso señalar que como indica el documento⁴²¹, las mercancías habían sido aseguradas mediante dos pólizas, pero no así la vida del mercader, aunque en caso de naufragio, ambos hubieran tenido el mismo destino, el fondo del océano.

Sabemos⁴²² también que en 1566, la compañía formada por Joan Pérez de Arriola y Martín López de Isasi era copropietario de un nuevo barco llamado “La Concepción” que tras haber realizado la campaña ballenera en Terranova, capitaneado por el maestro debararra Yñigo de Ibartola, estuvo a punto de quedarse apresada en los hielos del sur del Labrador, en concreto en lo que ahora se denomina Henley Harbour y que era conocido por los marineros que frecuentaban la zona en dicha época como “puerto de Chateo”, teniendo que salir apresuradamente de allí y abandonando numerosos pertrechos, barricas de grasa de ballena, chalupas; por lo que sufrieron cuantiosas pérdidas que no fueron atendidas por los aseguradores, puesto que lo que aseguraban era una pérdida total del barco en la mar y en este caso, la nave había logrado salvarse.

Veamos cómo relata este episodio uno de los tripulantes del barco, el debararra Domingo de Alaba, presente en el lugar de los hechos y que resulta terriblemente clarificador:

“Este testigo fue en el dicho biaxe por harponero del dicho galeón La Concepción, e bio que estando en el puerto de Xateo haciendo su pesca de ballenas y grasa, año hultimo pasado de 1566 so la capitania del dicho Yñigo de Ybartola, e abiendo fecho la mayor parte de su pesca y teniendo muertas muchas de ellas para acabar de hazer su pesca, les sobrevino recio tiempo de heladas de tal manera que helo toda la mar del dicho puerto de Xateo y toda su comarca de mar hancha por manera que no se podia hazer pesca alguna y con muy gran rezelo que tenian de que les seria forzado ymbernar e abenturar las vidas si no ponían gran diligencia en salir del dicho puerto por hebitar el dicho peligro...cortaron el proiz que tenían contra la tierra con un clave e salieron del dicho puerto con mucho trabaxo e peligro...”

⁴²¹ BARKHAM (1996), p.359. / AHPO, Mutriku, L. 2580.f. Iv-, año1566.

⁴²² HUXLEY (1987), pp. 101 y 164.

Las fuentes consultadas indican que Arriola e Isasi habían asegurado en Burgos los aparejos, las chalupas y otros bastimentos de dicha nao en 1.600 ducados, por lo que a la vuelta de la expedición, reclamaron al Consulado de Burgos la cantidad de 488,9 ducados que era en lo que estimaban las pérdidas ocasionadas por la imperativa y accidental salida forzosa del puerto de Chateo. En concreto, el ancla y sus dos cables se valoraban en 184 ducados, aunque los propietarios afirmaban haber pagado bastante más, a lo que había que añadir los recipientes de cobre donde fundían la grasa, numerosos tipos de envases donde recogerla; como botas y otros, destacando la pérdida de 240 barricas, así como de otras diez que ya estaban repletas de “saín” y de dos chalupas para la captura de ballenas con sus remos, cables, etc.

Sabemos que se reunían la mayoría de los requisitos para la declaración de Avería Gruesa⁴²³, concepto que abordaremos con más profundidad al final de este apartado, es decir, existía un peligro grave inminente, que había sido provocado por un suceso extraordinario, también había voluntariedad de abandonar dichos pertrechos; sin duda alguna, hubo resultado útil, pues se logró el salvamento de la nave. Sin embargo, en este caso, los cargadores eran los propios dueños de la embarcación, por lo que la compensación entre propietarios y cargadores carecería de sentido. Además, finalmente el Consulado desestimó su reclamación de avería gruesa alegando que sólo respondían ante un naufragio o pérdida total de la nave en el mar y que puesto que los daños que reclamaban se habían producido en tierra, precisamente por haberlos abandonado allí ante la apresurada salida, no respondían de ellos⁴²⁴. No obstante, sabemos que a pesar del incidente y de la desagradable resolución del conflicto, Arriola e Isasi prosiguieron con su hábito de asegurar sus barcos a través del Consulado de Burgos.

Al año siguiente de este suceso, o sea en 1567, tenemos información de que “La Concepción” vuelve a partir de nuevo hacia Terranova, bajo el mando del maestre debararra Yñigo de Ibartola y lo hace otra vez en 1568, fletada por el getariarra Joanes de Arbiçu, siendo ambas expediciones al igual que tantas otras, aseguradas en Burgos⁴²⁵. Además, el “saín” que en octubre de 1569, se envió desde Deba a Amberes, fue asegurado en Burgos por un valor de 1.800 ducados. Así mismo, con los navíos y los pertrechos, también aseguraba la carga.

Nuevamente, en 1572, tenemos constancia de cómo uno de los socios de la principal compañía que tenía Isasi, el empresario eibarrés Andrés de Arrizabalaga envió a Flandes en 1572, una

⁴²³ ZAMORA MANZANO (2012).

⁴²⁴ BARKHAM (1996), p.143.

⁴²⁵ BARKHAM (1996), p. 359. / ACB (Archivo Consulado Burgos), año 1567: reg.39, reg. 41, ff. 45v-46 y ff. 44-44v. / año 1568: reg.ff. 321 v., 322 v y reg. 99. ff. 215-216.

importantísima cantidad de barricas de grasa de ballena que fueron aseguradas en Burgos en la terrible suma de 2.300 ducados⁴²⁶.

En 1583, Isasi poseía la mitad de la propiedad de la nao “Santa Catalina”, cuyo otro propietario era Domingo de Eguía, y que negocia en San Sebastián una póliza de seguros por la parte que le correspondía a éste, con renombrados mercaderes de dicha ciudad para asegurar un viaje desde Mutriku hasta Sevilla por 1500 ducados⁴²⁷. Es de suponer que él, para cuando interviene en el seguro de su socio, ya tenía asegurada la suya. Podemos afirmar que el hecho de contratar una póliza para este viaje fue afortunado, pues el “Santa Catalina”, tuvo serios desperfectos en la barra de Sanlúcar de Barrameda, por lo que los aseguradores tuvieron que hacerse cargo de ellos.

En otras ocasiones, aun y cuando no se hubiera suscrito una póliza de seguros, era la propia legislación la que amparaba ante distintos infortunios, tanto a propietarios de buques, como a los dueños de las mercancías en ellos transportadas. Este sería el caso de la anteriormente comentada figura jurídica de la “Avería Gruesa”, a la que como veremos, López de Isasi recurrió para tratar de minimizar las pérdidas ocasionadas por el hundimiento de una embarcación ajena en el puerto de Pasajes y que estaba cargada con material ferretero propiedad de nuestro empresario.

Por otra parte, sabemos que no entregar las mercancías en los plazos establecidos, podía suponer un auténtico desastre económico, ya que éstas, en numerosas ocasiones, aunque pudieran tener como destino inicial Sevilla, éste no era sino el punto de embarque hacia América, por lo que si no llegaban a tiempo a la capital hispalense, no podían reexpedirse hacia las Indias, con el consiguiente perjuicio económico. Analicemos el documento⁴²⁸ que ilustra una circunstancia que sirve de nuevo ejemplo al tema que estamos tratando, aunque en este caso, el barco no sea propiedad de Isasi, sino que este es el cargador, el propietario de las mercancías que iban a bordo. Así, queda recogido en el escrito que la zabra “Nuestra Señora del Juncal”, propiedad de la compañía formada por el alférez Joanes de Esquivel, Martín de Ribera y Juan de Urbina, se hundió el 8 de abril de 1593, en el puerto de Pasajes, cargada con mercancías que Isasi pretendía llevar a Sevilla.

Ante esta situación, en la que diferentes mercaderes tenían su carga en el buque, Isasi, en representación de todos ellos propone sacar del fondo del puerto, mediante unos buzos, la carga del barco; hierro, herraje y clavazón principalmente. Los propietarios del navío no quieren romper el puente del barco para poder sacar el material hundido y pleitean ante la Chancillería de Valladolid con Martín López de Isasi. Tengamos en cuenta que se cumplían todos los requisitos para la

⁴²⁶ BARKHAM (1996), p. 359. / ACB (Archivo Consulado Burgos), reg.36 y 43.

⁴²⁷ AZPIAZU (1999), p. 83.

⁴²⁸ AHPO, Hondarribia, L.401, f.51, ff. 125-6, f.137, ff. 157 y ss.

declaración de Avería Gruesa⁴²⁹, es decir, existía un peligro grave inminente de perder definitivamente la carga, pues ésta se encontraba en el fondo del puerto donde estaba el barco hundido; la situación, obviamente había sido provocada por un suceso extraordinario, el hundimiento del navío; también existía voluntariedad de romper el casco de la nave para recuperar la mercancía y esto sería, sin duda alguna, el resultado útil, pues el barco en sí ya estaba perdido, aunque quizás los propietarios albergasen alguna esperanza de recuperarlo y por ello se oponían a la rotura del puente. De todas maneras, en la mayoría de los supuestos tratados por el profesor José Luis Zamora Manzano acerca de la institución de avería gruesa, se señala como condición indispensable la salvación de la nave y evidentemente ésta, en este caso, no se produce. Finalmente, el 27 de agosto se llega a un arreglo entre los propietarios del barco y los mercaderes, se firma una “escritura de concierto”, por la que se mete en avería el barco, y poder así compensar las pérdidas provocadas por la recuperación de las mercancías.

A mayor abundamiento, hemos podido localizar que el aseguramiento de naves era una práctica muy extendida entre los propietarios de buques del Cantábrico, no solamente por los riesgos inherentes a la navegación, sino especialmente por tratarse de una época especialmente conflictiva militarmente con los países del norte, lo que se traducía en un mar infestado de piratas y corsarios al servicio de dichas potencias. En este sentido, la documentación analizada⁴³⁰ nos señala cómo en el año 1575, el navío “San Nicolas”, propiedad de un mercader de Oñate, llamado Juan de Yarza, partió desde el puerto de Pasajes hacia Ribadeo, donde cargó madera con destino a Sevilla. Sin embargo, cerca de La Berlinga, fue abordado por corsarios luteranos de La Rochelle y además de los numerosos marineros muertos y heridos en el combate, el propio barco fue tomado por la fuerza y llevado hasta dicho puerto francés, donde permanecía retenido. Ante esta situación, su propietario reclamaba ante los aseguradores burgaleses, los 2.000 ducados en los que había asegurado la mitad del casco de la embarcación, así como la artillería y munición que llevaba a bordo.

El hecho de que un mercader no tuviese su propio barco y que en consecuencia, se viese obligado a recurrir a los servicios de uno ajeno, suponía en ocasiones un grave inconveniente en sus negocios, pues a veces, aunque tuviera prisa, debía esperar a que se completase la carga con mercancías de otros comerciantes para poder zarpar. En todo caso, estaba sujeto a las decisiones del propietario de la nave, con las irreparables consecuencias que podía tener para su negocio, el hecho de que la mercancía llegase tarde a su destino, pues sobre todo en los envíos a Sevilla, era muy frecuente que la carga tuviese que ser reexpedida a las Indias, con lo que si no se llegaba a tiempo a la capital

⁴²⁹ ZAMORA MANZANO (2012).

⁴³⁰ AHPO, 1 / 2934, fols.106 rº - vto.

andaluza era totalmente imposible que la mercancía alcanzase su destino final. Esta es la principal razón por la que los mercaderes que podían permitírselo, e indudablemente, Isasi era uno de ellos, optaban por la propiedad de las naves.

No obstante, Isasi, debido a su gran capacidad económica y financiera, tal y como se ha resaltado anteriormente, había diseñado una estrategia empresarial en la que el transporte de sus mercancías se realizaba preferentemente con barcos propios o con aquellos que tenía en sociedad con otros mercaderes o transportistas. Este sistema mejoraba claramente la eficiencia del transporte, pues tener en su poder la decisión sobre cuándo y dónde embarcar la mercancía o la conveniencia, o no, de realizar escalas intermedias en el trayecto, acomodándolo a sus necesidades hacía que el transporte fuese más rápido y rentable que alquilando un barco ajeno. Por tanto, tendía a usar barcos propios o aquellos que tenía en parzonería con sus socios, pues con estos, tenía preferencia sobre otros mercaderes a la hora de su utilización. Es en este contexto, en donde se explica la incesante búsqueda de un equilibrio entre barcos propios y ajenos que garantice el servicio y a su vez eleve su rentabilidad.

8.3.1.4 La expansión de los negocios a través de Factores y Administradores en distintas plazas

Uno de los grandes logros de Isasi como gestor, fue contar con un número de factores situados, tanto en Europa como en Indias.

Si bien los grandes negocios de Isasi comienzan a partir de sus empresas balleneras, sin embargo, la estacionalidad de este tipo de actividad, no aconsejaba contar con agentes especiales.

El tipo de comercio transoceánico que practicaba Isasi, estaba marcado por el hecho de que los mercados en los que operaba estuviesen tan geográficamente distantes entre sí que para hacer frente a la gestión del negocio; asumiendo las enormes distancias que separaban Sevilla del País Vasco y sobre todo las existentes desde estos enclaves europeos al nuevo continente, se recurría al nombramiento de representantes o de delegados de las compañías en esas plazas, denominados en la época como factores.

Este sistema de representación de los intereses de la empresa matriz en las diversas delegaciones situadas en tierras tan lejanas de la central, era utilizado por las grandes familias de mercaderes europeos⁴³¹, como los Fugger, Welser, los Affaitadi, los Médicis y muchos más y aunque se tendía a colocar en dichos puestos a gente de la propia familia, por cuestiones de seguridad, de confianza,

⁴³¹ BRAUDEL (1984), vol. II, p.121.

también se recurría a gente que reunía estas características aun siendo ajenos al círculo familiar, cuando la circunstancias así lo exigían.

El “modus operandi”, es decir, lo que habitualmente hacían las compañías mercantiles para facilitar sus operaciones en lugares tan apartados de sus sedes de origen, era escoger el lugar más apropiado en ese territorio para la distribución de las mercancías enviadas a ese lejano mercado y enviar allí a un factor que se hiciera cargo de la representación de la empresa.

Por motivos de seguridad, de confianza, solía procurarse que fuese un miembro de la propia compañía o incluso, en ocasiones, de la propia familia, ya que el riesgo de actuar en beneficio personal, a costa de la sociedad para la que se trabajaba era evidente. Por desgracia, resultaba bastante frecuente constatar que un factor destacado en las Indias, decidiera no volver y quedarse con las sumas de dinero y mercancías que le había confiado su compañía, aunque en el caso de nuestro moderno empresario, no tenemos constancia de que nada parecido le hubiese sucedido en ninguna ocasión y aunque podríamos achacarlo a la buena fortuna, más parece que pueda deberse a una buena estrategia empresarial a la hora de gestionar los recursos humanos y seleccionar adecuadamente, los candidatos más idóneos para ocupar dichos puestos.

Para el mercado de las Indias, tenemos noticia de que el factor destacado por la sociedad de nuestro empresario en dicha zona era Martín de Urizar, pues en un envío de mercancías en una flota a cargo del general Bartolomé de Villavicencio, valorado en más de tres millones de maravedís, realizado en 1579 a Nueva España por la compañía de Isasi, se le nombra como tal⁴³². A través de las cuentas de la compañía, sabemos que murió en México, donde vivía hace tiempo desempeñando sus funciones como factor de la compañía de Isasi.

Obviamente, tras el comentado fallecimiento de Urizar, era preciso el nombramiento de otro factor en Indias que lo sustituyese y parece que según la información obtenida del análisis de los protocolos sevillanos realizado por García Fuentes⁴³³ que anteriormente hemos comentado, el encargado de sustituirle al año siguiente, es decir en 1580, fue Pedro Ochoa de Lobiano; pues según dicho estudio, en ese momento, la compañía de Martín López de Isasi estaba compuesta por él mismo, su yerno Joanes, Andrés de Arrizabalaga y Pedro Ochoa de Lobiano que ejercía de “administrador”. Así mismo, encontramos información⁴³⁴ que confirma las grandes cifras de los negocios de ésta compañía, como el envío a Indias de mercancías valoradas en 3.658.965 maravedís, a través de Pedro Ochoa de Lobiano que figura ya como factor para el mercado americano. Como vemos, resultaba imprescindible la presencia de un agente de confianza que en esta ocasión parece

⁴³² AZPIAZU (1999), pp. 136 y 137.

⁴³³ GARCIA FUENTES (1991), pp.93 y 97.

⁴³⁴ AHPO, Azpeitia, 1006.

indudable, pues era a su vez socio y administrador de la compañía, para destacarlo en el mercado del nuevo mundo y poder de este modo, operar con eficacia y garantía a tan gran distancia.

Otro enclave importante para Isasi era el País Vasco, puesto que allí se encontraba su sede principal. De ahí que contara con algún factor para operaciones concretas, además de la necesidad de contar con un representante en la propia provincia de Gipuzkoa. Esta característica estaba motivada porque tanto Isasi como algunos de sus socios, pasaban gran parte del año en Sevilla, por lo que esa lejanía les impedía atender debidamente sus negocios en su propia tierra. Además Hondarribia, al hacer frontera con Francia y estar situada muy cerca de Pasajes, puerto por el que la compañía habitualmente enviaba muchas mercancías a Sevilla, la convertían en un lugar estratégico para los intereses comerciales de Isasi, cuya sede central en Eibar se encontraba a una distancia considerable, dados los medios de transporte de la época. Ello hizo que en 1562, Isasi nombrase como factor de la compañía en dicha villa a un paisano suyo, el también eibarrés Joanes de Yraurgui que se había convertido en “vecino de la villa de Fuenterrabía” como corrobora el documento encontrado⁴³⁵, en el que se puede observar cómo es citado como representante de sus intereses en Guipúzcoa y Vizcaya. Ya hemos comentado anteriormente que Iraurgui estaba casado con Domenja de Ibarra, sobrina de Pedro de Ibarra, veedor general de Su Majestad en los Estados de Milán y que también invertía armando balleneros por su propia cuenta, además de las operaciones en las que trabajaba para Isasi. También hemos comentado cómo éste le otorga un poder⁴³⁶ para que pueda cobrar unas cantidades procedentes del comercio con trigo en las que intervienen; su yerno Joanes de Isasi y Joanes de Yraurgui que como encargado del tráfico de la compañía entre Pasajes y Sevilla, es también el responsable de los cobros.

Por otra parte, llama poderosamente la atención que siendo Sevilla uno de los mercados de vital importancia en las operaciones empresariales de Isasi, no tengamos ninguna constancia de la existencia de ningún factor destacado en la capital hispalense. La explicación parece obvia, pues no tendría ningún sentido el hacerlo, puesto que Sevilla era junto con Eibar, sede de las empresas, de las compañías de nuestro empresario, por lo que siempre había por lo menos algún miembro de éstas, cuando no eran varios o incluso todos, allí presentes. Sabemos en ese sentido que Joanes, el yerno de nuestro mercader se ocupaba de los negocios de éste, cuando Martín López regresaba a su tierra, a Éibar o que el otro socio de esta compañía principal, Andrés de Arrizabalaga, asumió las funciones del malogrado Joanes cuando éste falleció, quedando en consecuencia, siempre bien representada la compañía en esta importantísima ciudad⁴³⁷.

⁴³⁵ BARKHAM (1996), p.359. / AHPO, Azpeitia, 1003, (3) 39.

⁴³⁶ AHPO, Eibar, L., 1008, s.f., año 1573.

⁴³⁷ AZPIAZU (1999), pp. 124 y 125.

También encontramos que como en toda empresa con un organigrama complejo, como lo eran las compañías de Isasi, existía la función de administrador que en este caso recaía en Pedro Ochoa de Lobiano, puesto que volviendo a la información obtenida del análisis de los protocolos sevillanos realizado por García Fuentes⁴³⁸ que anteriormente hemos comentado, éste destaca que Pedro Ochoa de Lobiano ejercía de “administrador” en la compañía de Martín López de Isasi que en el año 1580, estaba compuesta por el propio Lobiano, López de Isasi, su yerno Joanes y Andrés de Arrizabalaga.

Respecto a otros medios empleados en la gestión, como puede ser la utilización de fianzas o avales, es preciso señalar que una persona con la capacidad financiera y el buen nombre en el mundo de los negocios, como el que tenía Isasi, era garantía suficiente para agilizar cualquier tipo de permiso o de trámite, por lo que no resulta absolutamente nada extraño que más de un mercader, capitanes de barco o personas de cierto rango social, económico o militar recurriesen a él, cuando se trataba de encontrar a alguien dispuesto a avalar sus proyectos. Conocemos el caso de Domingo de Ayerdi⁴³⁹, un maestre de nao que deseaba hacer un viaje a las Indias en su buque, para lo que necesitaba el correspondiente permiso que tan sólo se podía conseguir, si previamente se había depositado la correspondiente fianza en la casa de la Contratación:

“como es huso y costumbre darla a los dichos oficiales de la dicha casa de Contratación, conforme a lo que suelen hazer y dar los demás maestros que iban a las Yndias con sus naos”.

Para ello, había pedido a Francisco Búcar, un adinerado mercader de Zumaia, una suma de dinero que éste estaba dispuesto a adelantar, siempre y cuando, alguno de la escueta lista que le proponía de “hombres solventes” residentes en la capital andaluza, lo avalase. Es de destacar que en ese breve listado de gente de confianza de Búcar, de posibles avalistas que aceptaría de buen grado, Isasi figuraba preferentemente.

8.3.1.5 Poderes notariales y Pleitos

Como consecuencia de la diversificación de las actividades y de los mercados en los que operaba Isasi, se precisaba la presencia física de alguno de los socios de la compañía para formalizar ciertas operaciones. Tanto en el momento de efectuar un pago, como un cobro o la representación en un pleito o en cualquier otro tipo de situación; si el titular o encargado de llevarla a cabo, se encontraba en un lugar lejano a aquel en donde debía de producirse dicho evento, se recurría a un notario para

⁴³⁸ GARCIA FUENTES (1991), pp.93.

⁴³⁹ AZPIAZU (1999), p. 161. / AHPO, Zumaia, L, 3302, f. 229v., año 1575.

que certificase que el titular otorgaba un poder a una persona de su confianza para que le representase donde fuera preciso.

Puesto que como sabemos, las compañías de Isasi centraban su actividad económica y financiera, básicamente en tres mercados geográficamente tan alejados como las Indias, Andalucía o el País Vasco, era muy frecuente que se recurriese a terceros que representasen los intereses de la compañía o del propio Martín López. En otras ocasiones, también ocurría a la inversa, es decir, que dado el prestigio y la fama de íntegro que tenía nuestro personaje, era el propio Isasi o algún otro miembro de la compañía el elegido para representar a otros mercaderes, cosa que ocurría frecuentemente. Lógicamente, para que esta delegación tuviese el correspondiente respaldo legal se recurría a poderes notariales que facultasen al representante para las funciones determinadas en los mismos. Así, encontramos diferentes objetivos entre los poderes analizados:

Entre los poderes que otorgó Isasi para que actuaran en su nombre, destacan:

Un documento⁴⁴⁰ anteriormente citado al referirnos al mercado del País Vasco, consiste en una carta de poder para cobrar una suma de cien ducados que le adeudaban entre un vecino de Urretxu y otro de Antzuola, a partes iguales.

Igualmente otro documento, nos da cuenta de la deuda que un vecino de Mutriku tenía con Isasi, al que debía 39.000 maravedís⁴⁴¹.

En otras ocasiones, dada la complejidad del entramado de operaciones y los continuos viajes por razones de negocios de Isasi, también es este quien otorga poderes a gente de su confianza, a sus criados, para que actúen y le representen en su ausencia. Así vemos⁴⁴² como el año 1572, entre los varios poderes que otorga, resalta el dado, a un empleado suyo, Martín de Iturralde, al que se refiere como su “criado”, con objeto de que le represente a la hora de arreglar algunos asuntos.

También sabemos que el 11 de Noviembre de 1573, estando a punto de partir por negocios nuevamente hacia Sevilla, hace acudir a su casa-torre de Eibar a otro empleado suyo natural de Elgoibar, Martín de Amuscotegui. Es destacable la confianza que deposita en este criado, pues como vemos, la suma de las cantidades que le entrega para atender a los pagos a los que estaba obligado, más los derechos de cobro que le encomienda hacer efectivos, superan la increíble cifra de tres millones de maravedís. Tras ver detalles como éste, es fácilmente comprensible que las compañías estuviesen formadas básicamente por familiares o de no serlo, con gente con la que la seguridad de que actuarían en favor de los intereses de la compañía fuese total, como parece el caso y bien lejos

⁴⁴⁰ AHPO, Eibar, L., 1004, s.f, año 1569.

⁴⁴¹ AZPIAZU (1999), p. 49. / AHPO, Soraluze, L., 3673, f.132, año 1568.

⁴⁴² AHPO, Eibar, L., 1007, s.f,

de otras situaciones bastante frecuentes en la época, como solía la mencionada huida a las Indias, desapareciendo con todo el dinero confiado. El documento analizado⁴⁴³, nos da cuenta de que Isasi:

“estaba de partida desde su casa para la ciudad de Sevilla y para los negocios que él entendía hazer en esta provincia de Guipúzcoa e señorío de Vizcaya y en otras partes, dexaba y dexó al dicho Martín de Amuscotegui en que en hefeto el dicho señor Martín le había dado dinero de contado en doblones de oro y escudos de oro e reales de plata ante mí el dicho escribano...un quento y ciento y nueve mil e quinientos y ochenta y ocho maravedís, y en recivos un quento de novecientos e setenta y seis mil y dozientos sesenta y cinco maravedís”

Es también de destacar que en dicho documento, Amuscotegui jura ser fiel “con el dicho Martín López de Isasi su amo”, y que tratará de cobrar los créditos que le han sido confiados y que estaban “asentados en razón del dicho libro que el dicho Martín de Amuscotegui tiene en noventa y seis partidas”.

Así mismo, también tenemos constancia⁴⁴⁴ de que en el verano de 1568, el barco “La Concepción”, cuya propiedad compartía Martín López de Isasi, junto su inseparable socio en las actividades balleneras, Juan Pérez de Arriola, había zarpado hacia Terranova, bajo el mando del capitán Joanes de Arbizu. En ese contexto, los propietarios de la nave otorgan un poder notarial a favor de un vecino de Mutriku, llamado Domingo de Zabalaga para que éste sea nombrado maestre postizo y administrador del galeón. Según se desprende del análisis del documento, Isasi no estaba presente en el momento de su redacción, puesto que es representado por su socio Arriola; probablemente estuviese atendiendo otros negocios en Sevilla, donde pasaba gran parte de su tiempo y tampoco había viajado como capitán el propio Arriola que quizás había decidido capitanear otra de sus naves en un trayecto más corto; hacia el norte de Europa o hacia Andalucía, por lo que se hacía recomendable la designación de un responsable que asumiese la administración del barco en su ausencia y de esa manera, poder satisfacer los imprescindibles gastos derivados de dicho viaje, con un límite de autonomía de gasto, según señala el documento de 100 ducados.

Obviamente, el hecho de que nuestro empresario estuviese continuamente viajando entre Eibar y Sevilla, no sólo provocaba que Isasi tuviese que ser representado por terceros para que actuasen en su nombre cuando estaba ausente, sino que también que aquellos mercaderes que no estaban en disposición de viajar, le otorgasen poderes de representación.

Veamos algunos de estos casos en los que se otorgan poderes a favor de nuestro empresario, para que éste pudiera realizar en algunas ocasiones cobros y pagos a nombre de otros, así como la gestión de ciertos asuntos delicados. Tal es el caso de Martín de Unamuno, empresario de la villa de Placencia de las Armas y amigo personal de Isasi, quien en 1569, le da un poder para resolver los

⁴⁴³ AHPO, Eibar, L., 1008, s.f, año 1573.

⁴⁴⁴ AHPO, 2 / 1911 (52) 2º, fols. 52 rº- vto.

problemas pendientes a causa del repentino fallecimiento de su hijo en Sevilla, dejando múltiples negocios sin aclarar del todo, para lo que solicita la colaboración de Isasi. Así, en ese mismo año de 1569, dicho Martín de Unamuno⁴⁴⁵, ante el volumen de operaciones en la ciudad hispalense que había adquirido su negocio, había mandado a su hijo a Sevilla para que ejerciese de factor, pero éste falleció al poco tiempo dejando muchos asuntos sin resolver. Como su propio padre declaraba:

“en su vida tuvo contrataciones concertadas en diversas partes de estos reinos, así por escrituras como por albaales, padrones, libros e cartas privadas, y de palabra llana y estilo de mercaderes, y por su acelerada muerte no las había averiguado con las personas con quien tuvo tales contrataciones, ni recibió sus réditos”.

En particular, el padre del fallecido estaba interesado en aclarar lo sucedido con un envío realizado desde el País Vasco en el que había:

“muchos géneros de mercaderías así en fierros labrados como por labrar, de las cuales algunas han llegado en la dicha ciudad y otras están por llegar”.

Para poder solventar el problema, otorga un poder a Isasi y otros mercaderes vascos residentes en Sevilla para que indaguen en el asunto y localicen dichas mercancías.

De nuevo Unamuno, le vuelve a otorgar un poder⁴⁴⁶ a Isasi en 1571, para cobrar los 427 pesos correspondientes al importe de un envío de clavazón y herraje, realizado en un barco de nuestro mercader desde Sevilla hasta México y consignado a nombre de Diego de Caballero. Dicha operación es además una clara muestra del comercio transatlántico que llevaba a cabo Isasi, pues ofertaba en las Indias, las manufacturas de hierro procedentes del País Vasco que había transportado en sus barcos y a la vuelta, a su vez, podía ofertar en Europa las apreciadísimas mercancías americanas, con lo que cerraba un círculo comercial centrado en el Atlántico que le generaba importantísimos beneficios.

Así mismo, cuando Isasi actuaba en la comercialización de manufacturas de hierro, pertenecientes a otros mercaderes, se debe destacar que por ejemplo Domingo de Mendiola le otorgaba un poder a Isasi, para que este, hiciera de cobrador de derechos ajenos. Así lo constataba el escribano público de la villa de Placencia de las Armas, Martín de Iraola, cuando en 1570 redactaba un poder⁴⁴⁷, “en la casa y torre de Martín López de Isasi que está cerca de la villa de Eibar” por el que Domingo de Mendiola, otorga un poder a Isasi para que éste, puesto que vivía en Sevilla, pudiera cobrar en la ciudad del Guadalquivir, los instrumentos de hierro que Mendiola había comprado por trescientos ducados en el País Vasco y que tras asegurarlos, había posteriormente enviado a la capital andaluza.

⁴⁴⁵ AZPIAZU (1999), pp. 87 y 88. / AHPO, Soraluze, L., 3674, f.19, año1569.

⁴⁴⁶ AZPIAZU (1999), pp. 80 y 81. / AHPO, Soraluze, L., 3677, f.7, año 1571.

⁴⁴⁷ AHPO, Soraluze, L. 3693, f.29.

En realidad, Domingo de Mendiola había dado anteriormente su poder para dicha operación a Juanes de Iraurgi, vecino de Hondarribia y avecindado en Eibar, por lo que puede explicar la presencia de Mendiola y del escribano, vecinos de Soraluze, en Eibar.

Del citado poder de Mendiola, resultan tremendamente significativos estos dos párrafos:

“Pareció presente Juanes de Yraurgi, vecino de la villa de Fuenterrabía, residente en la dicha villa de Eibar, e dixo que Domingo de Mendiola, vecino de la villa de Plazencia que presente está, le había entregado y entregó trezientos ducados de a onze reales cada ducado, por el mes de agosto próximo pasado de mil e quinientos y sesenta e nueve, para que dellos y con ellos comprase mercaderías de fierro herraje y clavo, e inviase al reino de Andaluzia asegurados y del procedido dellas le acudiese con los dichos trezientos ducados las merca de principal y meitad de ganancia y si pérdida hubiese se atuviesen a ella”.

“Y conforme al dicho asiento conpró con los dichos trezientos ducados las mercaderías siguientes – primeramente cient y ochenta e ocho arrobas de fierro platina que pesan cinquenta e un quintales y cinquenta e seis libras de pesso de Alçola – yten dozientas e veinte e dos arrobas de fierro sutil que pesan veinte quintales del peso de Ondarroa – yten dos barricas de los números siguientes: nº 1, van noventa y seis mil clavos de un golpe, y çinquenta dozenas de mular, y veinte y nueve dozenas de asnal y ocho dozenas de caballar – herraje nº2 van cinquenta dozenas de mular y quarenta e dos dozenas de caballar, y cinquenta y un dozenas de asnal herraje, y cinquenta achas azeradas que pesaron cient e veinte y nueve libras, las quales dichas mercaderías cargó en el galeón nombrado “La conceción”, maestre Domingo de Eguía, y las envió a la ciudad de Sevilla dirigidas a Francisco de Yturbe, residente en ella, vezino de la dicha villa de Eibar, y por cartas del dicho Francisco de Yturbe de data en Sevilla de honze de noviembre e ocho e doze de deziembre del año próximo pasado había sido certificado que las dichas mercaderías llegaron con salvamiento a la dicha ciudad de Sevilla y las recibió a su poder el dicho Francisco de Yturbe y las vendió”.

En otras ocasiones, también Isasi actúa como apoderado o representante en el País Vasco de otros mercaderes amigos que por motivos diversos, se encontraban en alguna plaza europea.

Tal es el caso de Pedro de Ibarra⁴⁴⁸, un contador bergarés que residía en Milán, donde ejercía el importantísimo cargo de Veedor General de los Estados aquel lugar. Vemos que le concedió un nuevo poder, tal y como señala el documento redactado⁴⁴⁹ “en la casa de Unzueta”. Tanto Pedro de Ibarra, como su esposa, nombraron a Isasi encargado de la gestión de diversos asuntos relacionados con sus negocios e inversiones. Entre las diferentes tareas de índole financiera que esta pareja encomienda a nuestro mercader, encontramos la intermediación de Isasi en la rentabilización del

⁴⁴⁸ Casado con Ana de Unzueta, una eibarresa al igual que Isasi, perteneciente también a otra de las más influyentes familias de la localidad, los Unzueta.

⁴⁴⁹ AHPO, Soraluze, L., 3677, f.6, año1571.

patrimonio de la pareja a través de la compra de juros, como hemos tenido la oportunidad de observar anteriormente.

Otra interesante fuente de información para la realización de este trabajo, tal y como aportábamos en el análisis de las fuentes, han sido los pleitos, ya que ante situaciones conflictivas frecuentes en el mundo empresarial, Isasi debía recurrir a poner dichos asuntos en manos de las autoridades judiciales para que dirimiesen la más justa solución. Así tenemos noticia de un pleito entre varios mercaderes y en el que Isasi aparece como tercera parte implicada⁴⁵⁰. Tal es el caso de un ejemplo contemplado anteriormente al referirnos a la producción de manufacturas de hierro a través de verlagssystem, pero que ahora abordamos desde el punto de vista de los litigios que conllevó.

Nuestro empresario encargó producir un material accesorio para la fabricación de barricas, en concreto, los flejes de hierro que sujetan las tablillas que las componen. Para ello, Isasi contactó a través de Julián de Isasti con un mercader de Rentería, llamado Juan de Beraun y este, a su vez, con el artesano que las iba a fabricar, un herrero de Oiartzun, cuyo nombre era Martín de Olaiz y que se había comprometido a realizar el encargo en un taller, en el martinete de un tal Olaizola, según un contrato firmado el 25 de Abril de 1583. La financiación de todo el proceso corría a cargo de Isasi, mediante el procedimiento del Verlagssystem.

Martín de Olaiz había arrendado a Olaizola, dos tercios de su martinete y se había comprometido mediante este sistema a la fabricación de dichos flejes, en concreto de 600 quintales de arcos, utilizando para ello, tanto mineral de hierro extraído allí mismo, en Oiartzun, como el traído desde Bizkaia, al que denomina “vena de la mar”, pues se traía de dicha provincia por vía marítima, por lo que era de frecuente utilización en zonas costeras:

“con mezcla de buenos metales de la dicha tierra e Valle de Oyarzun y vena de la mar”.

De la producción acordada, sólo la mitad era para Isasi puesto que la otra mitad, era para otro mercader residente en Sevilla, Jacobo de Urdanibia.

Una cláusula de dicho contrato daba la opción a los mercaderes a que en caso de incumplimiento de éste, pudieran comprar dicho tipo de productos a cualquier otro suministrador que los dispusiera:

“en cualquier parte de esta provincia o en Navarra”, dado que el límite de esta provincia se encuentra muy próximo a la localidad de Oiartzun.

Finalmente, hubo incumplimiento del contrato y consiguientemente se produjo un pleito que ahora nos sirve de fuente de información sobre lo ocurrido. En él, Martín de Olaiz reconoce su deuda, pues se le había adelantado una suma a través de un contrato de Verlagssystem y no había podido cumplir con lo acordado. Sabemos además a través de éste, que durante el proceso, tanto Isasi como

⁴⁵⁰ AZPIAZU (1999), pp. 83-86. / Archivo General de Gipuzkoa, sección: Corregimiento, Elorza ejecutivos, 256.

Arrizabalaga, residían en la colación de Santa María, en calle Castro de Sevilla, donde tenían su sede y era su centro habitual de negocios y que según un poder otorgado en Sevilla, el 15 de Octubre de 1583, las mercancías fabricadas, tendrían que ser llevadas por vía marítima hasta Sevilla, Cádiz o Sanlúcar y consignadas a su nombre.

En este pleito entre el mercader de Rentería, Juan de Beraun y el herrero de Oiartzun, Martín de Olaiz, se da la circunstancia de que aparece Julián Isasti que es citado como “tercero” y como “hacedor de negocios” de la compañía de nuestro mercader, Martín López de Isasi, es decir, como factor.

8.3.2 Los contratos como manifestación de la diversidad de operaciones

Lejos del estereotipo de negociante primitivo que opera básicamente mediante un acuerdo verbal sobre las condiciones del trueque o el intercambio directo de mercancía por dinero; los volúmenes de negocio que movían las empresas de Isasi, la dispersión geográfica de sus mercados y sobre todo, la necesidad de compromisos para poder responder adecuadamente de los tratos derivados de los negocios, hacían imprescindible la plasmación de estos acuerdos en documentos que regularan los derechos y obligaciones de las diferentes partes, y poder contar así, con una garantía de cumplimiento que podría ser refrendada por la ley, en el caso de posibles conflictos. Por tanto, si bien no albergamos duda alguna, respecto a que un gran número de tratos, probablemente la mayoría, se efectuaban de palabra, sin constancia documental, también observamos la existencia de contratos para aquellos negocios que bien por su volumen, por su importancia, por desconfianza mutua o por tratarse de mercancías muy delicadas, como pueden serlo las armas, así lo exigían. Entre los distintos contratos que establece, podemos constatar los siguientes:

a) En el apartado dedicado a la fabricación de manufacturas de hierro a través del *verlagssystem* y en su posterior comercialización, hemos tenido la oportunidad de analizar los diversos contratos, donde se recogían las condiciones de cada uno de los acuerdos realizados con los diversos productores. Por ello, simplemente señalaremos muy escuetamente a qué se refiere cada caso y cuál ha sido la fuente de información utilizada.

Uno de los ejemplos es el de Martín de Ariztondo que se comprometió con nuestro empresario mediante un contrato⁴⁵¹, suscrito en 1562, a “labrar” doscientos cincuenta quintales de hierro,

⁴⁵¹ AZPIAZU (1999), p. 54. /AHPO, Mutriku, L. 2582. f. 23.

trabajando exclusivamente para él y éste le adelanta cien ducados para acometer la tarea acordada. De nuevo en 1573, Ariztondo recibe de Isasi, 1530 reales⁴⁵² que no debe devolver en dinero, sino “en fierro sutil a precio cada quintal de ciento cincuenta libras a veinte e quatro reales y medio”.

Otro ejemplo similar es el de Domingo de Amuscotegui⁴⁵³, quien a cambio de una cantidad de dinero, se compromete a devolver en especie.

Extendiendo aun más este tipo de operaciones, Isasi acude a fabricantes vizcaínos⁴⁵⁴ para que a cambio de dinero, le entregaran clavazón.

b) Sobre los contratos para fabricación de armas mediante *Verlagssystem*, tenemos el ejemplo del suscrito en 1568, entre Isasi y Martín Ruiz de Láriz⁴⁵⁵. Incluso el factor de Su Majestad en Sevilla, Francisco de Huarte, encargó a nuestro protagonista distintas partidas ferreteras⁴⁵⁶, lo que nos da cuenta de la confianza que estos empleados de la Corona tenían en Isasi.

c) Contratos específicos para el transporte de armas.

Tanto la fabricación de armas, como su transporte, exigían unas condiciones especiales, habida cuenta del tipo de material y del destino. Respecto al soporte documental sobre el tráfico de armas que realizaba nuestro empresario, encontramos contratos entre éste y el veedor de Armas y Municiones del Rey, Lope de Elío y otros representantes de la Corona que regulan el transporte de las mismas:

Hemos encontrado información a través del análisis de un documento⁴⁵⁷ de 1577, en el que Isasi se compromete con Elío a responsabilizarse del transporte hasta Andalucía de las armas y otros enseres para el ejército en su nao “Santa Cathalina”, haciendo una detallada descripción de las condiciones de ese transporte. Además se indica que se le anticiparon 1500 reales a cuenta del transporte y que para cobrar el resto, debía de presentar un documento acreditativo de haber cumplido las condiciones de entrega en destino: El transporte de clavos como material para el ejército. Habida

⁴⁵² AZPIAZU (1999), p. 54. /AHPO, Eibar, L. 1008.s.f., año 1573.

⁴⁵³ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569: Domingo de Amuscotegui, recibe una suma por parte de Isasi en 1569, comprometiéndose a depositar en Alzola, doscientas docenas de herraje cada mes, durante un año, hasta completar las 2.400 docenas acordadas.

⁴⁵⁴ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569: En el presente contrato para la fabricación de clavos, firmado en 1569, entre nuestro empresario y unos fabricantes de Aulestia en Bizkaia, éstos se comprometen a trabajar únicamente para Isasi durante un año y entregar doscientos mil clavos, cada mes, en “la lonja de Ramos de Liconá, en la renería de Hondarroa”.

⁴⁵⁵ AHPO, Eibar, L.1001.s.f.: En este documento de 1568, podemos observar cómo nuestro empresario entrega a Martín Ruiz de Láriz, doscientos cincuenta ducados para “disponer, distribuir y acabar de pagar” las picas, hierros y otras armas blancas que le había encargado el Duque de Alba, “lugarteniente de Su Majestad en los Estados de Flandes”.

⁴⁵⁶ AHPO, Elgoibar, L., 1222, s.f.: El siete de Enero de 1581, un oficial real, factor de Su Majestad en Sevilla, Francisco de Huarte, pide a nuestro protagonista que se encargue de hacer labrar en la provincia de Gipuzkoa, ciento diez quintales de clavazón “de fierro, de peso mayor”.

⁴⁵⁷ AHPO, Sorluze, L, 3683. s.f. año 1577.

cuenta del destinatario, los contratos establecidos por Isasi incluían unas condiciones especiales en las que se necesitaba la intervención previa de un veedor de armas del Rey.

Otro nuevo contrato para el transporte de armas⁴⁵⁸, con el veedor de Armas y Municiones del Rey, Lope de Elío, con Francés de Alava, del Consejo de Guerra del Rey y Capitán General de Artillería, y otros representantes de la Corona, se firmó en 1579. Escriturado también “en la casa y torre de Isasi”, el 24 de marzo de 1579, entre nuestro mercader y los citados representantes reales, Isasi adquiere el compromiso de llevar hasta Cádiz, aproximadamente unas diez toneladas de clavos. En concreto, se especifica la obligación de transportar siete barricas, con setenta quintales de ciento cincuenta libras de clavazón, cada una, además de otros numerosos artículos para ser utilizados por el ejército; como lo eran las mil solibetas, los mil barrilejos y los mil estacones de haya que completaban el pedido.

En un nuevo acuerdo de transporte de armas, en este caso a Sevilla, firmado en 1583, se exigía a Isasi, la certificación de que el cargamento había llegado a poder del destinatario nombrado al efecto en la capital hispalense:

El comercio de armas durante una época especialmente bélica, como lo era aquella, y más habida cuenta de que las armas de fuego constituían un producto muy particular, estaba sometido a un riguroso control. Ningún cargamento de este tipo podía moverse con libertad, sino que era necesaria una cédula que acreditase el permiso de la Corona. En nuestro caso, podemos ver cómo entre las diversas condiciones impuestas en el documento⁴⁵⁹, como la “obligación y fiança de çient mosquetes”, se señala que dichas armas sólo pueden ser entregadas a Isasi y que éste debe de aportar en cuatro o seis meses de plazo máximo, una acreditación de que efectivamente, las armas han sido puestas a disposición de la persona designada por la Corona en Sevilla, para tal fin.

Un ejemplo más de estos contratos en los que Isasi se involucró, es el acuerdo establecido para transportar a Cádiz, no sólo armas, sino también herramientas, en los que también debió intervenir un representante del Consejo de Guerra del Monarca. Este es el caso del contrato⁴⁶⁰ en el que aparece el mencionado Francés de Alava, del Consejo de Guerra del Rey y Capitán General de Artillería; con quien Isasi había acordado el envío hasta Cádiz de herramientas y armas que se comprometía a transportar en la “Santa Catalina”, barco de su propiedad. El contrato especifica claramente que el transporte es responsabilidad de Isasi.

⁴⁵⁸ AZPIAZU (1999), pp. 107 y 108. / A.M. Bergara, Escribanías de Eibar s.c.

⁴⁵⁹ AHPO, Soraluze, L., 3703, s.f., año 1583.

⁴⁶⁰ AZPIAZU (1999), pp.111-113. / AHPO, Soraluze, L., 3699, f. 168 y ss.

8.3.3 Contabilidad

Ya hemos comentado en más de una ocasión que nadie hasta el momento ha tenido la oportunidad de analizar la contabilidad de las empresas de Martín López de Isasi, ni siquiera sabemos si existió o de que tipo era o si todavía está aguardándonos a que nos autoricen a examinarla, cubierta de polvo en la casa-torre de Isasi en Eibar. No obstante, dado el enorme volumen de negocios, la dispersión de mercados y actividades que era habitual en sus operaciones y su manifiesta preocupación porque los jóvenes vascos aprendieran contaduría, todo parece indicar que era un tema que le interesaba. Además, nuestro empresario era plenamente consciente de que como señalaba Foucault⁴⁶¹:

“poder y conocimiento no son factores independientes; una relación de poder lleva implícito un campo de saber y a su vez, todo saber constituye unas relaciones de poder. Así, la contabilidad se equipara a una disciplina que permite el conocimiento de la actuación del individuo y por tanto, el ejercicio del poder, mediante técnicas de vigilancia”

Esto puede justificar los esfuerzos observados en nuestro protagonista por incrustarse en las diferentes esferas de poder social, religioso o judicial y tampoco resulta extraña su inclinación porque la juventud, aprendiese las técnicas de la contaduría.

Por otro lado, debemos de ser conscientes de que estamos ante un momento histórico⁴⁶² en el que se da el paso de un sistema de producción pre-capitalista a los sistemas propios del capitalismo, por lo que se hace necesario controlar el proceso de trabajo y para ello la contabilidad se convierte en indispensable. Esta afirmación tampoco tiene nada de extraño, pues el control de las actividades empresariales ha sido necesario desde que éstas existen, así, sabemos que los escribas egipcios eran unos auténticos profesionales de la contabilidad, especialistas en la teneduría de libros⁴⁶³.

Existía en el País Vasco, ya en el siglo XVI, una tradición de enviar a los jóvenes a formarse, sobre todo en lo concerniente a contadurías y escribanías a la Universidad de Oñati o en algunos casos a las Universidades de Valladolid o Salamanca⁴⁶⁴. Si bien es cierto que dentro de ese nuevo sector de la sociedad que suponían los hombres de negocios, la mayoría provenía de familias nobles, adineradas, con suficientes recursos como para financiar sus actividades mercantiles, como es el caso de nuestro mercader, también hubo algunos que sin medios, se involucraron en negocios de éxito.

Además, no era extraño que aun siendo de origen humilde, hubieran podido estudiar, situación que en el País Vasco se daba con cierta frecuencia, por lo que tenían la oportunidad de dedicarse a la

⁴⁶¹ GUTIERREZ HIDALGO (2001), p.3.

⁴⁶² GUTIERREZ HIDALGO (2001), p.4.

⁴⁶³ GUTIERREZ HIDALGO (2002), p.3.

⁴⁶⁴ AZPIAZU: en su discurso en la Universidad de Oñati con motivo de su ingreso en la Real Sociedad Vascongada de Amigos del País.

escribanía o la contaduría, o bien de trabajar para la administración de la Corte, o incluso en la administración de las Indias.

En este sentido, tenemos información de la búsqueda por parte de Isasi de patrocinio para estudiantes de Contadores y Escribanías, lo que corrobora el mencionado interés que tenía sobre la formación en asuntos contables y documentales:

Sabemos que las autoridades de la provincia de Gipuzkoa contactaron con Isasi para que éste hiciera de intermediario con la familia de Gracián Balzola, natural de Cestona, que había fallecido tras haber logrado una gran fortuna en México, para que la donase en parte a contribuir a la formación de jóvenes estudiantes⁴⁶⁵.

No es casualidad que estas autoridades eligieran a Isasi para mediar con la familia de Balzola, pues la relación entre los dos mercaderes guipuzcoanos había sido muy estrecha, como muestra de ello, los 27.000 ducados que Balzola confió a nuestro empresario, como hemos podido observar⁴⁶⁶ en el apartado de instrumentos financieros.

A pesar de una falta de los distintos libros de contabilidad en la documentación referida a Isasi. Sin embargo, es necesario resaltar algunas de las informaciones que hemos podido extraer, que hacen alusión a conceptos de claro contenido contable. La relación pormenorizada que hace de las existencias que tenía en los almacenes de Sevilla, al lado del río, una situación estratégica para su fácil embarque, es un ejemplo del control exhaustivo y detallado de las mercancías que movía. El recuento realizado a finales de Diciembre de 1580, puede servirnos al mismo tiempo, no sólo de muestra de los stocks de los productos⁴⁶⁷, sino también para conocer cuál era la oferta de la compañía mercantil de Isasi y el tipo de demanda de la capital andaluza y a su vez, es una confirmación del interés que éste sentía por un ordenamiento contable de sus existencias.

Relación de las existencias de la casa mercantil de Isasi en Sevilla, Diciembre de 1580.

- 854 qns. (quintales) de fierro platina, 20 rs. (reales) qn.
- 533 qns. de fierro vergazón, 20 rs. qn.
- 584 qns de fierro sutil, 24 rs. qn.
- 337 qns. de arcos de fierro, 1300 mrs (maravedíes) qn.
- 51 qns. de palanquetas, 1100 mrs. qn.
- 150 qns. rejas grandes de arar, 1300 mrs. qn.
- 547 qns. rejas de arar medianas, 3 rs. cada.

⁴⁶⁵ AZPIAZU (1994), pp. 147-164.

⁴⁶⁶ Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar,s.c.

⁴⁶⁷ AZPIAZU (1999), pp. 131-133.

- 1178 azadones de pico, a 80 mrs. cada.
- 7 azadas a 80 mrs. cada.
- 150 almocafres (escardadores) a 25 mrs. cada
- 710 docenas de herraje caballar limpio sin clavo, 180 mrs. la dozana.
- 1183 docenas de herraje mular limpio sin clavo, a 180 mrs. la dozana.
- 858 docenas de herraje asnal limpio, a dozientos mrs. la dozana.
- 630.100 clavos hechizos a 10 rs. el millar.
- 626.150 clavos baladíes a 8 rs. el millar.
- 146 flexes de arcos de palo, a 8 rs. cada.
- 200 achas grandes azeradas de ojo redondo a 4 rs.
- 311 achas grandes azeradas a 4 rs.
- 490 achas medianas azeradas a 2 rs. cada.
- 98 achas pequeñas, a 60 mrs. cada.
- 38 achas pequeñas baladíes a 50 mrs.

Tipos y calidades de clavos y armas destinados a la defensa, Sevilla, Diciembre de 1580.

También encontramos una relación de los diversos tipos y calidades de clavos que se ofertaban en Sevilla, así como de armas, distinguiéndose entre éstas; tanto las destinadas a la defensa, como las propias para un ataque:

- 880.800 clavos estoperoles
- 9.700 clavos de barrote
- 106.494 clavos de tillado
- 2.130 clavos de alfaxia
- 3 qns. 48 libras de ancoretas
- 6 qns. y tres arrovas de ressones
- 38 coseletes y medio con sus murriones
- 13 murriones de masios
- 2 rodela
- 6 petos
- 4 docenas de picas
- 30 docenas de medias picas
- 23 docenas de gurguzes.

A esta relación, habría que añadir otras cantidades inferiores de diversos productos como brea, cañones para fuelles, porras, bigornias, palas de hierro, etc. Lo que supondría un valor total superior a los 2.200.000 maravedís.

En resumen, podemos apreciar una enorme gama de manufacturas que fabricadas en el País Vasco eran muy demandadas en el mercado andaluz, productos que sabemos que en parte, iban destinados a Indias.

A la vista de todos estos productos y su comercialización posterior, cabe afirmar que Isasi era un adelantado a su tiempo que gestionaba sus negocios con mentalidad de marketing⁴⁶⁸, aunque puede que dicha mentalidad fuese la habitual en aquellos tiempos, dada la inexistencia de grandes fábricas que produjesen masivamente. Esta afirmación se puede constatar, puesto que antes de dedicarse a la simple producción, para posteriormente colocarla en los mercados, actuaba sobre el conocimiento de lo que se demandaba en éstos, tanto en Sevilla, como en Indias. Y así, una vez conocida la estructura del mercado, lo que los clientes deseaban y lo que estaban dispuestos a pagar, buscaba quién se lo podía fabricar en el País Vasco, bien directamente o bien mediante *Verlagssystem*, encargándose posteriormente la compañía del transporte y de la comercialización, minimizando así los riesgos y realizando un negocio seguro.

8.3.4 Escuela de negocios

Bien se puede afirmar que Sevilla, servía también de “escuela de negocios” a los jóvenes empresarios que como Isasi estaban dispuestos a observar y a aprender de los grandes comerciantes europeos que operaban en dicha ciudad, suponiendo estas experiencias vividas por nuestro empresario, algo de lo que le había ocurrido a Jacob Fugger en su aprendizaje en el mundo de los negocios en Venecia. En este sentido, tendremos oportunidad de observar cómo numerosas fórmulas de operativa empresarial que nuestro personaje utiliza y que resultan totalmente sorprendentes, ya eran empleadas también por otros grandes mercaderes implantados en la capital hispalense, como es el caso de los Fugger, Welser, Hocschtetter, Spínola, Di Negro u otras importantes familias de negociantes. Así, podríamos citar a modo de ejemplos; la venta de un barco, cargado de material ferretero con destino a las Indias, operación que como hemos descrito llevó a cabo Martín López, pero así mismo, también hemos tenido la ocasión de ver a los Fugger participando en la financiación de una situación similar. Del mismo modo y salvando las lógicas diferencias; la estructura de empresa de nuestro protagonista se asemejaba a la de los grandes comerciantes europeos de la

⁴⁶⁸ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

época, como los propios Fugger o los predecesores italianos como podrían ser los Peruzzi o Francesco Datini con diversas delegaciones y un factor al frente de ellas. De lo que inducimos que durante sus estancias en la capital hispalense, Isasi observó, analizó y adaptó para sus empresas, múltiples operativas que se daban en esa ciudad, por parte de los grandes mercaderes que en ella operaban, por lo que creemos que la acumulación de este tipo de experiencias sirvió a Martín López, no sólo para hacer fortuna, sino que constituyó una auténtica escuela de negocios para él, lo que le permitió aprender de las operativas y sistemas de organización que empleaban los grandes mercaderes europeos a orillas del Guadalquivir.

9 ESTUDIO DE LA EMPRESA

9.1 Tipos de negocio a los que se dedicaba López de Isasi y formas de abordarlos

Quizás cuando nos planteamos el estudio de este empresario del S.XVI, de cuáles eran las características de las empresas que formó Martín López de Isasi, las primeras preguntas que nos surgen, son: ¿A qué tipo de negocios se dedicaba? ¿Era sólo un comerciante? ¿O también era fabricante? ¿Era también ocasionalmente transportista, o esta era la actividad originaria que posteriormente le indujo a introducirse en otro tipo de asuntos? ¿Se trataba de un intermediario financiero?

Probablemente, la respuesta correcta sea que la variedad de tipos de negocio a los que se dedicaba era tal, que podemos afirmar que era transportista, fabricante, comerciante, intermediario financiero y como tendremos oportunidad de comprobar, algunas más. En realidad, se trataba de un “hombre de negocios”, de una persona con ese especial don, ese fino olfato para distinguir las actividades potencialmente lucrativas de las que no lo son y en consecuencia, poder intensificar su dedicación en unas y evitar o renunciar a las otras.

Lo que parece claro es que cuatro siglos antes de que aparecieran los primeros estudios científicos sobre el Marketing, tal y como lo conocemos en su versión actual, Martín López de Isasi ya poseía esa avanzada mentalidad para su tiempo, esa idea⁴⁶⁹ de “poner a disposición de cada mercado, lo que éste necesita”. Por otro lado, el hecho de ser transportista y de estar asentado en el País Vasco y en Sevilla, le convertía en un gran conocedor de esos dos mercados, ya que el transportista puede observar y analizar cuáles son las mercancías que se demandan en cada destino y por ende, en Indias, pudiendo llegar a un elevado nivel de comprensión del potencial mercantil de cada uno. El de su tierra, obviamente lo conocía por cercanía, por proximidad, incluso por pertenencia, pero el mercado sevillano ofrecía además unas características adicionales, ya que era el principal puerto de embarque hacia las Indias. Este hecho lo convertía en una atalaya privilegiada para poder observar, no sólo las necesidades del novedoso y emergente mercado americano, sino que al ser “la puerta de América”, a su vez, era centro de reunión de mercaderes de toda Europa ávidos de participar en lo que se suponía un grandísimo negocio, por lo que también representaba un buen lugar para estar bien informado de las ofertas y necesidades de los principales mercados europeos.

Queda claro por tanto que era un hábil transportista y comerciante, pero no sólo eso, puesto que si en algún mercado observaba una gran demanda de cierto bien y no encontraba la manera de

⁴⁶⁹ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

abastecerlo mediante productos que pudiera adquirir en algún otro lugar, estudiaba seriamente la posibilidad de encargarse de su producción. De hecho, son numerosos los casos en los que interviene en la fabricación de diferentes artículos; principalmente en el amplio abanico de manufacturas de hierro cuya transformación impulsa financiando las compras de materias primas o incluso la propia mano de obra, a través de un método muy extendido en toda Europa durante esa época como es el *verlagssystem*. En otras ocasiones son las propias compañías que forma, las encargadas de llevar a cabo el proceso de elaboración del producto, como ocurre en las pesquerías de ballenas en Terranova, donde tras capturar los cetáceos, se descuartizan y su grasa es fundida en unos hornos hasta obtener el preciado “saín” que posteriormente traen hasta Europa. Vemos por tanto que también es fabricante, bien sea directamente, como en el caso referido o indirectamente; promoviendo y financiando la producción a través del *verlagssystem*.

Respecto a las otras múltiples actividades a las que se dedicaba quizás destaque la de representante o intermediario financiero, ya que a su buen hacer como negociante se sumaban las amistades e influencias que tenía con las grandes familias de banqueros vascos, castellanos y especialmente genoveses, instaladas en Sevilla, donde Isasi residía más de la mitad del tiempo.

Vemos por tanto que la variedad de actividades a las que dedicaba, bien sea a través de las diferentes compañías en las que participaba o bien por cuenta propia, son numerosas y que quizás se deban a la necesidad de obtener de cada actividad, unos márgenes de contribución⁴⁷⁰ suficientes como para poder cubrir unos gastos de estructura que entre sedes, barcos, terrenos, etc., no cabe duda de que eran cuantiosos.

9.2 Aspectos organizativos

9.2.1 Forma empresarial: Compañías

La magnitud de los negocios en los que se movía Martín López de Isasi en los que trabajaba con múltiples productos, en múltiples mercados y países y habida cuenta de las limitaciones en cuanto a comunicaciones de la época, es lógico que no lo hiciera siempre sólo y por tanto, recurriera a la ayuda de socios, formando compañías. Estas asociaciones mercantiles ya existían en Europa, más frecuentemente en Italia, desde varios siglos antes y habría que destacar que no aparecen casualmente, sino que son consecuencia de la necesidad de mayores aportaciones de capital y

⁴⁷⁰ DE BODT (1969), p.108.

trabajo, surgidas a raíz de la ampliación de los mercados y que condujeron al aumento de dimensión de las empresas que operaban en ellos.

La palabra *compañía* proviene de la expresión latina⁴⁷¹ “cum panis”, es decir, que se comparte el pan y todo lo necesario para obtenerlo: el trabajo, el dinero, los riesgos, etc. Normalmente suelen tener como base a una determinada familia, pudiendo ser bien totalmente familiares o mixtas. Puede darse el caso de su existencia, sin ningún tipo de parentesco entre los socios, circunstancia ésta, un tanto infrecuente, pero no por ello imposible de que ocurra. Es el caso de las *compañías florentinas* en las que se admitían, desde socios extranjeros hasta simples depositantes de capital, pudiendo de esta manera, alcanzar cifras de capital, incluso diez veces superiores a las habituales en una *compañía* de tipo familiar. Sabido es que por otra parte, las *compañías familiares* o mixtas eran la clase de asociación empresarial más común en la Europa del S.XVI, a modo de ejemplo podríamos citar a los Gallo, Maluenda, Ruiz, Di Negro, Spínola, Grimaldi, Fugger, Welser, Baumgartner; todas ellas grandes empresas con la común característica de estar formadas en torno a un núcleo familiar.

La actuación de Isasi en los negocios, fue muy variada. Tan pronto actuaba sólo, como lo hacía a través de las diversas *compañías* de las que era partícipe o mediante socios con los que compartía la propiedad de barcos. Por lo que estamos en condiciones de afirmar que la creación de *compañías mercantiles* por su parte, no respondía al azar, sino a una calculada estrategia empresarial en la que buscaba los socios más acordes para cada actividad.

Sin embargo, mayormente lo hacía formando *compañías* de distinta estructura y tamaño de negocio, puesto que era una necesidad. Es preciso señalar que dado que el proceso de venta y distribución de las mercancías en Sevilla era bastante complicado, se hacía imprescindible el disponer de una estructura, tanto de tipo material, como de profesionales que conociesen en profundidad el negocio, además de gente con capacidad financiera e influencias en los más diferentes ámbitos⁴⁷². La formación de *compañías* facilitaba la conjunción de todos estos condicionantes en una sola empresa que se encargaría de conseguir las mercancías, bien sea comprándolas o coordinando su fabricación, su carga en el buque, el trayecto hasta su destino y su posterior venta allí.

El tipo de *compañías* en las que participó nuestro empresario fue muy diverso. Podemos decir que a lo largo del siglo XVI, que es cuando Isasi lleva a cabo sus actividades económicas, la gran mayoría de los negocios relativamente importantes de Europa se llevaban a cabo mediante *compañías comerciales*, en las que los socios aportaban, tanto su dinero como su trabajo, para

⁴⁷¹ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 375.

⁴⁷² AZPIAZU (1999), p. 57.

conseguir unas sinergias que de ningún modo hubieran podido lograr, actuando individualmente. Lógicamente, una mayor aportación de capital, justificaba una menor dedicación al trabajo o viceversa, compensándose la diferencia de aportación total, en el caso de que existiera, a través de un reparto de beneficios proporcional, a la participación global de cada socio. Ésta era precisamente, la situación en las compañías de Isasi, en las que la notoriamente superior inversión realizada por éste, le daba derecho también, a una mayor cuota en el reparto del resultado que a los otros socios de su compañía, sus “compañeros”.

Respecto a estos, es preciso señalar que era muy habitual que varios de ellos tuviesen entre sí una relación familiar⁴⁷³, de amistad o de paisanaje; es decir, de plena confianza en los otros partícipes, puesto que la acertada o desacertada actuación de cada uno de ellos, ni que decir de posibles traiciones, podía tener importantísimas consecuencias para la compañía. No es por tanto casualidad que en la mayoría de los casos, preponderen las relaciones familiares entre socios, resultando incluso extraña la ausencia total de éstas. En nuestro caso y respecto a esto, podemos observar⁴⁷⁴, cómo nuestro mercader integra en su compañía, a su pariente y futuro yerno Joanes de Isasi, responsabilizándolo en su ausencia, de la gestión de la sede sevillana que como sabemos, tenía una importancia primordial en sus negocios, por lo que el grado de confianza exigido, debía ser máximo.

A pesar de todo, las dificultades derivadas de trabajar a grandes distancias, aunque se hubieran producido importantes avances en materia de transporte⁴⁷⁵ y comunicación; como los carruajes, las diligencias, los caminos o la organización postal de Gabriel de Tassis⁴⁷⁶ que dio origen al conocido e internacional vocablo; obligaban a las compañías a confiar plenamente en sus socios y el hecho de que éstos fuesen familiares entre sí, o en caso de no serlo, tuviesen una estrecha relación, aun no implicando la absoluta inexistencia de problemas en éstas, sin duda, favorecía considerablemente su reducción.

En los casos en los que participaba como accionista, generalmente era el socio mayoritario de ellos. Cabe resaltar que allá donde Isasi fue el principal socio de una compañía, fue la formada con su yerno, además de con otros dos partícipes: Arrizabalaga y Lobiano⁴⁷⁷. Esta asociación empresarial correspondía a una compañía en parte familiar. Esta tendencia a incluir miembros de la propia familia en importantes puestos directivos de sus empresas, la podemos observar también en otras muchas grandes firmas europeas de la época, como las de los Fugger, Simón Ruiz o Francesco

⁴⁷³ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 121.

⁴⁷⁴ Archivo Municipal de Bergara, escribanías de Eibar.

⁴⁷⁵ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 298 y 372: “los transportes son la culminación necesaria de la producción; si se aceleran, todo va mejor”

⁴⁷⁶ BRAUDEL (1976), vol. I, pp. 373-376 y 478-502.

⁴⁷⁷ AZPIAZU (1999), p. 125.

Datini. En este sentido, podemos señalar cómo Datini⁴⁷⁸, aunque cronológicamente sea anterior, coloca al frente de su sucursal en Florencia a su propio cuñado o cómo el mando de las empresas de los Fugger⁴⁷⁹; “lo ejerce un miembro de la familia, rodeado de hermanos, hijos, sobrinos y primos”, del mismo modo, observamos cómo Simón Ruiz⁴⁸⁰ realiza en 1550 importaciones de “fardes de bretonas” desde Nantes, mercancías que le envía su hermano Andrés, destacado en dicha ciudad.

Siguiendo este principio, la principal compañía que formó Isasi en la capital del Guadalquivir, buscaba unos socios de plena confianza que le ayudasen en sus importantes negocios en dicha ciudad. Especialmente cuando él se encontraba ausente por estar en el País Vasco, ya que dicho puerto era el centro neurálgico de sus negocios, al ser el campo andaluz un importante mercado para las manufacturas de hierro que comercializaba; arados, herraduras, palas, etc., y a su vez, un buen lugar para el abastecimiento de bienes de alimentación; trigo, aceite, vino o fruta que posteriormente enviaba al País Vasco o para abastecimiento de la flota de Indias o incluso directamente al mercado americano. Lógicamente, para estas importantes operaciones, necesitaba gente de la máxima confianza, de ahí la motivación estratégica comercial que le impulsó a la inclusión de su yerno en la compañía, aunque como antes hemos comentado, también existía una estrategia familiar, puesto que al incluir al marido de su hija en la compañía, reforzaba la presencia de su familia, a la vez que afianzaba el porvenir de su hija y de los nietos que dicho matrimonio le había proporcionado⁴⁸¹. Igualmente, podríamos destacar que la participación en cuanto a capital aportado en esta compañía, también se ajusta a una cuidada estrategia de empresa, pues al ser él mismo, el socio mayoritario con gran diferencia sobre los demás, le permite tener un control absoluto y total libertad a la hora de tomar las decisiones que le parezcan oportunas.

En general, la duración de las compañías mercantiles solía limitarse a cuatro años, si bien, cabía la posibilidad de prorrogar su duración, circunstancia que ocurría a menudo. Pero en esta creada en 1576, Martín López de Isasi intenta que su duración sea de seis años, periodo más amplio de lo normal y que en teoría debería de proporcionarle una mayor garantía de estabilidad a largo plazo⁴⁸².

Pero un suceso grave alteró la estrategia prevista, pues Joanes de Isasi; socio, pariente y yerno de nuestro mercader fallece en Sevilla. Casado con María, hija de Martín López de Isasi, era el responsable de dirigir los negocios de su suegro, al menos en ausencia de éste, en la sede sevillana.

En el caso que nos ocupa, parece clara la intención de Isasi de integrar en el negocio a su pariente que recientemente, había contraído matrimonio con su hija María.

⁴⁷⁸ ROMAGNOLI Margherita (2009), p.67.

⁴⁷⁹ KELLEMBENZ (2000), p. XIV.

⁴⁸⁰ SANCHEZ DEL BARRIO (2009), p.158.

⁴⁸¹ AZPIAZU (1999), p. 124.

⁴⁸² AZPIAZU (1999), pp. 124-126.

Porque desgraciadamente, tras una larga enfermedad, el 13 de julio de 1580, fallece Joanes de Isasi. Es de destacar que en esa fecha, todavía a la compañía de la que formaba parte, le quedaban por contrato, dos años más de vida hasta el fenecimiento de sus cuentas. Pero la muerte de uno de sus socios, acarreaba la automática disolución de la sociedad, además de la desaparición del único familiar que tenía Isasi en su compañía y al que había asignado un importante papel en una ciudad que era centro de numerosas actividades mercantiles por ser la puerta entre Europa y América y en la que nuestro mercader realizaba grandes negocios de venta de manufacturas de hierro, barcos, compras de vino y aceite, etc. Por tanto, el fallecimiento de Joanes, supuso no sólo la desaparición de la compañía, sino también, un serio revés a la cuidada estrategia familiar de nuestro protagonista.

En un documento⁴⁸³ fechado en Noviembre de 1581 en la casa y torre de los Isasi, se describe el fenecimiento de cuentas de la compañía. Sabemos que en ese momento, uno de los socios, Andrés de Arrizabalaga, vivía en Sevilla, probablemente encargándose de las labores que hasta entonces había desempeñado el malogrado Joanes. El otro socio, Pedro Ochoa de Lobiano, estaba en el País Vasco, concretamente en la localidad de Markina, perteneciente al Señorío de Bizkaia, su labor era contactar y relacionarse con fabricantes de manufacturas de hierro para enviarlas después a Sevilla. También estaban, como no, Martín López y su hija, María López de Isasi, que debía de velar además de por sus propios intereses económicos, también por los de sus hijos huérfanos, al repartir la participación de su difunto marido en la extinguida compañía.

En lo que respecta a las aportaciones, podemos ver el predominio que nuestro protagonista tenía en la sociedad. Sabemos que por orden de importancia, Martín López de Isasi tenía una participación en la compañía de 10.894.952 maravedís, que la aportación de su yerno Joanes de Isasi; había sido de 2.820.967 maravedís, que Andrés de Arrizabalaga aportó 1.881.000 maravedís, mientras que Ochoa de Lobiano invirtió 680.000. Por el volumen de las aportaciones tan distintas de cada socio, es fácil inducir que quien más capital aportaba, tenía mayores derechos, bien a la hora de repartir beneficios o bien a la hora de una menor dedicación laboral. Evidentemente, quién hacía una aportación de capital menor, debería compensarla con una mayor carga de trabajo o una menor participación en el resultado.

También Isasi fue partícipe en otras compañías, como la formada con Juan García de Arriola y Francisco de Zuola⁴⁸⁴.

Quizás, la decisión de formar esta última, junto a socios de menor capacidad financiera, no era fruto de las circunstancias, sino que formaba parte de una cuidada estrategia de empresa, ya que ello

⁴⁸³ Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar.

⁴⁸⁴ AZPIAZU (1990), p. X.

le permitía a Isasi un predominio, un mayor control, en la toma de decisiones de la sociedad, puesto que era el socio mayoritario. Pero también formó compañías con otros mercaderes, económica y financieramente más fuertes y dispuestos a aportar su capital en las compañías de nuestro personaje. En este caso observamos que la estrategia es inversa a la del caso anterior, es decir, no busca el control absoluto de la compañía, sino que acepta de buen grado la alianza con dos importantes mercaderes, bajo el supuesto de que esa unión podría reportarle unos buenos beneficios. Vemos por tanto que las estrategias empresariales de Isasi no son, ni remotamente, inamovibles, pues trata de adaptarlas a las diversas circunstancias, no teniendo reparo en adoptar estrategias diferentes ante escenarios también desiguales. Prueba de ello, es la asociación que unos años antes de la compañía familiar, había formado con otros dos grandes hombres de negocios de Gipuzkoa; en concreto con Juan García de Arriola, importante mercader de Elgoibar y con Francisco de Zuola, otro gran negociante de Azpeitia, ambos comerciantes con gran poder y cuyo perfil económico se asemejaba bastante al de nuestro protagonista.

Además de las dos compañías mencionadas, tenemos constancia de otra en la que Isasi participó junto a Urrupain, a comienzos de la década de los sesenta. Esta sociedad tenía una gran actividad, especialmente en el mercado sevillano, donde habían invertido una elevada cifra para la época, 14.000 ducados, y que actuaba con los agentes más influyentes de la capital hispalense. El citado Urrupain⁴⁸⁵, participaba también de la propiedad de algunos de los barcos que eran empleados para el transporte entre el País Vasco y la capital andaluza. Vemos por tanto que en este caso, el objetivo estratégico consistía en tener como socio a alguien muy introducido tanto en la ruta, como en el mercado por excelencia de nuestro empresario.

En todo caso, principalmente en el análisis de los protocolos sevillanos realizado por García Fuentes⁴⁸⁶ y que trata acerca de los hombres de negocios que frecuentaban dicho mercado, se observa la enorme presencia de compañías mercantiles vascas que operan dedicadas a la comercialización de manufacturas de hierro. Entre los socios de esas compañías, Martín López de Isasi es mencionado en más de una de ellas, en concreto, hay constancia de su estancia en Sevilla durante los años 1580, 1589 y 1590.

A pesar de todo, no siempre eran las compañías, el tipo de empresa en sociedad empleado por Martín López de Isasi, pues tenemos noticia de que en ocasiones se asociaba con alguien, únicamente hasta el fin de una operación mercantil concreta. Eran socios sólo para esa operación, no para el resto de negocios. Es lo que en el actual lenguaje empresarial denominaríamos “Joint

⁴⁸⁵ AZPIAZU (1999), p. 181.

⁴⁸⁶ GARCÍA FUENTES (1991), p.93.

Venture” o también las llamadas U.T.E.-s (Unión Temporal de Empresas) y también lo que históricamente se ha venido llamando, como una Comenda. La principal ventaja de esta estrategia radica de nuevo en una mayor flexibilidad, pues contamos con ese socio, únicamente para la realización de una tarea concreta, en la que su participación nos resulta útil, quedando la asociación automáticamente disuelta al finalizar dicha actividad.

El hecho de que Isasi poseyera barcos, donde transportaba sus mercancías propias o ajenas, requería una gran inversión que suponía, no sólo la compra o el encargo de construcción de un buque, sino que además, había que “armarlo”, es decir, ponerlo en condiciones de navegar con todo tipo de aparejos e instalaciones que fueran necesarias para ello y donde, dados los belicosos tiempos que corrían, se incluían las armas de fuego y a quienes sabían manejarlas, además del aprovisionamiento de comida y bebida, imprescindible para la supervivencia de la tripulación o de quienes viajasen en la nave. Así se comprende que Isasi compartiera estas cuantiosas inversiones con otros socios, a cambio, bien sea de una cantidad fija de dinero o bien de un porcentaje sobre el beneficio que reportaba cada operación, surgiendo así para cada viaje, una pequeña asociación de mercaderes que se distribuían tanto gastos como ingresos, de modo análogo al que actualmente ocurre en las Uniones Temporales de Empresas, también conocidas como “Joint Venture”.

Desde este punto de vista, podemos destacar cómo confluyen varias estrategias, como son por un lado, la utilización de las comentadas asociaciones temporales y por otro, la conveniencia en ocasiones, de lograr una financiación ajena en sus empresas. Así, sabemos⁴⁸⁷ que en un viaje realizado en 1567, el capitán de la nao “La Concepción”, era Iñigo de Ibartola y que, el boticario de Mutriku, Martín Ruiz de Videzabal, participa en la financiación⁴⁸⁸ de su aparejamiento, es decir, de adecuarle las instalaciones necesarias para su actividad.

9.2.2 Actividades de Isasi a través de sus empresas: produce, compra y vende

La personalidad de Isasi en el mundo de los negocios fue poliédrica, porque actuó a través de las compañías que formó y también en nombre propio. Las principales negociaciones que realizó a través de las diversas empresas, en las que en general, era socio mayoritario, se orientaron a la manufacturación, compra o venta de muy diversos productos, desde la grasa de ballena, los productos ferreteros, las embarcaciones, así como de ciertos alimentos.

⁴⁸⁷ AHPO, Mutriku, L. 2580, f.55.

⁴⁸⁸ AZPIAZU (1999), p.99. / AHPO, Mutriku, L. 2581, f.VIII, año 1567.

Por lo que respecta a su actuación personal como negociante, se distinguió por su intermediación financiera, el comercio de armas, el transporte y la producción de alimentos.

Esta opción que desde el principio toma, de dedicarse no sólo a una actividad, sino a varias de ellas simultáneamente, podríamos insertarla dentro de su aguda estrategia empresarial, pues no parece casualidad que un mismo empresario se dedique a realizar actividades tan diversas como el transporte, la fabricación y comercialización de grasa de ballena o de manufacturas de hierro, el transporte y venta de armas, la alimentación, la construcción naval o las intermediaciones en asuntos financieros; sino que todo parece apuntar a que esta multiactividad es consecuencia de una cuidadosa estrategia empresarial que tenía como objetivo el mayor aprovechamiento de una estructura empresarial que entre barcos, aparejos, sedes, cortijos y demás; tenía un tamaño importante para la época, por lo que el margen de contribución de solamente una actividad o de unas pocas, podría resultar claramente insuficiente para cubrir estos grandes costes de estructura⁴⁸⁹, lo que hacía interesante esta estrategia de dedicación a varias actividades empresariales al mismo tiempo.

En las diversas actividades empresariales llevadas a cabo por Martín López de Isasi: transporte marítimo, producción y venta de trigo y otros alimentos, de manufacturas de hierro, etc, contribuyeron a fortalecer la economía de su país. De alguna manera, en la actividad de Isasi se podía corroborar, lo que después de más de un siglo afirmara Campomanes⁴⁹⁰:

“La fuerza de una Monarquía consiste en su población y en su comercio. Para conseguir uno y otro es necesario hacer florecer la agricultura, las artes y la navegación. Esta última facilita el transporte de las frutas y manufacturas, que son el producto de la agricultura y de las artes”.

Vemos por lo tanto que nuestro empresario se afanaba en estas tres vertientes tan importantes, desde el punto de vista del economista y político asturiano.

Anteriormente ya habíamos comentado que entre las razones que habían podido llevar a Isasi a trabajar en más de una actividad, además de que entre todas reportasen un margen de contribución mayor que si se tratase de una sola, estaba el hecho de que era transportista y en este sector, desde siempre el aprovechamiento del viaje de vuelta resulta fundamental para evitar costes de subactividad, con lo que es deseable que se tienda a potenciar otras actividades que surtan de mercancías con las que completar la capacidad de carga.

Antes del S.XV, los venecianos ya actuaban de forma similar con las *galere da mercato* que equipaba regularmente la Señoría⁴⁹¹. A comienzos del XVI, por ejemplo en el “Viaje de Berbería”

⁴⁸⁹ DE BODT (1969), p.108.

⁴⁹⁰ CAMPOMANES (1988), p.xxii.

⁴⁹¹ BRAUDEL (1984), vol. II, p.112.

realizado en 1505 que cubría los trayectos Venecia-Túnez, Túnez-Valencia y Valencia-Venecia, el patricio Michiel de Lezze da a Sébastien Dolfín instrucciones en el sentido de que lleve dinero contante a Túnez en el primer trayecto, en concreto, habla de *mocenighi* de plata; en Túnez, con ese dinero deberá comprar polvo de oro que será llevado a Valencia para ser fundido y troquelado en la casa de la moneda de dicha ciudad y dependiendo de las circunstancias, traerlo de nuevo a Venecia o intercambiarlo por lana y traer ésta a Venecia. Sabemos también de otras combinaciones realizadas por éste mismo mercader, como comprar clavos de especia en Alejandría para revenderlos en Londres, y en el viaje de vuelta, revender en Levante los paños de lana traídos de Londres.

Tremel que es citado por Braudel, aporta otro ejemplo de un mercader que tan sólo unos años más tarde del ejemplo anterior, también simultanea varias actividades⁴⁹². Se trata de Clemens Körbler, un mercader de la Alta-Estiria, de Judensburg en concreto que llevó a cabo su actividad mercantil entre 1526 y 1548, es decir, la misma época en la que los tíos de Isasi se dedicaban al comercio con las Indias e incluso, el fin de su periplo económico coincide con los primeros años como negociante de nuestro mercader, pues éste ya estaba activo en 1543. Se dedicaba principalmente a comercializar hierro de Estiria o acero de Léoben, aquí también encontramos una similitud con Isasi, acudiendo asiduamente a las ferias de Linz y sobre todo a Marsella, donde para rentabilizar el viaje de vuelta, podía escoger entre los tres o cuatro tipos de mercancías que se ofertaban normalmente en ese lugar, al igual que Isasi hacía en Sevilla.

Fernand Braudel, al analizar el comportamiento de este mercader alemán, incluso de cualquier mercader mayorista de antes del S.XIX, respecto a su dedicación a varias actividades simultáneas, ofrece dos opciones:

La primera sería que diversifica por prudencia, como coloquialmente se dice; “por no poner todos los huevos en la misma cesta”, es evidente que tratar de priorizar la supervivencia de la empresa a través de la diversificación es una razón de peso.

La segunda sería que necesita utilizar las diversas corrientes que tiene a su alcance, puesto que una sola, no basta para hacer rentable su empresa. En palabras suyas; “la polivalencia se debe a los volúmenes insuficientes del intercambio”. Este argumento coincide con la explicación que dábamos al tema, basándonos en conceptos de contabilidad de gestión⁴⁹³; son necesarias varias actividades que reporten cada una un margen de contribución, suficiente para cubrir entre todas, las cargas de estructura que en esa época comenzaban a ser, ya bastante importantes. Es decir que dado el incremento de la estructura necesaria para poder llevar a cabo el comercio a gran escala; medios de

⁴⁹² BRAUDEL (1984), vol. II, pp. 118-119. / TREMEL, Ferdinand (1960) “*Das Handelsbuch des Judenburger Kaufmannes Clemens Körber, 1526-1548*.”

⁴⁹³ DE BODT (1969), p.108.

transporte, oficinas, almacenes, etc., y los costes que ello generaba, el margen de contribución derivado de ejercer una sola actividad, podría resultar insuficiente para compensar el coste generado por una estructura de empresa, ya de considerable tamaño, tendiéndose, en consecuencia, a trabajar en varios frentes para que así, la suma de los márgenes de la diversas actividades pudiera satisfacer estas grandes cargas de estructura y el excedente, fuese un aceptable beneficio.

En nuestro caso, como ya se intuye de lo que hemos expuesto anteriormente y como tendremos oportunidad de desarrollar más adelante; son numerosas las actividades llevadas a cabo por las empresas de Martín López de Isasi, pudiéndose a su vez subdividirse cada actividad en parcelas o tareas más pequeñas o concretas. En todo caso, podríamos hacer una distinción entre aquellas que desarrolló básicamente a través de sus compañías y aquellas otras en las que su intervención fue en solitario, aunque en ocasiones, realizar dicha diferenciación resulte complejo.

9.2.2.1 Actividad propiamente de las compañías de Isasi

Las distintas compañías en las que participó, intervinieron escasamente en la producción, aunque sí lo hicieron en la captura de ballenas y la posterior elaboración del “saín” y también hayamos constatado algunos casos en la fabricación de manufacturas de hierro o en la construcción de barcos; bastante, en la compra de artículos y en su venta. Todas ellas requerían del desarrollo del transporte.

a.- La grasa de ballena o “saín”.

Acercas de esta actividad deberíamos de señalar que nuestro empresario intervenía en todas las partes principales del proceso y que además lo hacía normalmente en compañía de diversos socios en función de sus necesidades.

Así, hemos podido observarlo en la construcción de barcos capaces de navegar hasta Terranova, asociado para tal fin, en varias ocasiones con el constructor de Mutriku, Domingo de Eguía, aunque también le hemos visto actuar en solitario. Posteriormente, se encargaba de su armamento para que fueran operativos, es decir, que tuvieran los pertrechos e instalaciones necesarias para realizar el viaje, tarea de la que se responsabilizaba a veces en compañía de diferentes socios, como su inseparable Joan Pérez de Arriola o el boticario de Mutriku, Martín Ruiz de Bidezabal o asumía por cuenta propia en otras. Para la captura de las ballenas, su descuartizamiento y la elaboración del “saín” allá mismo, fundiendo su grasa en unas enormes calderas de cobre que eran introducidas en unos hornos preparados para tal fin en tierras canadienses y la posterior comercialización de dicha grasa en Europa, contaba con la colaboración habitual de Joan Pérez de Arriola, así como su amigo

Andrés de Alzola, especialista en el tema de la comercialización de grasa. Así mismo, es de destacar que también intervenía en la comercialización de pescado, cuando las circunstancias lo hacían interesante.



AZKARATE, HERNANDEZ, NUÑEZ (1992), p.31.

Ilustración 23 - Hornos para fundir la grasa de ballena.

b.- Las manufacturas de hierro.

Podríamos integrar en este epígrafe, los productos de hierro fabricados en el País Vasco; barras o lingotes de hierro, clavos, herraduras, arados, herrajes, palas, picos, mazas, martillos y todo tipo de herramientas fabricadas con hierro. Es de destacar que en este tipo de actividad, aunque en ocasiones intervenga en solitario, la mayoría de las veces lo hace mediante su principal compañía, la formada por él mismo, su yerno Joanes, Arrizabalaga y Lobiano y su función principal consistía en comprar dichos materiales con la intención de revenderlos, aunque estamos en condiciones de afirmar que en la mayoría de las veces, intervenía en su producción a través del *verlagssystem*. Por otro lado, es preciso señalar que el destino de estas manufacturas era en principio, Sevilla, puesto que el mercado andalúz, con esas extensas tierras cultivables, suponía una buena oportunidad de negocio. Pero este mercado era aún más interesante, sobre todo por ser la puerta hacia las Indias, cuya primera época de explotación y colonización coincide con el periodo de actividad empresarial de Isasi y ello hizo que la demanda de dicho tipo de productos de hierro fuese increíblemente elevada, circunstancia que nuestro empresario evidentemente aprovechó.

c.- Construcción Naval

Otra de las actividades mercantiles que llevó a cabo nuestro empresario, en la mayoría de ocasiones en compañía, fundamentalmente a través de la asociación con constructores profesionales, como el ya citado Domingo de Eguía, fue la construcción naval. Aunque también es cierto que hemos podido observarlo actuando individualmente en este sentido, financiando la producción a través de *verlagssystem*, como en el ya referido caso del constructor vizcaíno Joan de Arranotegui.

Para poder comprender más profundamente el contexto en el que se desarrolló este tipo de actividad, conviene tener en cuenta la opinión⁴⁹⁴ que al respecto, tenía Campomanes un par de siglos más tarde de los hechos:

“Ninguna Nación de Europa se adelantó a la Española en las providencias por establecer su Comercio en navíos propios con la exclusión de los extranjeros. Este objeto, que fue uno de los principales cuidados de los Reyes Catholicos, les obligó a conceder Ventajas y privilegios a los naturales que se dedicasen a la construcción, como se puede ver en las pragmáticas recopiladas en el tit. 10 del libro 7 de la Recopilación, y se logró tan felizmente que en el año de 1586, excedían de mil navíos de alto-bordo de particulares los que avía en nuestros puertos. A saber: En Vizcaya más de 200, que navegaban a Terranova por ballena y bacalao y a Flandes con lanas”.

Como podemos comprobar, entre estos barcos se incluían los de Isasi que iban a la captura de ballenas a Terranova y posteriormente aprovechaban el transporte de lana, para a su vez, distribuir el saín obtenido en el atlántico norte por la región de Flandes.

No obstante, ante el clima prebélico que se vivía durante la gestación de la Armada Invencible y debido al temor de que las naos cayeran en manos de potencias extranjeras, estos privilegios obtenidos por los súbditos españoles para impulsar la construcción naval, se circunscribían a embarcaciones destinadas a propietarios de nacionalidad española⁴⁹⁵, tal y como indica la información recabada:

“Tan notable era la construcción de Navíos en Vizcaya y Guipúzcoa que en la petición de las Cortes de Valladolid de 1548 presentó el Reyno a Carlos V<< que muchos Vecinos de las Provincias de Guipúzcoa e Vizcaya tienen por granjería hacer naos de grandes portes para las vender a extranjeros>> y pidese providencia para prohibir la venta a los que no son naturales de el Reyno, bajo de grandes penas”.

Teniendo en cuenta que atender la increíble demanda de productos de todo tipo que provocaba la colonización del continente americano, suponía asimismo tener que atender la creciente demanda de buques capaces de cruzar el Atlántico para poder llevar a su destino final las mercancías, Isasi, con su mentalidad de marketing⁴⁹⁶, trataba de ofrecer al mercado lo que éste demandaba y evidentemente, era consciente de que dada la oportunidad de tener barcos ya dispuestos y en

⁴⁹⁴ CAMPOMANES (1988), p.374.

⁴⁹⁵ CAMPOMANES (1988), p.375.

⁴⁹⁶ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

condiciones para navegar, podía vender en Sevilla las naves que había utilizado en una o dos campañas en Terranova a un precio superior al coste que suponía fabricar una nueva en los astilleros de su tierra.

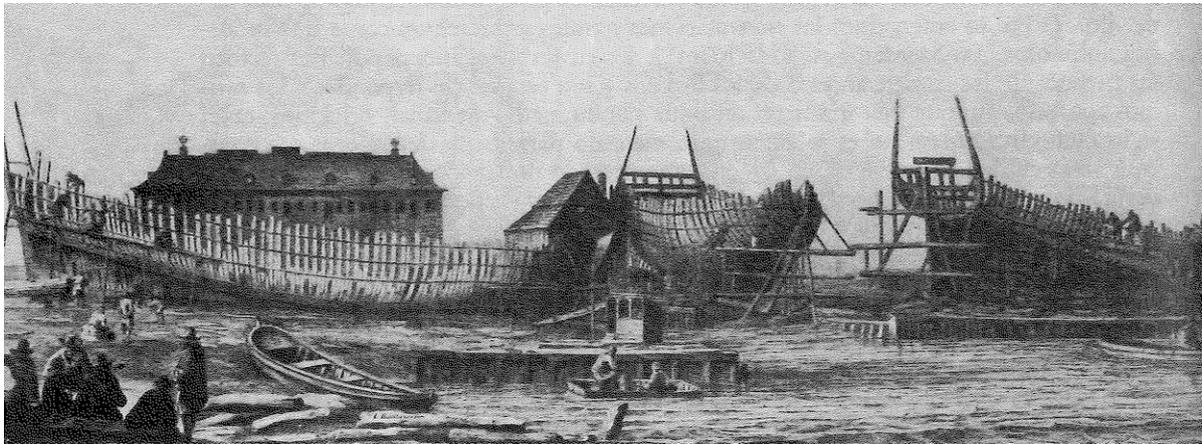
Como hemos señalado, Isasi también intervenía en la construcción de sus propios barcos, normalmente a través de una fórmula similar al *verlagssystem*, es decir, anticipando el material necesario para construirlos o adelantando una suma de dinero que contribuyese a la financiación del proyecto. A pesar de ello, resulta difícil catalogar su actuación como constructor naval, pues raramente construía barcos para venderlos directamente, sino que su modo de proceder más habitual era construirlos para usarlos durante unas pocas campañas de pesquería en Terranova, como acabamos de comentar, así como algún viaje a Sevilla, cargado de manufacturas de hierro en los que podía aprovechar la circunstancia de que la demanda de barcos capaces de cruzar el océano con ciertas garantías era tal, que podía venderlos con un buen margen de beneficio tras haberlos usado algunos años y encargar la construcción de uno nuevo, repitiéndose nuevamente el ciclo. Podríamos por lo tanto afirmar que aunque Isasi no tenía habitualmente una flota de embarcaciones dispuesta para su venta, dado el volumen que alcanzaban dichas operaciones y la relativa frecuencia con la que se realizaban, se puede decir que éstas representaban una parte importante dentro del conjunto de actividades que desarrollaba nuestro empresario, pues ese “modus operandi” que incluía la operación de venta, solamente en circunstancias que podían ser extremadamente ventajosas para volver a construir una nueva embarcación que lo sustituyese era intrínseco a su forma de entender su estrategia empresarial.

Dichas embarcaciones, además de la buena fama de calidad con la que contaba la construcción naval vasca de la época, ofrecían la garantía de que ya habían sido capaces de atravesar el océano con éxito en varias ocasiones, por lo que eran muy cotizadas. Incluso según sospecha Azpiazu⁴⁹⁷, la calidad de estos navíos fabricados para clientes habituales y conocidos por sus fabricantes era superior a la de aquellos navíos contruidos expresamente para ser vendidos en el Sur.

Tampoco debemos extrañarnos de que fuese precisamente Sevilla el mayor y mejor mercado para la venta de embarcaciones, puesto que era el principal puerto de embarque hacia las Indias que en esos momentos se habían convertido en un importantísimo mercado en expansión y existía una increíble demanda de barcos capaces de atravesar el Atlántico con ciertas garantías para llevar las múltiples mercancías que se solicitaban al otro lado del océano y volver con los ricos recursos naturales americanos. De hecho, sabemos que no sólo eran los vascos quienes acudían a la capital

⁴⁹⁷ AZPIAZU (1999), p.80.

hispalense a vender sus naves, sino que desde el Báltico y Holanda llegaban barcos nuevos, más pesados, de peor calidad, pero más baratos que se enviaban al nuevo continente sin ninguna



BRAUDEL (1984), Vol. II, p. 314.

Ilustración 24 - Astilleros en Amsterdam (S.XVI).

intención de traerlos de vuelta, sino que acabarían su vida útil, prestando sus servicios en el mar de las Antillas o incluso serían desguazados nada más llegar, son los denominados *navíos al través*⁴⁹⁸.

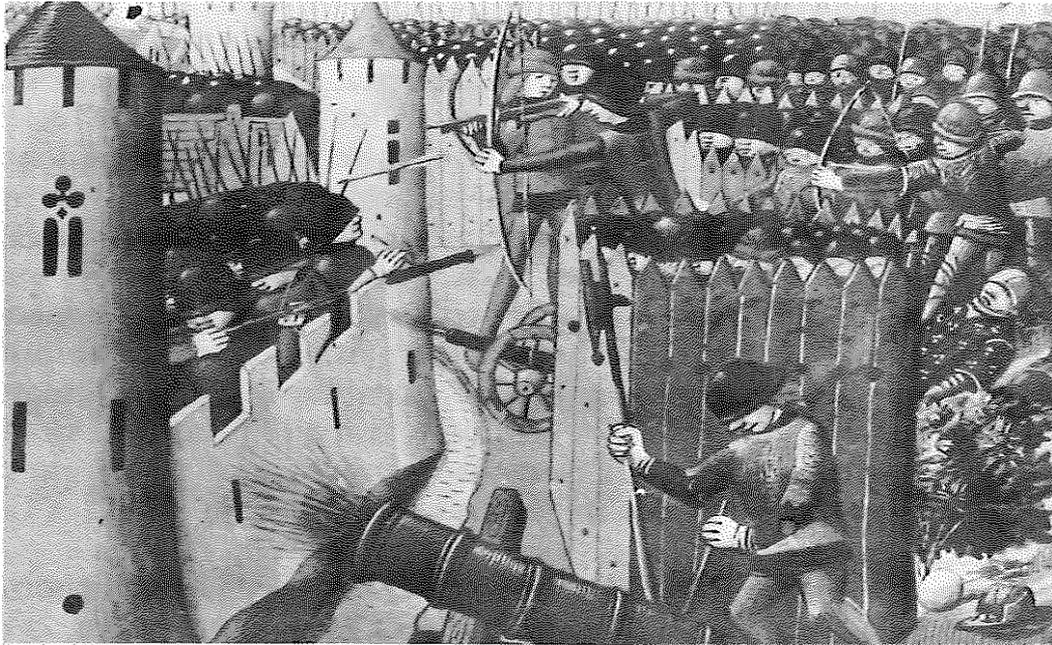
Analizado el contexto del mercado sevillano de embarcaciones y dada la precursora mentalidad de marketing de Martín López de Isasi que próximamente abordaremos, no resulta en absoluto de extrañar la incursión de alguna sociedad de la que formara parte nuestro empresario o bien de él directamente, en estas actividades de construcción y venta de barcos.

9.2.2.2 Actividades que ejerció preferentemente en solitario

No obstante, las actuaciones a través de sus compañías o con diferentes socios ocasionales, no fueron la única fórmula jurídica escogida por nuestro empresario a la hora de ejercer las actividades que desarrolló, pues en algunas de ellas, dada su delicadeza y la confianza extrema exigida; hacían más recomendable una intervención individual. Estos podrían ser los casos de:

a.- Comercialización de armas: Aunque los mismos fabricantes de productos de hierro, también producían armas blancas (lanzas, picas, etc.), la irrupción y generalización en el S.XVI de las armas de fuego, supuso para nuestro empresario una oportunidad económica de la que sin duda, supo sacar partido.

⁴⁹⁸ BRAUDEL (1984), vol. I, p.313.



BRAUDEL (1984), Vol. I, p. 334.

Ilustración 25 - Primer bombardeo con artillería (1484)

Tenía para ello indiscutibles ventajas; pues por un lado, los principales fabricantes de armas se encontraban a muy pocos kilómetros de Éibar, en Placencia de las Armas, en concreto; por otro, gozaba de excelentes relaciones con la Corona, lo que a pesar del férreo control existente, se traducía en la concesión de permisos de armas, imprescindibles si se quería comerciar con ellas y finalmente; tenía unas buenas condiciones adicionales para su comercialización y transporte, pues poseía una flota propia que era de la confianza de los oficiales del ejército, con quienes colaboraba asiduamente, por lo que era un agente de máxima fiabilidad, de total garantía, además de conocer profundamente el mercado sevillano y a sus operantes, por lo que también resultaba el canal adecuado, en los pocos casos en los que dichas armas no estaban destinadas directamente a la Corona y podían ser vendidas a súbditos de confianza de la misma, con lo que nuestro hombre, era el idóneo para su comercialización. En este sentido, es de resaltar que obviamente a la administración pública le resultaba más factible asegurarse de la lealtad de un solo individuo que la de toda la colectividad que formaba una compañía, por lo que no resulta extraño que en asuntos tan delicados como es el caso del comercio de armas, nuestro empresario interviniese, preferentemente a título individual.

b.- Alimentación: También este sector era de gran importancia en el entramado de actividades de nuestro empresario, siendo preciso señalar que ello fue debido principalmente a varias razones. Por un lado, fue una época marcada por las irregularidades del clima que provocaron pésimas cosechas que a su vez, trajeron consigo terribles hambrunas que asolaron Europa; pero ello supuso así mismo

el comienzo de un comercio de alimentos a larga distancia, la importación de ingentes cantidades de trigo procedente del báltico al sur del continente, al mediterráneo, con objeto de tratar de paliar el hambre en dicha zona.

Isasi se suma a esta corriente y puesto que realizaba con sus barcos habitualmente el trayecto País Vasco - Sevilla, para llevar a la capital andaluza las manufacturas de hierro fabricadas en su tierra, aprovechaba el viaje de vuelta para cargar sus naves de trigo, aceite, vino o fruta que normalmente era más abundante en Andalucía que en el cantábrico y así poder completar la carga del barco, evitando costes de subactividad debido al mayor aprovechamiento de su capacidad de transporte. No obstante, es preciso señalar que nuestro empresario no se limitaba al mero comercio con alimentos, sino que también intervenía en su producción, pues era dueño de varios cortijos en tierras andaluzas donde tenemos constancia de que se producía al menos trigo o aceite. Además el abastecimiento de la flota de Indias y la exportación al nuevo continente suponían otro gran mercado que demandaba insistentemente este tipo de productos, entorno al que lógicamente nuestro empresario supo sacar partido.

Es preciso señalar además que si bien, los cortijos donde se producían muchos de estos alimentos eran propiedad exclusiva de Martín López de Isasi, por lo que podríamos afirmar que la parte correspondiente a la producción en sí, la realizaba a título de empresario individual. Sin embargo, la comercialización de la producción agrícola se llevaba a cabo a través de su principal compañía sevillana, tal y como hemos podido apreciar⁴⁹⁹ cuando hemos observado el cobro de ciertas ventas de trigo por parte del factor de la compañía en Hondarribi y de su yerno Joanes, también socio de la misma.

c.- Intermediario Financiero: Como hemos tenido ocasión de comprobar, Isasi intervenía en innumerables ocasiones en la compra o en la venta de algunos de los instrumentos financieros más habituales de la época, como juros, tributos redimibles o rentas de las alcabalas del almojarifazgo de Sevilla. También hemos podido observar cómo estas intervenciones eran personales, nunca a través de sus compañías, aunque nuevamente, nos queda la duda de si él consideraba estas intermediaciones como una interesante actividad lucrativa que aportaba un margen de contribución adicional a la totalidad de sus negocios o por el contrario, no eran sino una parte de su estrategia de mantener buenas relaciones con otros mercaderes o amigos bien posicionados en diferentes ámbitos de poder que pudiesen devolverle el favor en un futuro. A pesar de todo, nuevamente la frecuencia con la que podemos observarlo en este tipo de intervenciones y las elevadas cifras manejadas en

⁴⁹⁹ AHPO, Eibar, L. 1008, s.f., año 1572.

algunas de ellas, hacen que sea imprescindible señalar este tipo de actividad, como una de las principales a las que dedicó su tiempo nuestro empresario.

d.- Transporte: Quizás lo primero que deberíamos de señalar es que si bien la propiedad de los barcos en los que se realizaba esta actividad, era en la mayoría de los casos, compartida; la organización de la tarea del transporte, corría fundamentalmente de su cargo, aunque también hayamos tenido ocasión de verle ejerciéndola en compañía de algún socio, como sería el caso citado de Urrupain.

Es posible que quizás sea ésta la actividad originaria, la que provocó que Isasi se dedicara con posterioridad a todas las demás, pues el hecho de dedicarse a la actividad del transporte supone casi por definición, los desplazamientos continuos de un mercado a otro, adquiriendo un conocimiento en profundidad de lo que es demandado en cada uno de ellos, por lo que aplicando esa mentalidad precursora del marketing que como veremos, Isasi poseía, pudo diversificar sus actividades tratando de satisfacer esas demandas que tan bien conocía.

Pero no fue ese sólo el efecto apalancador del transporte, pues así mismo, la necesidad de no realizar ningún trayecto de vacío, por evitar costes de subactividad, le impulsó a introducirse en esas actividades que ya conocía que tenían una fuerte demanda en sus mercados respectivos y que al mismo tiempo, le servirían para completar la carga de sus barcos en las rutas habituales.

No podemos decir que esta dedicación simultánea al transporte y al comercio sea una actitud exclusiva de Isasi, pues sabemos que en general, era la tendencia común adoptada por la mayoría de los grandes comerciantes de la época que de esa manera, al disponer de sus propios barcos, podían decidir sobre las fechas en las que embarcar o tratar de arribar al destino deseado, incluso de hacerlo en solitario, sin la competencia de las mercancías de otros mercaderes con quienes se podrían haber visto forzados a compartir viaje. En realidad, parece que entre los grandes transportistas, tan sólo los ragusinos⁵⁰⁰ lo eran en un sentido puro, es decir que se dedicaban exclusivamente a ello, pues el resto o bien eran empresarios de pequeño tamaño o compaginaban el transporte con las actividades mercantiles como sucedía en la mayoría de los casos. También es preciso destacar que el grandísimo incremento de las transacciones económicas que se dio a lo largo de este siglo fue debido en su mayoría al crecimiento del comercio a gran distancia y a gran escala, lo que supuso la necesidad de realizar enormes inversiones en medios de transporte, especialmente en barcos y esto a su vez, contribuyó sin duda a afianzar el desarrollo del capitalismo⁵⁰¹ que ya había comenzado a germinar varios siglos antes en las más destacadas ciudades italianas.

⁵⁰⁰ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 318.

⁵⁰¹ BRAUDEL (1984), vol. II, pp. 310-313.

Respecto a las rutas habituales que realizaba, ni qué decir tiene que el trayecto principal, el que se repitió una y otra vez durante décadas, fue el que unía el País Vasco con Sevilla, llevando al sur las manufacturas de hierro fabricadas en su tierra y volviendo de nuevo cargado de alimentos; aceite, trigo, vino o fruta, para volver a repetir el ciclo. No obstante, también tenemos constancia de viajes por toda la fachada atlántica europea, distribuyendo la grasa de ballena obtenida en Terranova, desde Lisboa hasta Flandes y volviendo cargado de paños que comercializaría en España y también de numerosos viajes a las Indias, a las que también llevó todo tipo de productos como los que acabamos de comentar y que eran los que tenía costumbre de trabajar habitualmente.

También sabemos que Isasi, no solamente llevaba a las Indias, las manufacturas de hierro procedentes del País Vasco y otros productos que él mismo vendía, sino que también transportaba en sus barcos mercancías que eran propiedad de otros empresarios, con los que como podemos apreciar colaboraba en el transporte de sus productos y también en alguna parcela de su comercialización.

9.2.3 Estrategia empresarial

A tenor de las informaciones recogidas, no parece que Isasi tomase las decisiones al azar, sino que cada una de ellas, era fruto de una profunda reflexión acerca de los posibles aspectos, tanto positivos como negativos, que cada opción pudiera acarrear. Por tanto, sus decisiones no respondían a la improvisación, sino a profundas reflexiones acerca del contexto económico, lo cual no quiere decir que fueran puramente empresariales, sino que también consideraban aspectos políticos y sociales que le ayudarían a lograr sus grandes objetivos como empresario.

a.- Selección de inversiones:

Veamos ciertas informaciones respecto a su estrategia de selección de inversiones:

Como sabemos, las pesquerías de Terranova eran unas actividades muy importantes dentro de los negocios de nuestro mercader, ya que durante decenios habían aportado importantísimos márgenes que habían servido para sustentar la gran estructura empresarial de Isasi. No obstante, las nuevas circunstancias políticas respecto a países como Inglaterra, Holanda o Francia, hacen que éstas no duden en recurrir al corsarismo, impulsando y protegiendo el asalto a buques que volvían camino de Europa, cargados de grasa de ballena, tras la campaña en aguas canadienses. No cabe duda de que aun teniendo el conflicto, su origen en diferencias de religión, existe un claro deseo de estas nuevas potencias de asegurarse una posición dominante en el revolucionario escenario económico surgido a raíz del comercio transatlántico. Esto hace que Isasi tema por la integridad física tanto de sus barcos,

como de sus tripulaciones y se repliegue o al menos reduzca su presencia en Terranova, centrando sus inversiones, todavía más, en el próspero negocio de las manufacturas de hierro o el comercio de armas, actividades ambas que vuelven a centrar el tráfico comercial mayoritariamente en Sevilla⁵⁰², aunque su destino final no sea siempre Andalucía, sino que a menudo es Portugal y más frecuentemente aún, las Indias.

Podemos observar cómo la estrategia empresarial de Isasi se adapta a las circunstancias político-económicas de fines de siglo, disminuyendo su actividad y por tanto sus inversiones en Terranova, por el riesgo de ser atacado y saqueado durante el viaje de vuelta e incrementando, así mismo, su presencia en el comercio de armas, sector pujante en un clima prebélico, así como en la “Carrera de Indias”, donde contaba con el apoyo de la Corona o mejor dicho, donde Isasi y la Corona se apoyaban mutuamente, como tendremos la ocasión de comprobar más adelante.

Ni que decir tiene que paralelamente a la decadencia de la actividad en Canadá, ocurre lo mismo y por idénticas razones en el mercado del norte de Europa⁵⁰³, e incluso cuando también desciende el comercio de Indias, observamos una tendencia a invertir en activos financieros, como títulos de renta o juros, llegando dentro de esta estrategia de diversificación en las inversiones a la compra de títulos nobiliarios que en aquellos tiempos, sin duda, podían reportar una ventajosa posición no únicamente social, sino también económica.

Queda claro, por lo tanto, que nuestro mercader no invertía en cualquier actividad que le resultara próxima, sino que realizaba una auténtica selección de inversiones, no sólo en función de su rentabilidad, sino del margen de contribución que aportara cada una, para cubrir las elevadas cargas de estructura de su empresa; barcos, terrenos, sedes, etc.; integrando todas estas decisiones dentro de una cuidada estrategia empresarial.

También observamos como toma decisiones acerca de su presencia física en determinadas labores, basándose sobre todo, en la importancia financiera relativa que dicha actividad supusiera sobre el total de sus negocios, así como en la imprescindibilidad de su presencia física en el lugar de operaciones. No cabe ninguna duda de que Isasi no tomaba las decisiones al azar, sino que sus intervenciones correspondían a estrategias bien diseñadas para obtener una rentabilidad suficiente que garantizase, más allá de una actividad concreta, la supervivencia de su empresa en conjunto.

Así, sabemos respecto a las inversiones en Terranova que los años 1565, 1566 y 1567, son los que mejor documentados están. Es más que probable que ello se deba a que Isasi ejerce de alcalde de

⁵⁰² AZPIAZU (1999), p. 101.

⁵⁰³ AZPIAZU (1999), p. 34.

Eibar en 1567 y 1568. En esos años, tiene al menos dos navíos, “La concepción”⁵⁰⁴ y el “María”⁵⁰⁵, que comparte en sociedad con Arriola trabajando plenamente en las pesquerías de ballenas. Arriola era habitualmente el capitán de estas expediciones, pero durante los últimos años, ya no viaja a la costa canadiense, sino que permanece en Mutriku organizándolas, dentro de lo que podíamos considerar como una exigencia estratégica del negocio. De Isasi, no tenemos constancia documental de que hubiera estado nunca en América, ni en Terranova, ni en ningún otro lugar de ese continente. Es más que probable que sus complejas y diversificadas actividades, sobre todo las relacionadas con las manufacturas de hierro, que le obligaban a estar presente continuamente, bien sea en Sevilla o en el País Vasco, no le permitiesen ausencias tan prolongadas y arriesgadas.

b.- Dos ejemplos de cómo cubrir el riesgo: Terranova y la Defensa militar de la ruta de Indias:

Tal y como hemos tenido la ocasión de comprobar, a pesar de que Martín López de Isasi se inicia en el negocio de las pesquerías industriales de ballenas en 1548, durante más de una década, dicha actividad no adquiere una importancia extraordinaria en el conjunto de sus negocios, pues el océano estaba lleno de corsarios alentados por potencias enemigas como Inglaterra, Holanda o Francia que asaltaban a los barcos que volvían hacia Europa cargados de la preciada grasa de ballena. Ello suponía que el riesgo de perder todo lo logrado en la dura campaña de pesca, incluso la embarcación y más importante aún, las vidas de los tripulantes era muy elevado. Es por tanto a partir de 1559, tras la firma del tratado de paz de Cateau-Cambresis entre las principales potencias europeas, cuando vuelve la tranquilidad a las aguas internacionales. A partir de ese momento, la calma en el mar es mucho mayor que la habida durante la década anterior, en la que los constantes ataques corsarios derivados de la guerra entre Francia y España, convertían en inviable por extremadamente arriesgada, cualquier tipo de navegación mercantil. Es entonces cuando de la mano entre otros, de nuestro empresario protagonista, comienza lo que Michael Brakham denomina como la primera gran empresa transatlántica. Una vez más volvemos a comprobar cómo las decisiones empresariales de Isasi no estaban determinadas por el azar, sino que se correspondían con una estrategia de empresa bien meditada y calculada, en la que invertir grandísimas cantidades de dinero con un elevado riesgo de que fuesen para beneficio de corsarios, no tenía ninguna cabida, por lo que espera a que el clima político y en consecuencia también el bélico, se tranquilice para afianzar sus inversiones en esta rentabilísima actividad.

⁵⁰⁴ AZPIAZU (1999), p.99. / AHPO, Mutriku, L. 2581, f. VIII, año 1567.

⁵⁰⁵ AHPO, Mutriku, L. 2580, f. 11.

Dada la importancia que tiene la seguridad para Isasi, se involucra, así mismo, en la defensa militar de la ruta de Indias.

Así, en el presente apartado vemos cómo nuestro empresario colabora con el ejército de Su Majestad, no sólo por el beneficio directo que pueda obtener en la operación, sino también por tenerlos de su parte cara al futuro, es decir, para que intervengan militarmente protegiendo sus naves y las rutas que utilizan y así, facilitar futuras operaciones. Esto va a exigir que en ocasiones se dé precisamente, la situación contraria, es decir, que sean los barcos de Isasi quienes ayuden militarmente a la Corona.

Así se entiende que en un entorno en el que los intereses comerciales y el dominio en el mar estaban íntimamente vinculados, no solamente les venda y transporte armas y otros enseres de hierro, sino que colabore directamente en librar de piratas y corsarios la ruta de Indias, prestando sus naves y su marinería para la defensa de Isla Terceira en Azores, como podemos apreciar en el documento⁵⁰⁶:

“la una dellas en mi serviçio en la armada que este año llevó a su cargo el marqués de Santa Cruz a la empresa de la Ysla de Tercera”.

De hecho, tenemos información de que Juan Ochoa de Arriola, miembro de la familia de los Arriola con quien Isasi compartió la propiedad de tantos navíos, expediciones a Terranova y otros múltiples negocios, perdió la vida en 1582, en el transcurso de la campaña naval contra la isla de San Miguel en Azores⁵⁰⁷, donde llegó al cargo de “almirante” y a bordo de “La Concepción”, nao³ que su familia poseía en copropiedad con Isasi.

Sabemos asimismo que mientras “La Concepción” servía en las Azores, otro barco propiedad del tándem Arriola-Isasi, “La Santa Catalina” estaba bajo el mando del maestro Hernando Guillén al servicio de la flota de tierra firme que dirigía el general Don Diego Maldonado⁵⁰⁸.

También tenemos constancia de la participación en la Armada Invencible, de otro navío propiedad del tándem Arriola-Isasi, la “San Buenaventura” que se había estrenado en su viaje inaugural en 1586, en la campaña ballenera de Terranova al mando del mutrikuarra Jacobe de Yurre⁵⁰⁹.

c.- Grupos de influencia en los negocios, parte de su estrategia empresarial: Corona, cargos y relaciones con mercaderes

⁵⁰⁶ AHPO, Soraluze, L.3703, s.f., año 1583.

⁵⁰⁷ BARKHAM (1996), p.367. / GARIBAY (hacia 1586-hacia 1594, libro segundo, título 14).

⁵⁰⁸ AHPO, Azpeitia, 1899, 50.

⁵⁰⁹ TELLECHEA IDIGORAS (1988). pp.415-416.

Las influencias en el mundo de los negocios no sólo son determinantes en la actualidad, sino que también lo han sido a lo largo de los tiempos. La existencia de “lobbies” o grupos de influencia no es nueva, sino que ya en el S.XVI, tenía una extraordinaria importancia como analizaremos a continuación.

Así, dentro de los grupos de influencia en los negocios, tener a la Corona de nuestra parte era primordial para el éxito de la actividad empresarial, por lo que un hábil estratega como Isasi, no descuidaba en absoluto este tipo de relaciones con el Estado. Ya hemos visto anteriormente, cómo Isasi colaboraba con el ejército de la Corona en la defensa militar de la ruta de Indias, evidentemente, una ruta más segura para el comercio con el nuevo continente suponía reducir el riesgo de las operaciones transatlánticas, pero además, ello también le favorecía a la hora de obtener de la corona ciertas ventajas o prebendas como son los permisos de armas. Estos permisos eran cada vez más difíciles de conseguir, dado el ambiente de guerra internacional que se respiraba, pero al mismo tiempo, resultaban totalmente imprescindibles para cualquier empresario que como Isasi, se dedicaba al comercio y transporte de armas, por lo que se afanaba en cuidar las buenas relaciones con la Corona, para así poderlos conseguir más fácilmente.

De manera análoga, los cargos públicos, bien fuesen municipales, eclesiásticos o judiciales, así como las buenas relaciones con influyentes mercaderes, podían servirle en un futuro para afianzar o mejorar la marcha de sus negocios.

Siguiendo con la estrategia de formar parte de los grupos de influencia en el poder, observamos cómo se afana en el acceso a puestos en el concejo o en el ayuntamiento. Podemos apreciar cómo formó parte del concejo y cómo llegó a ser Alcalde de Eibar, lo mismo que su hijo Antonio:

Sabemos⁵¹⁰ que en 1562 muere Martín de Isasi y que a través de su testamento, tenemos información de que para entonces, nuestro protagonista, su sobrino, Martín López de Isasi, ya tenía relaciones comerciales con sus tíos Antonio y Martín, y que éstos, en sus documentos, lo citan en varias ocasiones como alcalde de Eibar.

Los diferentes grupos profesionales y económicos, como los mercaderes, los campesinos o la nobleza trataban de verse representados en las instituciones locales. En el caso de Eibar, el poder municipal, el ayuntamiento en el siglo XVI, estaba dominado por los artesanos y mercaderes que se dedicaban a la industria ferrona y armera. Por lo que no es de extrañar, que Martín López de Isasi quisiera asegurar su influencia ocupando un puesto en el ayuntamiento⁵¹¹. Así, ejerce entre los años 1565 y 1568, recibiendo el apelativo de “el muy magnífico señor Martín López de Isasi”¹, también su

⁵¹⁰ AZPIAZU, (1999), pp. 90 y 91. / Archivo General de Gipuzkoa, Corregimiento, Ej. Lecuona, 4.

⁵¹¹ AHPO, Soraluze, L., 3673, f.52, año 1568.

hijo, Antonio López de Isasi es alcalde de Eibar en 1594 y posteriormente, teniente de alcalde. Evidentemente, los “hombres de negocios” vinculados a las actividades mercantiles e industriales, tenían un gran interés en estar representados en las instituciones, en este caso, en las municipales.

Si bien, los cargos municipales tenían una gran importancia en la época, la influencia de la Iglesia en una sociedad tan marcada por la religión era aún mayor, por lo que no es de extrañar el interés de Isasi por los estratégicos cargos eclesiásticos, de enorme prestigio e influencia en la sociedad de ese momento. Ello podía proporcionar también una vía adicional de ingresos, como los provenientes de los patronazgos de las parroquias, puesto que los patronos, conseguían rentas a través de los diezmos. Además, tenían poder para efectuar ciertos nombramientos, colocando a parientes y amigos en la parroquia, lugar envidiado en una sociedad, en la que la influencia de la religión era impresionante. De esa manera, se lograba un puesto de poder que a su vez podía servir para corresponder a quienes habían apoyado ese mismo nombramiento, confirmamos por lo tanto que no se trataba de hechos al azar, sino que se correspondían a una esmerada estrategia empresarial.

Había además otros cargos eclesiásticos que poco tenían que ver con la religión en sí, sino más bien con aspectos materiales o económicos de la propia parroquia o de otras instituciones sociales del municipio, como es el caso de los “fabriqueros” cuya tarea era el mantenimiento o la mejora de las construcciones de la iglesia, como podían ser: ermitas, parroquias, basílicas, catedrales, etc. También existían los “pagadores”, las cofradías y otras instituciones cuya influencia en el conjunto de la sociedad era indiscutible. Isasi tenía un claro interés por tales puestos, a pesar de que por razones de trabajo, sus ausencias solían ser prolongadas y frecuentes, por lo que trataba de solucionar los inconvenientes que pudieran surgir a causa de tales ausencias. El documento analizado⁵¹² nos da noticia de que el año 1575, Martín López de Isasi era uno de los “fabriqueros” de la parroquia de San Andrés de Eibar. Pero puesto que pasaba más tiempo fuera, en Sevilla concretamente, elige a alguien de su confianza, un socio de su compañía, Andrés de Arrizabalaga, que podía sustituirle porque normalmente permanecía en el País Vasco organizando la producción, la carga y el transporte de las mercancías, objeto de su negocio.

Como muestra de la enorme importancia que tenía la Iglesia en la sociedad del siglo XVI, podemos apreciar el testamento del clérigo beneficiado de la villa de Deba, Don Martín de Echave⁵¹³, fallecido en 1568. Es de señalar que además de ordenar pagar sus deudas a sus acreedores y de las múltiples pequeñas posesiones que legaba a sus allegados, circunstancia plenamente habitual, interviene en la apertura de su testamento; el propio alcalde de la población, Domingo de Guebara

⁵¹² AZPIAZU, (1999), pp. 145 y 146. / Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

⁵¹³ AHPO, 2 /1911, fols. 149 rº - 158 rº.

que es precisamente quien ordena su apertura, junto al vicario, Joan de Sorasu y varios testigos de renombre, entre los que destaca el bachiller Andrés García de Ayerdi. Es decir, la gente más culta e importante de dicha villa participa en la apertura del testamento.

Obviamente, tratándose de un clérigo, parece absolutamente normal que entre sus últimas voluntades figure la celebración de misas, novenas y rosarios por la salvación de su alma. Sin embargo, estas peticiones no parece que fueran exclusivas de personas que habían adoptado los hábitos. Como muestra que confirma esta última afirmación, encontramos el testamento fechado en 1580, de un mercader de Oñate llamado Juan de Yarza⁵¹⁴, en el que así mismo, destacan sobre todo sus últimos deseos de carácter religioso y en el que la referencia a oraciones, misas, vigiliias y demás conceptos ligados a la fe católica es omnipresente. Tanto es así que da la impresión de que la determinación de los bienes legados en herencia a sus herederos, tiene una importancia secundaria en comparación a sus voluntades relacionadas con la fe, ya que de hecho, es necesario acudir al codicilo de dicho testamento para encontrar referencias expresas al reparto de sus numerosos bienes.

Acabamos de comentar la importancia que en general, daban los hombres de negocios a los cargos municipales y eclesiásticos debido a la estrategia de ejercer influencias que pudiesen reportar una rentabilidad adicional. Es evidente que en el caso de los cargos judiciales, en cualquiera de sus diversas instancias, el interés es aún mayor puesto que el poder que se puede llegar a obtener, también lo es.

Los pleitos trataban de solucionarse inicialmente ante el juez de primera instancia, que no era otro que el alcalde. Pero la mayoría de éstos acababan por dirimirse en el Corregimiento, cargo ostentado por el representante del Rey en la Provincia, por lo que era de lo más normal que la gente más influyente tratara de estar o por lo menos de estar representada en un puesto tan importante para muchos de sus asuntos y negocios. Por lo que este tipo de cargos eran muy apetecidos y enormemente cotizados.

En nuestro caso, observamos cómo en 1577, nuestro empresario accede al cargo de Corregidor de la provincia de Guipúzcoa⁵¹⁵, mediante un procedimiento que analizado desde una perspectiva actual, resultaría simplemente escandaloso, es decir, “comprando” el cargo, ya que Martín López de Isasi hace gestiones ante la Corte, adelantando 3.400 ducados para poder hacerse corregidor:

“o la cantidad en que se conçertaren por razón que los susodichos o el que dellos tubiere derecho a de renunciar en el dicho señor Martín López y en su cabeza la escribanía que don Joan de Borja señor de la casa y solar de Loyola tenía por merced de su Magestad en esta Provinçia de Guipúzcoa en la audiencia del corregimiento della, con facultad de poner dos tenientes en la dicha escribanía”.

⁵¹⁴ AHPO, 2 / 3036, doc.35.

⁵¹⁵ AZPIAZU (1999), p.148. / AHPO, Soraluze, L., 3684, s.f., año 1577.

Así, además de su presencia en cargos municipales y eclesiásticos, se suma a estos grupos de influencia, este importante cargo judicial a nivel provincial, lo que aún realzaba más el papel y la figura de Isasi en los diferentes ámbitos de poder guipuzcoanos.

Lógicamente, dentro de la estrategia de cuidar los grupos de influencia en los negocios, no podemos olvidar las relaciones con otros mercaderes amigos como son:

Juan Perez de Arriola, natural de Mutriku, aunque como anteriormente hemos comentado, era simultáneamente mutrikuarra y debarra al mismo tiempo, por residir en Urazandi y con quien compartió diversos negocios, así como la propiedad de varios buques que se dedicaron a la captura de ballenas y al transporte de manufacturas de hierro, entre ellos, el galeón “La Concepción” del que tenemos noticia⁵¹⁶ de que en 1569, tras haber completado su capacidad de carga con las mercancías de otros comerciantes vascos, zarpa hacia Sevilla cargado de manufacturas de hierro.

Se trataba del mismo barco⁵¹⁷ que un año más tarde, en el año 1570, es vendido “cargado de fierro e otras mercaderías” como ya hemos mencionado anteriormente, por 4.100 ducados para que parta hacia las Indias directamente, sin tener que descargar la mercancía.

Andrés de Alzola: Tal y como hemos comentado al referirnos a la comercialización de la grasa de ballena, Isasi, además de poseer sus propias instalaciones para el almacenaje y la distribución del “saín”, colaboraba con este amigo suyo que poseía una fabulosa empresa dedicada exclusivamente a esta función, incluso cuando Andrés falleció, siguió trabajando con esa empresa, ya propiedad de su viuda María de Comportaeta. Las actividades de este mercader elgoibarrés guardan una cierta similitud con las de nuestro protagonista ya que al igual que éste, también fundó compañías comerciales, invirtió en las pesquerías de Terranova y en la posterior comercialización y almacenamiento de la grasa de ballena, utilizando para ello su propia casa-torre de Alzola.

También tuvo importantes relaciones comerciales con las Indias, coincidiendo en ellas con los tíos de Isasi e incluso llevó a cabo actividades mercantiles en el Mediterráneo. De todas maneras, al final de su vida tuvo grandes problemas económicos como refleja el voluminoso pleito⁵¹⁸ al que tuvieron que enfrentarse sus herederos, pero que nos sirve para entender perfectamente el negocio de la grasa de ballena y especialmente su fase final, es decir, la comercialización.

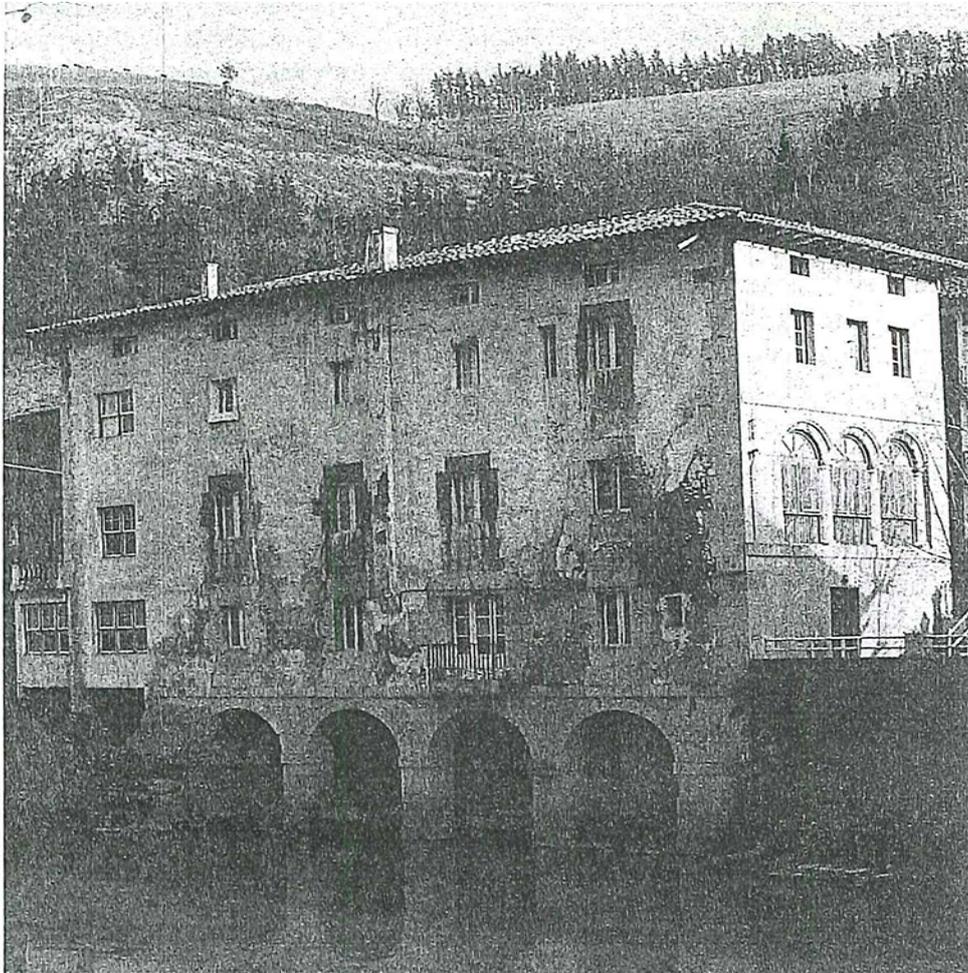
De entre las diferentes actividades que hemos comentado, el negocio de la grasa de ballena de Terranova era quizás el más importante para Andrés de Alzola. Es preciso señalar que Alzola era en aquella época un puerto fluvial sobre el río Deba, situada a diez o quince kilómetros de la propia villa de Deba, que está ya en la costa, sobre el mar. Desde allí, se transportaba el preciado aceite, río

⁵¹⁶ AHPO, Mutriku, L.2581, f. 21.

⁵¹⁷ AHPO, Mutriku, L.2581, f. 42.

⁵¹⁸ AZPIAZU (1999), p.93. / Chancillería de Valladolid, Pl. Civ., Taboada L. 111-113.

arriba en barricas depositadas en gabarras hasta la casa-torre de Alzola, donde Andrés tenía unas magníficas instalaciones para su almacenamiento, pues disponía de 63 tinajas enterradas en el suelo de la lonja que alquilaba a los diferentes comerciantes y donde se vertía y almacenaba la grasa hasta el momento de su venta.



AZPIAZU (1999), p. 48.

Ilustración 26 - Casa-Lonja de Andrés de Alzola

Esta lonja era frecuentada por importantes hombres de negocios, puesto que era el lugar desde el que se distribuía el aceite de ballena destinado a Gipuzkoa o a Castilla, a través de Vitoria-Gasteiz. El transporte del “saín” se realizaba en mulos⁵¹⁹ a los que se habían acomodado unos cueros, donde se introducía la grasa.

El negocio de la grasa fue tan prospero, sobre todo en época de paz con Francia e Inglaterra, que las grandes instalaciones de Alzola no bastaban para albergar toda la cantidad de grasa proveniente

⁵¹⁹ AZPIAZU (1992), pp.177-214.

de Terranova. Por lo tanto, tuvieron que llevar hasta Elgoibar, unos cuatro kilómetros río arriba, el excedente de grasa en carros, operación muy arriesgada, pues el riesgo de reventar los recipientes era elevado.

En relación a lo pronto que comenzó este sistema de almacenaje y distribución, sabemos que según un testigo del pleito de Andrés de Alzola, él vio como las tinajas eran transportadas río arriba hasta Alzola, hacia 1546. Por tanto, poco después de comenzar la explotación ballenera en Terranova, éste mercader ya contaba con instalaciones apropiadas para su comercialización, siendo pionero y líder en su actividad.

Pedro de Ibarra y Ana de Unzueta: Tal y como hemos comentado anteriormente al tratar el tema de los instrumentos financieros, en concreto, de los juros; sabemos que Martín López de Isasi mantenía una estrecha relación de amistad con esta pareja, pues Ana de Unzueta, pertenecía a una de las más nobles familias de Éibar, al igual que él mismo. Por otro lado, Pedro de Ibarra era un bergarés que ostentaba el importantísimo cargo de veedor de Su Majestad en los estados de Milán, por lo que su capacidad de influencia en múltiples asuntos, especialmente en los relacionados con la Corona o con los grandes banqueros italianos era impresionante. Este matrimonio residía en Milán por motivos de trabajo y dada su gran amistad con Martín López de Isasi, le encomendaban entre otros, importantes asuntos financieros tanto en el País Vasco como en Sevilla. Precisamente en Sevilla y dado el lugar habitual de residencia de la pareja, descubrimos contactos de Isasi con lo más granado del mundo financiero italiano, como la familia “Afeittati”, importantes financieros genoveses. Nuevamente a la indudable amistad que tenía con la pareja, habría que sumarle el interés estratégico de las relaciones con los más afamados prestamistas transalpinos que este matrimonio le había presentado y que podrían reportarle una considerable ventaja en futuros negocios:

De la relación de este matrimonio de bergareses, residentes en Italia, con Isasi encontramos un documento⁵²⁰ fechado en 1587, cuando ambos cónyuges ya habían fallecido y que precisamente nuestro mercader denomina:

“Relación de las cuentas que yo Martín López de Isasi tengo con los señores Pedro de Ibarra y doña Ana de Unzueta, su mujer, difuntos”.

Se trata de diez folios de condensada información contable acerca de las relaciones financieras de nuestro protagonista con este matrimonio y con otros grandes financieros italianos como los Affeitati, familia de banqueros genoveses afincada en Sevilla, en concreto se nombra a “Ipólito Affetati” a quien habrían conocido a través del matrimonio Ibarra-Unzueta y también a Pedro Morga, importante banquero vasco en la capital hispalense. Estas relaciones hablan por sí solas de las

⁵²⁰ AZPIAZU (1999), p. 153. / Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

importantes relaciones que Isasi tenía en el ámbito financiero sevillano. El documento citado, nos informa sobre todo, de cómo y en qué invertía Isasi el capital que le confiaba esta pareja. No se trataba sólo de rentabilizar su fortuna, sino que también da cuenta de su carácter solidario, mostrando una gran preocupación por ayudar a la gente sin recursos y por tanto, necesitada de sus limosnas.

Además de cuidar todos estos aspectos estratégicos, tuvo muy en cuenta la forma de controlar sus negocios tan diversificados y en diferentes puntos geográficos.

9.2.3.1 Elección de un sistema de producción factible: *Verlagssystem*

Al analizar las operaciones, en las que de una u otra manera, participó Isasi como productor, se pueden observar los distintos métodos a los que recurrió; desde la producción directa de alimentos o de grasa de ballena, hasta la contratación de manufacturas o la construcción naval mediante el ya citado *verlagssystem* que en el País Vasco sigue utilizándose incluso en el S.XVIII. La producción directa de la que se encargó fue “el trigo” y tuvo como finalidad, el obtener una segura rentabilidad, habida cuenta del conocimiento del mercado vasco, secularmente deficitario en cuanto a producción agraria se refiere, por lo que suponía una buena oportunidad de negocio.

Respecto del método utilizado, el *Verlagssystem*, como medio de fabricación, corresponde a una acertada estrategia empresarial, pues flexibiliza enormemente el proceso productivo. Es decir, evitamos los cuantiosos gastos de estructura que se derivan de la posesión de una planta, especialmente cuando no la vamos a utilizar o no vamos a aprovechar totalmente su capacidad.

Esta forma, incluso se podría comparar con ciertas empresas actuales de gran envergadura, como sería el caso Amazon, salvando por supuesto diferencias. En ambos casos, la empresa principal no es poseedora de la planta productiva, por lo que se evitan los costes fijos que ello genera, para incurrir únicamente en costes variables. Esto supone que ante un descenso de la actividad, resulten mucho más flexibles, pues aunque bajen los ingresos, también lo hacen los costes y por tanto siguen generando márgenes positivos, en lugar de las pérdidas que se obtendrían a través de la posesión de los activos, lo que obviamente resulta, económicamente más interesante.

El *Verlagssystem* consiste básicamente en que quien realiza un pedido, quien está interesado en unos determinados productos, anticipa el dinero necesario para poder comprar la materia prima y poder retribuir a los trabajadores, aportando el resto cuando la producción está ya terminada y lista para entregar. Este sistema se hacía imprescindible cuando las cantidades a producir eran tan grandes que superaban por completo la capacidad financiera del productor, sin embargo, utilizando

esta fórmula, éste podía hacer frente a encargos de un tamaño que de ninguna manera hubiera podido fabricar de manera totalmente autónoma, sin recurrir al anticipo financiero del cliente.

Veamos cómo lo define Fernand Braudel⁵²¹:

“El *Verlagssystem*, como lo denominan los historiadores alemanes, podríamos traducirlo como *sistema de anticipos*, donde el mercader, emprendedor o *Verleger* proporciona al artesano la mercancía que ha de trabajar y le paga un salario...este sistema beneficia a los mercaderes que financian el lento proceso productivo,... de modo que el mercader adelantaba las materias primas y el dinero de los salarios y se reservaba la comercialización de los productos”.

Respecto al empleo de este método de financiación de la producción, debemos de decir que Isasi utilizaba a menudo el *verlagssystem*, ya que los grandes pedidos que realizaba, tanto de manufacturas de hierro, de barcos o de armas, exigían un desembolso económico, destinado básicamente a la financiación de materiales y mano de obra, que no estaba al alcance de los productores escogidos⁵²². Por tanto, a través de este sistema, nuestro hombre colaboró en mantener una mano de obra en el País Vasco que tradicionalmente había trabajado en productos relacionados con el hierro. El procedimiento consistía en que las compañías interesadas en determinados productos adelantaban ciertas sumas a los fabricantes, a la vez que les fijaban de antemano, tanto el precio de venta como los plazos de entrega de las mercancías, pudiendo ponerles en ocasiones en dificultades, pues las condiciones podían resultar excesivamente exigentes.

No siempre era aplicable este sistema, pues a veces, eran los propios mercaderes los que no disponían de medios para financiar la producción. Otras veces en cambio, la capacidad financiera de los fabricantes era suficiente para que ofertasen los productos totalmente acabados, pudiendo de esta manera, negociar directamente con los mercaderes el precio de venta, lo que obviamente, daba a los productores mayor libertad y una posición más ventajosa para cerrar el trato. Por tanto, no siempre las compañías comercializadoras financiaban la totalidad del proceso de producción y distribución, sino que esta intervención financiera dependía de las diferentes circunstancias, pudiendo afectar a todo el proceso, circunscribirse sólo a una parte de él o incluso, no existir en absoluto.

Puesto que anteriormente, cuando hemos tratado el tema de la producción de manufacturas de hierro, ya hemos expuesto detalladamente algunas operaciones en las que interviene Martín López de Isasi que a modo de resumen, cabe citar:

⁵²¹ BRAUDEL (1976), pp. 570 y 571.

⁵²² AZPIAZU (1999), pp. 128 y 129.

Respecto al hierro y a los productos de hierro con destino a Sevilla y las Indias, sabemos del acuerdo con Ariztondo, al que adelantó una determinada cantidad para financiar la producción de diversos productos ferreteros⁵²³:

Continuando con la producción ferretera dirigida a la capital hispalense o al nuevo continente, tenemos así mismo constancia de un adelanto también en términos parecidos, realizado por el administrador de la principal compañía que nuestro empresario tenía en Sevilla, Pedro Ochoa de Lobiano⁵²⁴. Para la producción de herrajes, producto con gran demanda en el mercado sevillano, Isasi también utilizó una fórmula similar⁵²⁵. Así mismo, se han podido constatar los acuerdos alcanzados con fabricantes de clavos⁵²⁶, en los que como en casos anteriores, se comprometían a entregar una cantidad concreta mensualmente y durante un año.

Un esquema similar se repite respecto de la producción de armas blancas⁵²⁷, aunque en este caso, las circunstancias del producto requerían cumplir ciertos requisitos, como podría ser la identificación y la certificación de confianza en el comprador, dado que se trataba de material bélico, por lo que se extremaban las medidas de seguridad.

El *verlagssystem* utilizado por Isasi, se extendió también a otros productos ferreteros como flejes de hierro⁵²⁸, rejas de arar, etc.

Este mismo sistema de adelantos, también se utilizó en algunos casos de construcción naval, pues sabemos que en la entrevista que el día 12 de agosto de 1573 mantuvo Isasi con el vizcaíno Joan de Arranotegui, en el muelle de Mutriku, para la fabricación de un barco⁵²⁹, acordó que el mismo

⁵²³ AHPO, Mutriku, L. 2582. f.23: En 1562, Martín de Ariztondo se compromete a trabajar únicamente para Isasi y éste le adelanta cien ducados para poder llevar a cabo la tarea encomendada.

AHPO, Eibar, L. 1005.s.f.: Observamos de nuevo en 1570, una carta de pago a un factor de Isasi, Joanes de Yraurgui, para que pagase a Ariztondo, por lo que ocho años más tarde, su relación de *Verlagssystem* seguía vigente.

AHPO, Eibar, L. 1008.s.f., año 1573: Más tarde aún, en 1573, tenemos constancia de que la relación entre Ariztondo e Isasi se mantenía, pues el fabricante recibe de nuevo del mercader; 1530 reales en la “casa y torre de Ysasi”.

⁵²⁴ AZPIAZU (1999), p. 128.: En 1576, Pedro Ochoa de Lobiano tenía la función de anticipar a los fabricantes de manufacturas de hierro las sumas de dinero acordadas y que recibió más de dos millones y medio de maravedís “del dinero que se le ha proveído para emplear en Vizcaia”.

⁵²⁵ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569: Durante ese año, se adelanta al fabricante, Domingo de Amuscotegui, una suma, comprometiéndose el productor a fabricar las 2.400 docenas acordadas.

⁵²⁶ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569: Ese mismo año, observamos un contrato con unos fabricantes de clavos de Aulestia que adquieren el compromiso de entregar doscientos mil clavos, cada mes, durante un año.

⁵²⁷ AZPIAZU (1999), p. 55. / AHPO, Eibar, L.1001.s.f.: En 1568, entrega a Martín Ruiz de Láriz, doscientos cincuenta ducados para “disponer, distribuir y acabar de pagar” las armas blancas que le había encargado el Duque de Alba.

⁵²⁸ AZPIAZU (1999), p. 83. / Archivo General de Gipuzkoa, sección: Corregimiento, Elorza ejecutivos, 256: En un contrato de 1583, Isasi asumía la financiación del proceso de fabricación de los flejes de hierro que sujetan las tablillas de las barricas, mediante *Verlagssystem* y que un herrero de Oiartzun, llamado Martín de Olaiz, se había comprometido a realizar el encargo. Finalmente, hubo incumplimiento del contrato y al producirse el pleito, Martín de Olaiz reconoce su deuda, pues se le había adelantado una suma a través de un contrato de *Verlagssystem* y no había podido cumplir con lo acordado.

⁵²⁹ AHPO, Mutriku, L. 2583. f. 31.

Martín López se haría cargo de suministrarle todo tipo de materiales que fueran necesarios para su construcción.

9.2.3.2 Integración Vertical de la empresa

Lo que se entiende por integración vertical, sería el proceso por el cual, una empresa asume el control total de las operaciones desde la adquisición de la materia prima, su elaboración, venta, transporte, distribución y cobro.

Podríamos decir que en cierta manera, se parece al *verlagssystem*, puesto que éste financia y controla la adquisición de la materia prima y su elaboración, pero en una integración vertical este control sería ya absoluto, pues además, también incluye la integración del ámbito comercial, con lo que todo el proceso, desde la adquisición de la materia prima, su elaboración, venta, transporte, distribución y cobro, están bajo el control de una única empresa. Este sistema será tanto más interesante cuanto mayor sea la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia y duración de las transacciones⁵³⁰.

Respecto al posicionamiento que en la mayor parte de sus negocios se practicaba, hay que resaltar la existencia de este tipo de “Estrategia Empresarial”, pues teniendo en cuenta que en la fabricación de multitud de bienes: barcos, casas, armas, molinos, etc. se necesitaba sobre todo madera y hierro, era habitual que se tendiese a controlar todo el proceso de aprovisionamiento, comprando o al menos controlando, tanto bosques como ferrerías. Así mismo, podemos decir que otro tanto ocurriría con la comercialización, una vez que los productos estuvieran listos para su venta.

Tampoco desdeñaba los negocios tradicionales de su tierra y entre estos, las ferrerías ocupaban un importante lugar. La existencia de esta actividad se remonta mucho tiempo atrás, quizás varios siglos, siendo una inversión bastante habitual en las familias adineradas y que aún alcanzó mayor importancia cuando quienes las gestionaban, bien sea sus dueños o los propios ferrones que las habían alquilado, comenzaron a destinar sus productos a otros mercados, superando así una primera fase de autoconsumo o de pequeño consumo local y adentrándose de lleno en la comercialización de éstos. Podemos observar cómo las, hasta entonces tradicionales, explotaciones de la economía vasca, como es el caso de los terrenos, los montes o las ferrerías, habían facilitado el desarrollo de un nuevo tipo de industria que durante ese siglo se convirtió en referente de lo que las empresas vascas podían aportar al mercado no sólo local, sino que a través principalmente de Sevilla, al mercado europeo y mundial; las manufacturas de hierro.

⁵³⁰ VALDALISO (2000), p. 42. / COASE (1937) / WILLIAMSON (1970).

Estas circunstancias favorecieron el que se diera en muchas empresas, lo que hoy denominaríamos un proceso de Integración Vertical, es decir, que es la propia empresa la que controla todo el proceso de aprovisionamiento, transformación y comercialización de los productos y que como vemos, Isasi aplicaba en numerosas ocasiones. Así, alguna de sus compañías se encargaba de la obtención de la madera de sus propios bosques, imprescindible para la elaboración de múltiples productos que podían ser de su interés, desde barcos, casas, molinos, hasta mangos para azadas, hachas, guadañas, lanzas o las propias armas de fuego, sin olvidarnos de que la madera sirve también para fabricar carbón, tan necesario en las herrerías vascas y asumiendo, todo el proceso de transporte y distribución.

A este respecto, citaremos dos ejemplos de integración vertical:

a.- Por un lado, compraba bosques para así, poder obtener la madera que le iba a resultar necesaria, tanto en la construcción naval, como en otro tipo de fabricación de inmovilizado⁵³¹. Así, disponía de la materia prima fundamental para poder construir los barcos con los que posteriormente iría a la captura de ballenas, para elaborar su cotizada grasa y así mismo, distribuirla por la fachada atlántica europea, mientras aprovechaba las mismas embarcaciones para la comercialización de manufacturas de hierro.

Otra utilización que se daba a la madera obtenida, era para la construcción de edificios y para la fabricación de los mangos, tanto de lanzas y picas, como de otros instrumentos de hierro, por ejemplo; azadas, martillos, etc., así como para elaborar las culatas de las armas de fuego.

b.- Sabemos también que poseía tierras y cortijos en Andalucía que además de resultarle interesantes como medio donde invertir sus cuantiosas ganancias, así mismo le servían para producir trigo y otros alimentos que posteriormente vendía en el País Vasco o en la Carrera de Indias.

Podemos observar por lo tanto que nuestro empresario intervenía en la consecución de las materias primas necesarias para la fabricación de diferentes productos, lo hacía así mismo, en los propios procesos de producción y por su supuesto, en la fase de comercialización que incluía, la venta, distribución y cobro de las mercancías vendidas, aglutinando las diferentes partes que componían cada negocio, es decir, practicaba lo que actualmente entendemos por integración vertical de sus empresas.

⁵³¹ AZPIAZU (1999), p. 39 y 40. / Archivo Municipal de Bergara, escribanías de Eibar, sin clasificar: En 1578 compra un robledal en la vecina provincia de Bizkaia, concretamente, en la merindad de Durango. Ese mismo año, también encarga a unos carpinteros la construcción de un “molino mayor”.

9.2.3.3 Alquiler de Activos

Otra de las decisiones que podríamos enmarcar dentro de la estrategia empresarial de Martín López de Isasi sería la de recurrir ocasionalmente al alquiler de determinados activos, en lugar de adquirirlos, obteniendo así, una mayor flexibilidad y un mayor aprovechamiento y en consecuencia, un incremento de la rentabilidad de los bienes que ya poseía.

Tenemos conocimiento de que la sede de sus negocios en Sevilla, una hermosa casa situada en la calle Castro, era utilizada en régimen de alquiler⁵³². Indudablemente, Isasi poseía los suficientes recursos como para poder comprar un inmueble en la capital hispalense, pero quizás era la privilegiada ubicación de la casa alquilada lo que la hacía interesante, pues la actividad mercantil en dicha calle, tan próxima a los muelles del puerto más importante de Europa en dicho momento, era frenética. Por tanto, podríamos decir que en este caso, el motivo por el que se opta por alquilarlo se debe más a su estratégica situación que a criterios de flexibilidad o rentabilidad.

Sin embargo en lo que respecta a los barcos, sabemos que Isasi disponía de su propia flota lo que le permitía utilizarla priorizando sus necesidades. Pero además, dada la abundancia de naves que cubrían el trayecto desde Sevilla hasta el País Vasco, o viceversa, era perfectamente posible alquilar una nave para realizar dicho viaje, opción que nuestro mercader tampoco desdeñaba cuando las circunstancias así lo exigían. De esa manera, optimizaba sus inversiones, pues podía utilizar al cien por cien la capacidad de transporte de sus barcos en propiedad, con lo que eliminaba costes de subactividad y a la vez, atender demandas puntuales de clientes, con las que podía obtener un margen adicional, al alquilar los barcos de otros transportistas.

Esta opción de poder utilizar en régimen de alquiler, las embarcaciones necesarias para la realización de sus negocios, no se circunscribía únicamente al citado trayecto desde Andalucía a Gipuzkoa, sino que también era posible arrendar naves para viajes de mayor envergadura, como los que tenían por destino las lejanas costas de Terranova o las Indias. En este sentido, hemos encontrado constancia del fletamiento⁵³³ en 1571, del navío “Santa Lucía”, propiedad de un vecino de Deba de nombre Martín Ochoa de Irarrazabal a un hombre de negocios de San Sebastián, llamado Sebastián de Labastida, para que pudiera realizar un viaje hasta “Tierranoba a la pesca y pesquería de ballenas”. En este caso, el propietario de la nao se comprometía a prestar su embarcación totalmente equipada de “aparejos, xarçias, belas, cables, anclas y ocho piezas gruesas de lombardas”, para que pudiera partir debidamente armada hacia el Atlántico norte.

⁵³² AZPIAZU (1999), p. 130.

⁵³³ AHPO, 2 / 1913 a. fols. 55 rº- vto.

Nueva documentación⁵³⁴ en este aspecto, nos ratifica que cuando las circunstancias lo hacían económicamente aconsejable, algunos empresarios que no disponían de naves propias o si las tenían, estaban realizando otro viaje en ese momento, tenían la costumbre de alquilárselas a sus propietarios para poder así transportar mercancías o ir a la captura de ballenas. Así, este caso nos muestra otro ejemplo de este tipo de fletamientos, en concreto, el realizado en 1570 por un vecino de Ondarroa (Bizkaia), llamado Rodrigo del Puerto para alquilar la nave de un propietario de Mutriku (Gipuzkoa), de nombre Gregorio de Sarasti y en el que podemos apreciar las cuentas relativas a este fletamiento que ascendieron en total a 1770 reales y 400 maravedís y que fueron presentadas por el dueño de la embarcación. Quizás sea reseñable en esta ocasión que el acuerdo se produce entre hombres de negocio de distintas provincias, aunque dada la proximidad de ambos municipios, podemos considerar dicha circunstancia, dentro de un marco de absoluta normalidad en las relaciones empresariales.

9.2.3.4 Reinversión - Diversificación

La actividad empresarial de Isasi suponía la dedicación a varios tipos de negocio que se podían desarrollar simultáneamente en varios mercados, por lo que dentro de su Estrategia Empresarial, era una práctica habitual invertir en una actividad, los beneficios que se habían conseguido a través de otra.

El año 1567, Isasi vende 120 barricas de “saín” recibiendo a cambio la importante suma de 1230 ducados⁵³⁵. Esto supone que podía reinvertir ese dinero en una de las múltiples actividades a las que se dedicaba, fundamentalmente en los instrumentos de hierro, el aceite, el trigo, o de nuevo; las pesquerías de Terranova.

La capacidad de Isasi por diversificar el negocio de las pesquerías le llevó a que no sólo se centrara en la obtención de grasa de ballena, sino que también trataba de encontrar otro tipo de alternativas como la comercialización de otros tipos de pescado⁵³⁶, o las barbas de ballena que servían para múltiples usos como la fabricación de relojes o lencería y eran de gran aceptación en el mercado francés⁵³⁷.

En su capacidad de apertura a todo tipo de producción y comercialización, Isasi lo hacía con grasa de ballena, trigo y manufacturas de hierro, además de comercializar otros productos como aceite,

⁵³⁴ AHPO, 2 / 2581, fols. 41 rº - 43 rº.

⁵³⁵ AHPO, Eibar, L. 1001.s.f.

⁵³⁶ AHPO, Mutriku, L. 2578, f.21: Esteban de Chabao

⁵³⁷ AZPIAZU (1999), p. 94. / Tesis Azpiazu: *Sociedad y vida social vasca...*, op. cit. Apartado: Pesquerías de Terranova, T.I., pp. 352-374.

vino, fruta o bacalao. Ocasionalmente, tras haber enviado “saín” a Flandes e Inglaterra, también interviene como transportista e intermediario en el negocio de la importación de paños de los países del Norte, aprovechando el trayecto de vuelta y participando en su distribución en Castilla. Esta diversificación de actividades supuso una fortaleza para la empresa del mercader guipuzcoano, ya que por ejemplo, ante la crisis provocada por el conflicto de Flandes, descartó por el alto riesgo que suponían, algunas relaciones con aquel mercado⁵³⁸, pero sin excluir otras, tal y como hemos adelantado en el texto. Está claro que para Isasi, este inconveniente, le afectaba tan sólo parcialmente en el conjunto de unas actividades diversificadas, pues podía centrarse en otras tareas que aún resultaban rentables, opción que sus colegas castellanos no tenían.

Respecto a las inversiones realizadas en navíos, tenemos noticia de la amenaza económica que durante el último cuarto de siglo, supuso la guerra contra los protestantes para los propietarios de barcos⁵³⁹, pues éstos podían ser requisados y puestos al servicio de la corona en cualquier momento, además del férreo control sobre la venta de armas que imponía la corona, recordemos que era una de las más importantes actividades de nuestro mercader y que se sumaba, a la ya de por sí, difícil situación económica.

Isasi ya atisbaba estas dificultades, era consciente de que a pesar de la enorme inversión realizada en sus barcos, no podía disponer de éstos y de que quizás, algunos desaparecerían para siempre y de que la venta y transporte de armas ofrecía cada vez más dificultades, por lo que adopta una estrategia empresarial más conservadora, dirigiendo sus inversiones a la compra de tierras, como valor que ofrecía quizás menos rentabilidad, pero indudablemente, también menos riesgos, como hemos visto anteriormente.

Hemos señalado que otro foco de reinversión de las ganancias que obtenía Isasi eran las tierras, bien fuese por tradición, o bien porque también representaban una fuente de riqueza, puesto que como hemos tenido la oportunidad de comprobar, entre sus múltiples actividades, también se dedicaba al comercio y producción de alimentos (Trigo, Aceite, Vino, etc.) y a la construcción y venta de barcos y armas (para lo que la madera resultaba fundamental). Sobre todo, habida cuenta de que el escaso desarrollo del sector productivo, obligaba en algunos casos a una “Integración Vertical” de los procesos si se quería que estos llegasen a buen fin, como anteriormente hemos tenido la oportunidad de comentar.

⁵³⁸ AZPIAZU (1999), p. 116.

⁵³⁹ AZPIAZU (1999), p. 110.

En ese sentido, nuestro protagonista Martín López de Isasi, compra en 1573, terrenos que lindaban con sus propiedades y que habían pertenecido al tronco común de su familia en el pasado, si bien, ahora eran propiedad de su pariente Joan Martínez de Isasi que acababa de convertirse en su yerno.

De esta manera, recuperaba y unificaba sus posesiones familiares e invertía en tierras que pudiesen darle una rentabilidad, bien sea a través de las frutas y hortalizas que producían y que podía consumir o vender; o a través de la madera de sus bosques, tan necesaria en la construcción naval o en la fabricación de armas, actividades estas con las que tenía una estrecha relación. Encontramos una referencia⁵⁴⁰ a esta compra:

“sitio y lugar que llaman Ysasi, que es y está desde el derecho y en par de la cassas y puertas de Joan Martínez de Ysasi, veçino de la dicha villa de Heibar, hasta el camino real, así de la dicha tierra como todos los árboles que ende están de presente, así robles, nogales y todo género de árboles fructíferos e no fructíferos”.

Y también de compras de robles y manzanos para plantar en estas tierras y en su caserío de Gorostola. Parece que sus intenciones pueden enmarcarse dentro de una estrategia empresarial de repliegue hacia la tierra, hacia actividades tradicionales que prometan ser más seguras que las mercantiles, ya que sobre estas últimas, en esa época, nuestro protagonista tenía grandes dudas acerca de su futuro, debido sobre todo a la incertidumbre política y clima prebélico que observaba en Europa.

9.2.3.5 Flexibilidad

La personalidad de Isasi en el mundo empresarial, se destacó por su capacidad de adaptación rápida a diferentes circunstancias económicas y por su flexibilidad en los negocios:

Bajo este concepto se puede presentar a nuestro protagonista como a un hombre que no se encierra en ser transportista, a pesar de representar ésta una lucrativa actividad, disponer de una adecuada flota y participar en importantes rutas comerciales. Del mismo modo que tampoco se circunscribe a la obtención y comercialización de grasa de ballena que reportaba unos resultados más que satisfactorios. Algo parecido podríamos afirmar del resto de actividades a las que se dedicaba, pues lo cierto es que se movía con gran agilidad en los diferentes sectores en los que intervenía.

Así, podemos destacar la atención y el interés de Isasi por tener una estructura flexible, capaz de adaptarse sin excesivos problemas a diferentes situaciones que obviamente pueden suponer también distintos niveles de actividad, priorizando en general, la adaptabilidad a las circunstancias sobre el

⁵⁴⁰ AHPO, Eibar, L. 1008, s.f.

máximo beneficio de un tipo concreto de operaciones. Por su parte, no existe ningún obstáculo, su objetivo no era el crecimiento por el crecimiento o la ampliación de su estructura en extensión, sino que como estamos teniendo ocasión de ver, lo mismo compra que vende activos no corrientes en función de sus necesidades, en una clara estrategia de anteponer la supervivencia de su empresa a un tamaño que pueda resultar desmesurado. En general, podemos ver su clara estrategia empresarial de máxima flexibilidad que lejos de sustentarse en el continuo crecimiento, trata como señala Alfred Chandler⁵⁴¹, de dotar a sus empresas del tamaño adecuado, por debajo del cual la empresa tendría problemas para desempeñar adecuadamente su actividad, debido a su reducido tamaño y por encima del cual generaría costes de subactividad, como consecuencia de un insuficiente aprovechamiento de su estructura que minorarían el resultado.

En este sentido, podemos observar que esta estrategia de tratar de aplicar unos criterios de flexibilidad que conlleven la adecuación del tamaño de la empresa a las cambiantes circunstancias que conforman la coyuntura económica, no solamente fue característica de la época y de Isasi, sino que empresarios coetáneos mucho más potentes, como puede ser el caso de los Fugger también la aplicaban. Así, vemos que lejos de la obsesión del crecimiento imparable, esta familia alemana decide en 1546, ir desmontando el negocio de la plata en el Tirol y en Carintia⁵⁴² y en 1555 desmonta o reduce también las factorías de Breslau y Leipzig, así como la industria del fustán de Weissenhorn⁵⁴³, cediendo a los habitantes de Ulm, el algodón almacenado.

De manera análoga, hemos podido observar cómo continuamente, Isasi varía la participación en la propiedad de sus navíos, pues lo mismo invierte en la armazón de un barco ajeno, recibiendo como contraprestación barricas de grasa de ballena que se convierte en nuevo copropietario de dicho navío si ésta le parece una fórmula de remuneración más interesante. También le vemos actuar a la inversa, es decir, transfiriendo su participación en un buque a cambio de la armazón para una campaña pesquera. En otras ocasiones⁵⁴⁴, quizás debido a una momentánea falta de liquidez o por tener otras opciones posibles que ofrecen mayor rentabilidad, se hace cargo únicamente de su parte correspondiente en la armazón del barco que tiene en copropiedad con Arriola, dejando que su socio busque a un tercero que le financie su parte. O vendiendo como un solo lote, un barco cargado de manufacturas de hierro, pues sabe que le pueden construir un navío nuevo por menos dinero de lo que él ha ingresado por haber vendido uno ya usado.

⁵⁴¹ CHANDLER (1996), p. 45. “El hecho empresarial relevante no es la invención o comercialización de un nuevo producto, sino la dimensión óptima adecuada para explotar plenamente las economías de escala y diversificación”.

⁵⁴² KELLEMBENZ (2000), p.23.

⁵⁴³ KELLEMBENZ (2000), p.632.

⁵⁴⁴ AHPO, 1 / 2581, fols. 21 rº - vto.

Respecto a la flexibilidad en la utilización para el transporte de embarcaciones de su propiedad, bien fuera parcial o total, o de navíos ajenos; hemos comentado que Isasi, debido a su gran capacidad económica y financiera, había diseñado una estrategia empresarial en la que el transporte de sus mercancías se realizaba preferentemente con barcos propios o con aquellos que tenía en sociedad con otros mercaderes o transportistas. Este sistema mejoraba claramente la eficiencia del transporte, pues tener en su poder la decisión sobre cuándo y dónde embarcar la mercancía o la conveniencia, o no, de realizar escalas intermedias en el trayecto, acomodándolo a sus necesidades hacía que el transporte fuese más rápido y rentable que alquilando un barco ajeno. Por tanto, tendía a usar barcos propios o aquellos que tenía en parzonería con sus socios, pues con éstos, tenía preferencia sobre otros mercaderes a la hora de su utilización⁵⁴⁵. Es en este contexto donde se explica la incesante búsqueda de flexibilidad, de un equilibrio entre barcos propios y ajenos que garantice el servicio y a su vez eleve su rentabilidad.

Conocemos los nombres de varios barcos de los que la compañía es dueña o accionista y que intervienen en el transporte de manufacturas de hierro a Sevilla, como la zabra “Santa María”, que la compañía compartía en parzonería con Pascual de Zubelzu; o la nao “La Trinidad”, compartida con el vecino de Deba, Juan Ochoa de Arriola. Este sistema tenía la ventaja de que así, se disponía de los servicios preferentes de barcos de los que únicamente se poseía una parte de su propiedad, y no tener que soportar los constantes retrasos al zarpar que se daban como consecuencia de las esperas hasta completar la carga.

A pesar de la fuerte inversión que suponía poseer barcos propios o compartidos, las ventajas de poder recurrir a medios de transporte de la compañía eran evidentes, pues además de la imagen de sociedad poderosa que se proyectaba, también hacía incrementar los beneficios a través del transporte de mercancías ajenas, contribuyendo esta actividad adicional a convertir dicha inversión en rentable.

No obstante, esta estrategia de flexibilidad no queda ahí, puesto que dada la abundancia de naves que cubrían el trayecto desde Sevilla hasta el País Vasco, o viceversa, era perfectamente posible alquilar una nave para realizar dicho viaje, opción que nuestro mercader tampoco desdeñaba cuando las circunstancias así lo exigían. De esa manera, optimizaba sus inversiones, pues podía utilizar al cien por cien la capacidad de transporte de sus barcos en propiedad, con lo que eliminaba costes de subactividad y a la vez, atender demandas puntuales de clientes, con las que podía obtener un margen adicional, al alquilar los barcos de otros transportistas.

⁵⁴⁵ AZPIAZU (1999), pp.130 y 131.

En cuanto al negocio de la grasa de ballena se refiere, también se advierte esta misma estrategia, al ver cómo pone en venta sus instalaciones para almacenar el “saín”, cuando su fino olfato para los negocios le indica que el volumen de ese tipo de negocio, ya no es el que era y que probablemente, no lo vuelva a ser, por lo que opta por “subcontratar” dicha actividad a su colega y auténtico especialista en el tema, Andrés de Alzola.

Incluso en su adaptabilidad a los negocios, supo sacar beneficio de lo que en principio, no era sino una deuda fiscal. Un ejemplo claro en este sentido, fue su actuación ante la venta de un barco que tenía a medias con un socio, cuando el fisco le exigía la totalidad de los impuestos correspondientes, sin tener en cuenta que a Isasi le correspondería sólo la mitad. Ante esta situación, trata de aplicar su estrategia de flexibilidad, adaptándose a la circunstancia y se esfuerza por ver la situación desde otra perspectiva, es decir, procura hacer negocio con lo que en principio, no era sino una reclamación debida a una deuda fiscal. Como anteriormente hemos podido apreciar, el acuerdo se logra pagando la otra mitad en especie y por tanto logrando un beneficio añadido, ya que según el documento pertinente⁵⁴⁶ no paga en efectivo, los 107.868 maravedís que le reclamaba la fiscalidad sevillana, sino que lo hace:

“en herraje terciado de peso de doce o trece o catorce libras la docena, en esta manera: dos barricas del dicho herraje de las acostumbradas en fin de este mes de agosto, e otras dos barricas en fin del mes de octubre primero que venía, y de este presente año, y el resto para fin del mes de diciembre”.

9.2.3.6 Mentalidad de Marketing

Sabemos que los vascos tenían una gran técnica en la captura de ballenas, que otras comunidades aprendieron de ellos este arte, también tenían una gran técnica en la construcción naval y debido a esto, aunque sea en parte, disponían de una importante flota capaz de atravesar el Atlántico o navegar hasta cualquier punto de Europa. Pero estas condiciones no justifican del todo, el enorme esfuerzo, la gran inversión que suponían ésta y otras actividades como el comercio de manufacturas de hierro, aceite, trigo, vino, fruta, etc, a las que se dedicaba nuestro mercader. ¿Cuál era entonces la estrategia de empresa que le impulsaba a invertir y a trabajar en tan diferentes frentes?

Sencillamente, Isasi ya utilizaba cuatro siglos antes una estrategia de Marketing⁵⁴⁷, es decir, no se limitaba a tratar de vender los productos que ya tenía sino que procuraba abastecer a cada mercado de los bienes que éste demandaba, intentando conseguirlos en Terranova, en el País Vasco, en

⁵⁴⁶ AHPO, Elgoibar, L. 1226, ff. 192 y ss.

⁵⁴⁷ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

Andalucía o donde fuera, para posteriormente ponerlos a disposición de sus clientes. De ahí que también veremos cómo nuestro protagonista interviene bien directa o indirectamente, en la producción de diferentes bienes, bajo el convencimiento de que serían vendidos sin problemas pues conocía la demanda de los mismos en diferentes mercados.

Isasi era consciente de que para poder atender la increíble demanda de productos de todo tipo que provocaba la colonización del continente americano, debía asimismo que atender la creciente demanda de buques capaces de cruzar el Atlántico para poder llevar a su destino final las mercancías. Por lo tanto, con su mentalidad de Marketing, trataba de ofrecer al mercado lo que éste demandaba y evidentemente, tenía claro que dada la oportunidad de tener barcos ya dispuestos y en condiciones para navegar, podía vender en Sevilla las naves que había utilizado en una o dos campañas en Terranova a un precio superior al coste que suponía fabricar una nueva en los astilleros de su tierra. Dichas embarcaciones, además de la buena fama de calidad con la que contaba la construcción naval vasca de la época, ofrecían la garantía de que ya habían sido capaces de atravesar el océano con éxito en varias ocasiones, por lo que eran muy cotizadas. Incluso como anteriormente hemos comentado, la calidad de estos navíos construídos para clientes habituales y conocidos por sus fabricantes era mayor que la de las embarcaciones fabricadas para ser vendidas en la Carrera de Indias. Esta sería la explicación del porqué de la incursión de nuestro mercader en estas actividades de construcción y venta de barcos.

También es preciso señalar que este enfoque de marketing no se circunscribía a las ventas de embarcaciones, pues tanto en la obtención de “saín” en las campañas de Terranova, cómo en los envíos de manufacturas de hierro a Sevilla hay un denominador común: el de colocar en el mercado los productos demandados, fuesen estos provenientes de la pesca de ultramar o de las ferrerías y fraguas del País Vasco, atendiendo simplemente a una mentalidad comercial. Lo que de nuevo nos lleva a inducir que nuestro empresario tenía interiorizado ese moderno concepto de Marketing de ofrecer al mercado lo que éste estaba demandando y que obviamente ello se incluía dentro de su estrategia comercial que claramente estaba encaminada a la consecución de un objetivo tan clásico en el mundo de la empresa como es, el de la maximización del beneficio a largo plazo.

9.2.4 Capital de las empresas

Como punto de partida de este apartado, debemos aclarar primeramente el significado que tiene este concepto en el ámbito de la empresa, nos estamos refiriendo a la aportación realizada por los propietarios de la empresa, para la constitución de la misma, aunque lógicamente esta cifra de capital pueda verse posteriormente incrementada o reducida, en función de las necesidades surgidas.

Además, estas aportaciones pueden ser realizadas, bien sea en dinero en efectivo o bien a través de otros activos.

A este respecto, el hecho de que desconozcamos la existencia de una contabilidad de las empresas de Isasi, nos dificulta en cierta manera, la obtención de la información necesaria para una adecuada valoración de sus negocios. Esta circunstancia hace que resulte prácticamente imposible la determinación, con total exactitud, de la cifra de capital de sus empresas, puesto que únicamente disponemos de dicha información respecto a la constitución de su principal compañía en Sevilla en 1576, por lo que induciremos el resto de los datos necesarios, fundamentalmente, en base al volumen de negocios y de inversiones realizado, así como otras informaciones aclaratorias al respecto.

Veamos por lo tanto, cuál era la situación económica de partida de nuestro protagonista, pues no cabe duda de que Martín López de Isasi, ya antes de iniciarse en sus actividades empresariales, era una persona acaudalada, puesto que pertenecía a una ilustre familia eibarresa que poseía tierras, una casa-torre que aún hoy en día existe y sus tíos ya se habían iniciado exitosamente en el comercio transoceánico, llegando a mover cifras fabulosas, luego tenemos claro que no comenzó su andadura empresarial de la nada. Así, encontramos referencias de la situación económica de su familia a través de un pleito de 1561 en el Archivo General de Gipuzkoa, en la sección de Corregimiento⁵⁴⁸, en el que se da cuenta de la presencia en América, de los hermanos Antonio y Martín de Isasi, tíos de nuestro protagonista, Martín López de Isasi, y a su vez, de otro hermano de éstos, Cristóbal, que desde Europa, desde Sevilla, era el responsable de enviarles las mercancías que sus hermanos necesitaban para la venta en las Indias. También tenemos noticias de un cuarto hermano, llamado Francisco, que había trabajado como factor de Antonio, quien le había enviado mercancías por valor de 24.000 ducados, cifra exorbitante para la época.

En 1566, fallece Antonio y en su testamento, es precisamente su sobrino, Martín López de Isasi, quien es designado responsable de su cumplimiento, puesto que se le nombra albacea del mismo. En dicho testamento podemos apreciar la importancia de los Isasi en las actividades mercantiles vascas y hacernos una idea del volumen de sus negocios. Sabemos que en 1548, los hermanos Antonio y Martín de Isasi fletaron mercancías por valor de 23.000 ducados y que la mala suerte, hizo que en esa operación sufrieran pérdidas de 15.000 ducados. También tenemos noticias de otra operación cuyo destino era la costa de Florida y que se saldó finalmente con pérdidas de 5.000 ducados y de “otras quiebras que se sucedieron”. Cualquier compañía de la época, ante tamaños resultados negativos, habría cerrado por quiebra, pero los Isasi, aunque tardaron años en recuperarse del revés, según

⁵⁴⁸ AZPIAZU (1999), pp. 90 y 91. / Archivo General de Gipuzkoa, Corregimiento, Ej. Lecuona, 4.

reconocía el propio Antonio, resistieron, lo que nos da una idea de su enorme capacidad financiera y del increíble volumen de negocios en el que se movían.

Ahora bien, para valorar la capacidad económica de las distintas compañías, hemos recurrido, no sólo a la inversión inicial como socios, es decir al capital, sino al volumen de algunas de las operaciones que realizaron. Así, por ejemplo, en el año 1580, la compañía de Martín López de Isasi estaba compuesta por él mismo, su yerno Joanes, Andrés de Arrizabalaga y Pedro Ochoa de Lobiano que ejercía de administrador⁵⁴⁹. Podemos hacernos una idea del elevado volumen de negocios que movía la compañía, al observar que la suma total de cuentas pendientes de cobro, referentes a clientes de Andalucía, Extremadura e Indias; superaba los 90.000 ducados, según los dos miembros que estaban en Sevilla, es decir, Arrizabalaga y Joanes de Isasi. También encontramos informaciones que confirman las grandes cifras de los negocios de ésta compañía, como el envío a Indias de mercancías valoradas en 3.658.965 maravedís, a través de Pedro Ochoa de Lobiano que era el factor para el mercado americano. O de la inversión, en 1579, de 404.350 maravedís en armar un buque con destino a Terranova. De los 3.352.255 maravedís, en los que estaban valoradas, las mercancías enviadas en 1570 a Nueva España o los 3.264.454 maravedís de las que se mandaron en 1580. Así como de los 3.255.982 maravedís que valían los vinos, aceites, breas y clavazones enviados a Florida desde Veracruz.

En función de los datos analizados, podemos apreciar el terrible volumen de negocios en el que se movía no sólo esta compañía que tenía con Urrupain, sino también su principal compañía, la que tenía junto a su yerno Juanes, Arrizabalaga y Lobiano.

Como hemos tenido ocasión de comprobar en varios documentos y referencias trabajadas concernientes a las actividades empresariales de nuestro empresario, las principales unidades monetarias⁵⁵⁰ mencionadas son los ducados y los maravedís, con alguna que otra alusión a los reales.

Por otro lado, es interesante conocer cuánto ganaban habitualmente los trabajadores asalariados durante aquella etapa, para así poder hacernos una idea de cuál era el poder adquisitivo de estas monedas, para ello encontramos algunas referencias indicativas de lo que ganaba un marinero en la armada, en un viaje a Terranova o trabajando para Isasi en un trayecto País Vasco-Sevilla:

⁵⁴⁹ AZPIAZU (1999), p.88. / GARCIA FUENTES (1991), p.93 y 97.

⁵⁵⁰ KELLEMBENZ (2000), p.554: “Para establecer una relación de cambio entre estas monedas, encontramos información de que el ducado de oro que fue acuñado por primera vez por Juan II de Aragón y adoptado por los Reyes Católicos en 1497, extendiéndose, dadas las circunstancias, por el sistema comercial mediterráneo, equivalía a 375 maravedís. Ésta posiblemente sea la equivalencia de mayor utilidad para entender correctamente las cifras que se expresan en los documentos que hacen referencia a los negocios de Isasi, aunque también sabemos que un ducado equivalía a 11 reales y un maravedí, lo que supone así mismo que un real, valía 34 maravedís”.

En este sentido, en una carta⁵⁵¹ de febrero de 1589 que el Capitán-General de Guipúzcoa dirige a Felipe II, le comunica que tiene serios problemas para el alistamiento de marineros en las flotas reales, pues la paga de tres ducados mensuales, queda muy lejos de los diez ducados mensuales que se pueden recibir en una expedición mediocre a Terranova, pudiendo alcanzarse los 30 ó 40 ducados al mes, en una campaña exitosa. La paga estipulada para cada uno de los doce marineros de un barco que Isasi compartía con Arriola y que estaba a punto de zarpar rumbo a Sevilla en 1569, era de once ducados⁵⁵².

De estos datos, podemos deducir que los salarios de los empleados de nuestro protagonista eran bastante elevados, no solamente en comparación con las remuneraciones en la armada, sino también con los factores de los Fugger en la administración de los maestrazgos en España⁵⁵³, ya que éstos cobraban entre 133 y 186 ducados anuales en la década de los cuarenta. Incluso los factores de origen alemán, como Schedler, ganaba 350 ducados anuales, más o menos lo que un marinero en una buena campaña de Terranova. Por lo que tampoco resulta extraño que los empleados alemanes de menor cualificación, cobrasen entre 40 ó 50 ducados anuales, con lo que a pesar de la diferencia de rango, ganaban prácticamente igual que los marineros de Isasi.

Estas informaciones recogidas se refieren fundamentalmente a salarios, a retribuciones por el trabajo realizado, pero sería así mismo interesante conocer la valoración de algunos activos para mejorar así nuestra comprensión acerca del valor de dichas monedas. En este sentido, encontramos información acerca de lo que la fabricación de un galeón, excluida la materia prima, es decir, los materiales costaba 340 ducados y de que un barco seminuevo, cargado de manufacturas de hierro se vendió en 4.100 ducados:

El costo de la fabricación de un barco es otro dato económico que nos puede aproximar a valorar los niveles de negocio de Isasi. Así, el nuevo buque que encargó al vizcaíno Joan de Arranotegui, vecino de Ispaster, con quien se entrevista el 12 de agosto de 1573, en el muelle de Mutriku, tuvo un costo de trescientos cuarenta ducados⁵⁵⁴, además de que Isasi debería de hacerse cargo de suministrarle todo tipo de materiales que fueran necesarios para la fabricación del barco. Sabemos además que el constructor se comprometió a fabricarle allí mismo, en los astilleros de Mutriku, dicha nao, cuyas dimensiones eran las siguientes; veintisiete codos y medio de largo y catorce codos y medio de ancho.

⁵⁵¹ BARKHAM (1996), p.357 / Archivo General de la Marina (Madrid), Colección Vargas Ponce, vol.3ª, doc 14.

⁵⁵² AHPO, Mutriku, L. 2581. f.25v, año 1569.

⁵⁵³ KELLENBENZ (2000), pp. 549 y 550. / Fugger Archiv 2.5.12.

⁵⁵⁴ AHPO, Mutriku, L. 2583. f. 31.

El valor de un barco cargado con manufacturas de hierro, vendido por López de Isasi y su socio Juan Pérez de Arriola⁵⁵⁵, ascendió a 4.100 ducados para que “sin descargar la mercancía, se dirigiera a las Indias”, tal y como se constata en el caso de la ya mencionada nao “La Concepción”.

Poniendo en valor el capital de las diferentes compañías que fundó, concretamente la más importante⁵⁵⁶ de ellas, la de 1576, su valor sumó un total de 16.276.919 maravedís, es decir, 43.405 ducados suponiendo una equivalencia de 375 maravedís por cada ducado, como señala Hermann Kellenbenz⁵⁵⁷. De ese valor, Isasi aportó el 66,93%, es decir, dos tercios del total.

Respecto a la compañía que tenía Isasi junto a Urrupain⁵⁵⁸, lo único que sabemos es que a comienzos de la década de los sesenta, tenía una gran actividad, especialmente en el mercado sevillano, donde habían invertido la fortísima cifra para la época de 14.000 ducados. Asimismo, tenemos conocimiento de que el citado Urrupain, participaba también de la propiedad de algunos de los barcos que eran empleados para el transporte entre el País Vasco y la capital andaluza, al igual que hacía Isasi, aunque no tenemos información de fueran copropietarios de alguna nave en común.

Tras realizar una aproximación al capital que podían tener las empresas de Martín López de Isasi, veamos cómo y en qué se invertían dichos fondos. Para ello, procederemos a analizar la composición de las inversiones que éste realizaba en sus empresas, distinguiendo las realizadas en Activos No Corrientes; es decir, en aquellos que permanecen en la empresa por un período de tiempo superior al año, de las realizadas en Activos Corrientes; o sea, aquellos que se renuevan dentro del transcurso de un año.

Para situar debidamente el valor de estos inmovilizados, previamente conviene hacer una breve alusión a las referencias que a este respecto hemos podido recoger, acerca de alguna de las actividades que ejercía nuestro empresario, como era el transporte naval. De esa manera, podemos hacer un estudio comparativo de la relación habitualmente existente entre la inversión realizada en activos no corrientes y la efectuada en activos corrientes en el sector del transporte marítimo, en base a algunas informaciones recogidas, pertenecientes la primera, a una época inmediatamente anterior y la segunda, a una época inmediatamente posterior a la que ejerció su actividad, nuestro empresario.

Haciendo un análisis comparativo entre los gastos derivados de las inversiones en activos no corrientes, es decir, las amortizaciones de los barcos (suponiéndoles una vida útil máxima de 25 años) y de los equipos e instalaciones de éste, con la de los gastos provenientes de las inversiones en

⁵⁵⁵ AZPIAZU (1999), p. 82. / AHPO, Mutriku, L. 2581, f. 42.

⁵⁵⁶ AZPIAZU (1999), p. 126: Compañía formada junto a su yerno Joanes de Isasi, Andrés de Arrizabalaga y Pedro Ochoa de Lobiano y de la que sabemos que por orden de importancia, Martín López de Isasi tenía una participación⁵⁵⁶ de 10.894.952 maravedís, que la aportación de su yerno Joanes de Isasi; había sido de 2.820.967 maravedís, que Andrés de Arrizabalaga aportó 1.881.000 maravedís, mientras que Ochoa de Lobiano había aportado 680.000.

⁵⁵⁷ KELLENBENZ (2000), p. 554.

⁵⁵⁸ AZPIAZU (1999), p. 181.

Activos Corrientes (víveres y sueldos de la tripulación), llegamos a la conclusión de que las amortizaciones suponían aproximadamente la mitad de los gastos derivados de las inversiones en circulante. Esta relación se repitió de forma regular en otros casos, por ejemplo, en un estudio realizado sobre un barco japonés que viaja a China⁵⁵⁹ en 1465, así como en los barcos que realizaban el trayecto de Saint-Malo hasta la costa del pacífico en 1706. Así pues, parece que también en el caso de los barcos de Isasi, los gastos que se derivan de los activos corrientes, es decir del circulante, eran muy superiores a aquellos que son consecuencia de la amortización de los activos no corrientes, del inmovilizado, lo que explica la tremenda importancia que se le daba a la armazón del buque. Así, podremos observar a nuestro empresario, colaborando también en armar embarcaciones ajenas, bien sea de sus socios habituales o de otros propietarios de naves o viceversa, siendo ayudado por otros armadores para poner en marcha una expedición de sus barcos, cuando las circunstancias mercantiles así lo recomendaban.

En este sentido, tenemos una información muy precisa para establecer la proporción de la inversión realizada por Martín López de Isasi en activos corrientes y no corrientes a la hora de iniciar una expedición ballenera a Terranova, pues sabemos⁵⁶⁰ que invirtió entre 2.000 y 2.500 ducados en armar un barco de su propiedad, llamado “La Concepción”, lo que supone una cantidad similar al propio valor de la embarcación, con lo que en este caso, la inversión en activos corrientes sería inmensamente superior a la realizada en activos no corrientes, pues teniendo en cuenta que la vida útil de una nao rondaba los veinte años, su amortización debería de ser veinte veces inferior a su precio inicial de coste.

9.2.5 Reconstrucción de un posible Balance Contable en función de los conceptos contables utilizados en las empresas de Martín López de Isasi

Llegar a confeccionar un Balance de Situación de cualquiera de las empresas de Martín López de Isasi, es en función de la información de la que disponemos, totalmente imposible. Ya hemos señalado que nadie hasta el momento ha tenido acceso a su contabilidad, ni siquiera sabemos si se conserva, por lo que carecemos de los datos necesarios para su elaboración.

No obstante, en nuestra opinión, el análisis de las diferentes partidas contables que conformaban los activos y los pasivos de sus empresas, nos puede dar una idea más profunda de las características de las empresas que tenía nuestro proagonista, por lo que pasamos a exponer cuál sería la estructura,

⁵⁵⁹ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 316.

⁵⁶⁰ BARKHAM (1996), p. 357. / HUXLEY BARKHAM (1982, 1990, 1993).

por lo menos en cuanto a conceptos se refiere, de un posible Balance Contable de las empresas de Isasi.

ACTIVO

PASIVO

Activos no corrientes

Terrenos y otros bienes naturales

- . Eibar
- . Durango
- . Andalucía

Construcciones

- . Sede en Eibar
- . Sede en Sevilla
- . Cortijos en Andalucía
- . Lonja en Deba

Elementos de Transporte

- . Barcos

Activos no corrientes Inmateriales

- . Permisos para comercio de armas

Activos no corrientes Financieros

- . Juros
- . Derechos sobre los tributos de Zumaia

FONDOS PROPIOS

Activos corrientes

Instalaciones

- . Armamento de buques

Existencias de Mercaderías

- . Grasa de ballena
- . Hierro
- . Armas
- . Pescado
- . Trigo
- . Vino
- . Aceite

DEUDAS a CORTO

Realizable: Clientes y otros deudores

Tesorería

Activos no corrientes de Isasi

Comencemos por las referencias encontradas respecto a sus inversiones en Activos No Corrientes, en primer lugar, deberíamos comenzar por las inversiones en terrenos y otros bienes naturales, así como en construcciones, tanto las utilizadas como sedes de sus empresas, como los cortijos y fincas destinadas a la producción agrícola, para proseguir con sus barcos, con sus activos inmateriales y con los financieros.

Terrenos y otros bienes naturales

Como anteriormente hemos tenido oportunidad de ver, entre las estrategias de Gestión que utilizaba Isasi era frecuente la reinversión de las ganancias en terrenos y otros bienes naturales, quizás por apego a la tierra o bien porque podía resultarle interesante para otras actividades a las que se dedicaba, como la producción de alimentos en general para su posterior comercialización. Así, sabemos que en sus tierras de Andalucía se obtenían diversos bienes como vino, aceite o trigo, por lo que resulta fácil de entender su decisión de invertir en terrenos, puesto que ello redundaba en beneficio de su negocio alimentario. Además, hemos podido apreciar que otras de sus grandes dedicaciones eran la construcción y venta, tanto de barcos, como de armas y otras manufacturas de hierro, por lo que la madera resultaba ser una materia prima imprescindible para fabricar los mangos de las picas, de las azadas, de los martillos o de las palas, entre otros productos; ni que decir tiene de lo fundamental que resultaba para la construcción naval. Por otro lado, el escaso desarrollo del sector productivo, provocaba que en numerosas ocasiones fuese totalmente imprescindible recurrir a una “Integración Vertical” de las actividades, para facilitar los procesos de fabricación.

No es que esta forma de actuar, esta estrategia sea exclusiva de nuestro empresario, sino que podemos darnos cuenta de que a finales del S.XVI, fue una tendencia bastante generalizada, especialmente en Italia, donde la acumulación de riqueza en forma de abundancia de plata y la falta de oportunidades de reinvertirla en actividades verdaderamente rentables o por lo menos tanto, como las que anteriormente la generaron, provocó una corriente de compra de tierras y hermosas mansiones en el campo⁵⁶¹. Como podemos apreciar, Isasi conoce cuál es el comportamiento de los grandes empresarios europeos del momento y una vez más, también se suma a este modo de actuar, adquiriendo diversas fincas y entre ellas, incluso alguna que había pertenecido a sus antepasados, recomponiendo de esta manera el antiguo patrimonio familiar.

⁵⁶¹ BRAUDEL (1984), vol. II, p. 209.

Como anteriormente hemos comentado, sabemos que Isasi, compró en 1573, unos terrenos adyacentes a los suyos y que habían pertenecido a sus antepasados, aunque ahora, debido a los sucesivos repartos de herencias familiares eran propiedad de un pariente suyo, Joan Martínez de Isasi que acababa de casarse con su hija y era por lo tanto, su nuevo yerno.

A través de dicha adquisición, recuperaba las posesiones que antaño fueran de su familia, invirtiendo en unos terrenos que además podían producir alimentos para su venta o consumo propio y también madera, imprescindible como antes hemos señalado, para la construcción de buques o la fabricación de armas y otras manufacturas de hierro, consiguiendo de esa manera, obtener una rentabilidad a las inversiones realizadas.

Veamos lo que el documento encontrado señala acerca de esta adquisición⁵⁶²:

“sitio y lugar que llaman Ysasi, que es y está desde el derecho y en par de la cassas y puertas de Joan Martínez de Ysasi, veçino de la dicha villa de Heibar, hasta el camino real, así de la dicha tierra como todos los árboles que ende están de presente, así robles, nogales y todo género de árboles fructíferos e no fructíferos”.

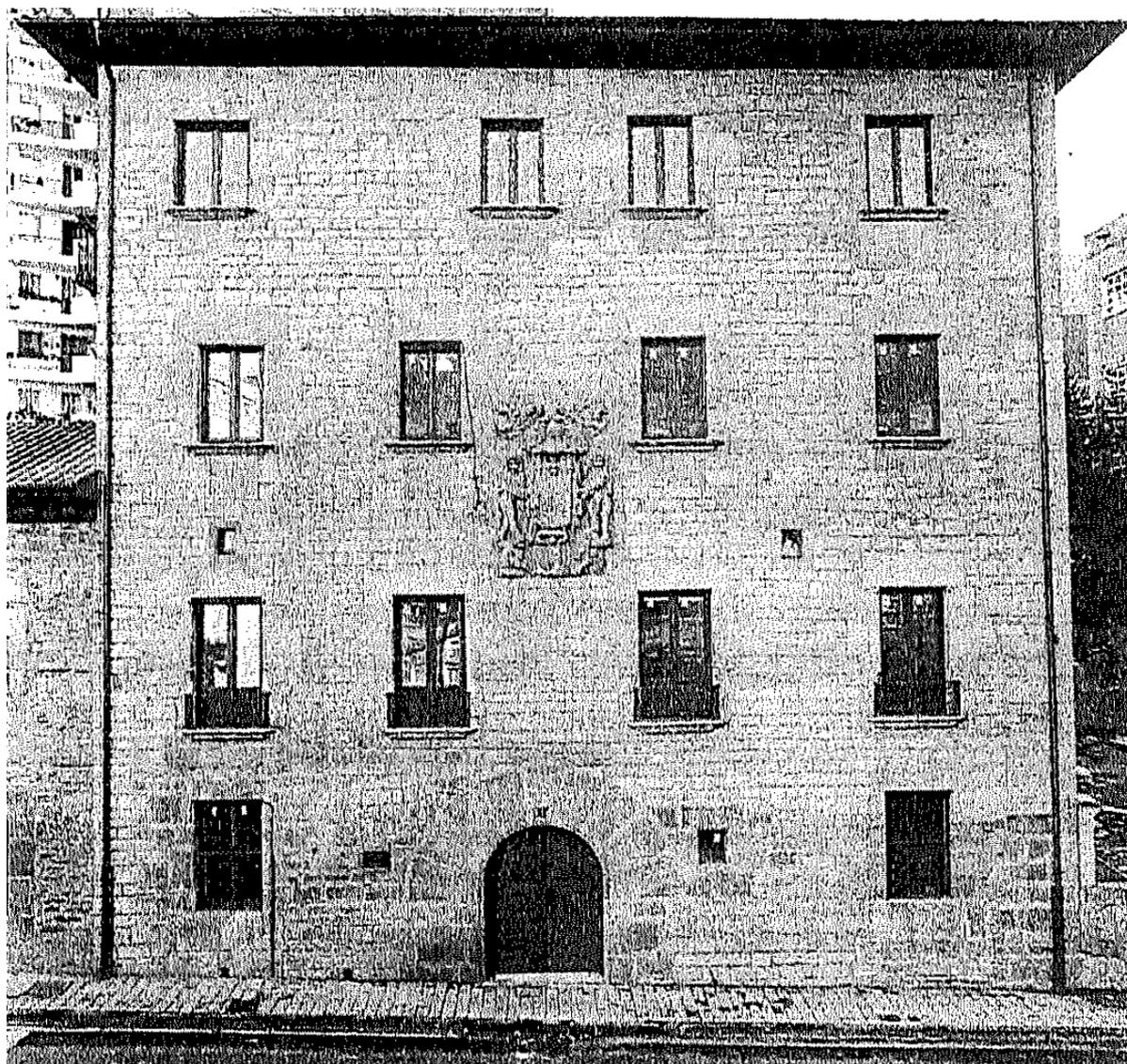
También sabemos que compró manzanos y robles que plantó en estos terrenos, así como en su caserío de Gorostola. Da toda la impresión de que al igual que hicieran otros grandes empresarios europeos a finales de dicho siglo, debido al ambiente de hostilidad e inestabilidad política existente en el viejo continente, se da un movimiento de vuelta a las inversiones en bienes naturales que aunque menos rentables que las actividades mercantiles, ofrecen una seguridad superior a estas, sin duda.

Construcciones

Sede en Eibar. -

El volumen, la diversidad y amplitud de sus mercados y de sus negocios hacían imprescindible una o varias sedes para la radicación de sus empresas. Podríamos decir que la sede original se encontraba en la Casa-Torre de los Isasi en Eibar., adonde incluso se desplazaban los escribanos públicos a redactar documentos, si bien con el tiempo, la sede de la calle Castro en Sevilla, fue adquiriendo una notabilísima importancia debido al volumen de los negocios en esta ciudad que por un lado era,

⁵⁶² AZPIAZU (1999), p. 174. / AHPO, Eibar, L. 1008, s.f.



AZPIAZU (1999), p.8.

Ilustración 27 - Vista actual de la Casa-Torre de los Isasi en Eibar

evidentemente, el centro de los negocios relacionados con el sur de la península y sobre todo, por ser la base de los fructíferos negocios con las Indias.

Las intensas actividades mercantiles de la familia Isasi, hicieron que la propia casa solar se convirtiera en el lugar donde se redactaron multitud de documentos notariales⁵⁶³ suscritos “en la casa y torre de Isasi”. El hecho de que casi siempre hubiera algún escribano en la casa de Isasi, además del evidente símbolo de prestigio social que pudiera otorgar, se debe sobre todo a una necesidad de controlar un medio jurídico y así poder agilizar los múltiples negocios a los que se dedicaba Martín López de Isasi. Incluso cuando éste estaba ausente, en viaje de negocios, en su domicilio se alojaba un factor que gestionaba sus negocios mientras él estaba fuera.

⁵⁶³ AHPO, Eibar, L.1008.s.f. año 1573.

En algunos poderes redactados en favor de Isasi⁵⁶⁴, residente en Sevilla, se puede corroborar cómo se expiden físicamente:

“en la casa y torre de Martín López de Isasi que está cerca de la villa de Eibar”

Por tanto, no es descabellado afirmar que esta casa-torre, además de domicilio familiar, era donde radicaba la sede principal de sus empresas, si bien con el tiempo, la importancia de la sede sevillana fue en aumento, al igual que el mercado americano al que daba acceso.

Sede en Sevilla.-

Del mismo modo que la casa y torre de los Isasi, desempeñaba un papel de sede central de la empresa en Eibar, la importancia de los asuntos sevillanos exigía también una infraestructura en la capital hispalense, por lo que nuestro hombre de negocios instala una sucursal, una delegación en Sevilla.

Al igual que para muchos otros mercaderes vascos interesados en el comercio con América, Sevilla fue para Isasi y su compañía una segunda residencia obligada, allí tenían una casa alquilada en la que habían invertido hasta adecuarla a sus necesidades y desde la que dirigían sus negocios. Además de su propio yerno Joanes de Isasi, habitualmente destinado en Sevilla, trabajaban también para la compañía, varios criados⁵⁶⁵, según se desprende de una cláusula en la que se cita que:

“se han de repartir en salarios de criados que han asistido y sirven en casa y negocios de esta compañía”.

Son destacables las citas que efectúa Morales Padrón, resaltando la importancia que tuvo en aquellos tiempos la ciudad del Guadalquivir y de lo destacado de la presencia vasca en la misma⁵⁶⁶:

“Para el mercader, hombre que busca y estudia posibilidades financieras, Sevilla fue en el siglo XVI un espléndido enclave” y “los grupos más importantes de la monarquía era los burgaleses y los vizcaínos (denominación que incluye a los guipuzcoanos)”.

Sabemos que Sevilla era el centro donde se vendían la gran mayoría de las manufacturas de hierro, barcos y otros negocios, por lo que muchos mercaderes vascos estaban afincados allí. Hay que señalar que entre ellos, más que competencia, existía un sentimiento de solidaridad, de ayuda mutua entre paisanos que vivían a 1.000 km. de su lugar de origen. Pero para poder desarrollar esta intensa actividad mercantil era más que conveniente, disponer de alguna casa, de alguna sede, que sirviera de oficina, de punto de contacto, de tienda, de almacén. Por eso, Isasi arrendó en 1555 para seis

⁵⁶⁴ AZPIAZU (1999), pp. 88 y 89. / AHPO, Soraluze, L. 3693, f. 29: Vemos cómo en 1570, Martín de Iraola, escribano público de la villa de Soraluze, redacta este poder para que Domingo de Mendiola, vecino de esa misma villa pudiera cobrar en Sevilla los instrumentos de hierro que había enviado, figura haber sido redactado. Parece un hecho a señalar que aun siendo el escribano público de la villa de Soraluze que se encuentra a unos diez kilómetros de Eibar y quien otorga el poder también, el documento señale haber sido redactado en la casa-torre de los Isasi en Eibar.

⁵⁶⁵ MORALES PADRON (1977), p. 75.

⁵⁶⁶ MORALES PADRON (1977), p. 76.

años, una casa en la Calle de Castro, donde ya residían numerosos paisanos vascos, por una renta anual de sesenta ducados y la acondicionó como residencia y sede de sus negocios, construyendo un pozo en el corral, una letrina en la azotea, dos cámaras y otros arreglos menores, convirtiéndola en centro de operaciones de negocios y a su vez, en vivienda sevillana para él y sus colaboradores⁵⁶⁷. Como podemos apreciar, en esta ocasión no invierte en la compra de la sede sevillana, sino que opta por el alquiler de la misma, en una muestra de su estrategia empresarial conducente a lograr un máximo de flexibilidad que le permita evitar, o por lo menos reducir dentro de lo posible, los costes de subactividad derivados de un desaprovechamiento del inmovilizado. Aunque también cabría la posibilidad de que fuera ese, el emplazamiento ideal, el deseado para sus actividades en Sevilla y que ante la imposibilidad de poderlo adquirir en propiedad, por no estar a la venta, optase por alquilarlo.

El hecho de que la sede sevillana no fuera de su propiedad, sino que disfrutara de ella en régimen de alquiler, hace que su clasificación como activo no corriente no sea, en principio, apropiada desde un punto de vista estrictamente contable. No obstante, el disponer de semejante infraestructura, bien situada en uno de los más importantes puertos del mundo en aquel momento y por un coste que se nos antoja como bastante económico en comparación con otros que hemos tenido la oportunidad de observar a lo largo de este trabajo, supone un privilegio que bien podría considerarse como un activo inmaterial. Además, a esto habría que sumarle la importancia que para nosotros tiene el hecho de reflejar la infraestructura de la que Isasi disponía para realizar sus negocios en la capital hispalense.

Cortijos en Andalucía.-

Como sabemos, al hablar de cortijos no nos estamos refiriendo únicamente a las edificaciones, pues normalmente éstas sirven de base para la explotación agraria de los terrenos que las circundan, por lo que deberíamos de incluir también estas tierras como inversiones de Activos No Corrientes, dado su destino a la producción agrícola, considerando el conjunto cortijo-terrenos como un todo. En este sentido, hay constancia de que Isasi tenía varios cortijos en Andalucía⁵⁶⁸, en concreto uno perteneciente a la jurisdicción de Coria, al que se refiere como “de la gordilla” y otro situado en Carmona al que se refiere como “el tal cortijo y donadio”. Como hemos comentado, no parece que se trate de simples inversiones inmobiliarias, sino que teniendo en cuenta que también se dedicaba al comercio de aceite y vino, puede también que le sirviesen para producir este tipo de bienes.

Lonja para almacenar grasa de ballena en Deba.-

⁵⁶⁷ AZPIAZU (1999), p. 80. / AHPO, Eibar, L. 998, s.f., año 1560.

⁵⁶⁸ AZPIAZU (1999), p.181.

Habida cuenta de la importancia que tenía para Isasi el negocio del “saín”, resultaba sorprendente que dependiese totalmente para su comercialización de la colaboración de su amigo Andrés de Alzola. Así, a través de las últimas voluntades de nuestro empresario, reflejadas en su testamento⁵⁶⁹, sabemos de la existencia de una lonja destinada a dicho fin en la villa de Deba.

Respecto de esta última referencia, hay que puntualizar que entre otras cosas, habla de la existencia en Deba, de barricas de “saín” que eran propiedad de Isasi, puesto que “Huraçandia” era el nombre de la casa-solar de los Arriola, principales socios de nuestro empresario en las actividades balleneras de Terranova y copropietarios de varios barcos en sociedad con él, lo que corrobora la existencia en Deba de una lonja propiedad de nuestro empresario, destinada al almacenamiento de la grasa de ballena, aunque en este caso, no se especifica nada en absoluto sobre el procedimiento a seguir en su comercialización.

Elementos de transporte

Barcos. -

Evidentemente, tratándose de un personaje dedicado básicamente al comercio y al transporte, aunque también a la producción como hemos podido ver, no podían faltar los barcos, imprescindibles para el transporte y la comercialización de múltiples productos, aunque también intervenga en su producción y venta. Veamos lo encontrado al respecto de las embarcaciones, en la documentación analizada:

Ya hemos comentado anteriormente las razones por las que Isasi se decantaba por tener navíos en propiedad; tener que compartir el viaje con otros mercaderes, estar sujeto a fechas de embarque y desembarque; de hecho, nuestro empresario poseía varios barcos, normalmente en compañía de otro u otros socios⁵⁷⁰, tanto para sus actividades en Sevilla e Indias, como para las pesquerías de Terranova.

No vamos a repetir las características de los barcos propiedad de Isasi, ni las anécdotas ocurridas en torno a ellos, pues la mayoría de ellas, han sido ampliamente tratadas al abordar el tema de la intervención de Isasi en la producción de “saín”, por lo que simplemente citaremos a modo de recordatorio, los nombres de los barcos y algunas fechas significativas en su vida útil.

⁵⁶⁹ AZPIAZU (1999), p.94.

⁵⁷⁰ AZPIAZU (1990), vol. II, pp. 293-298.

Así, la primera noticia que tenemos acerca de la introducción de Martín López de Isasi en el ámbito de las inversiones en barcos corresponde⁵⁷¹ a febrero del año 1550. Volvemos a tener noticias⁵⁷² de esta nave en 1561.

Al año siguiente⁵⁷³, en 1562, Isasi vuelve a asociarse con Arriola para comprar “La Trinidad” que viaja hasta Terranova y repite al año siguiente con un viaje al año siguiente a la “Gran Baya”.

Tenemos también noticias⁵⁷⁴ de “La Concepción” en 1566. Así como constancia⁵⁷⁵ de la existencia de otra nueva embarcación, también propiedad de Isasi que aunque no se especifique el nombre, en la que en 1573, transporta manufacturas de hierro para el ejército hasta Sevilla.

Sabemos también⁵⁷⁶ que en 1581, Andrés de Arrizabalaga, socio de la compañía de Isasi, vende en Sevilla la nao “Nuestra Señora de la Concepción”.

También tenemos constancia⁵⁷⁷ de la existencia de otro navío propiedad del tándem Arriola-Isasi, la “San Buenaventura” cuyo primer viaje fue a Terranova en 1586 y que en 1588, participó en la Armada Invencible.

Conocemos también el nombre de un barco del que la compañía era dueña o accionista y que intervenía en el transporte de manufacturas de hierro a Sevilla, la zabra “Santa María” que la compañía compartía en parzonería con Pascual de Zubelzu⁵⁷⁸.

También deberíamos incluir en este apartado, varios navíos en los que Isasi participa de su propiedad, junto con su socio Urrupain y que son utilizados para el transporte entre el País Vasco y Andalucía⁵⁷⁹.

Si hacemos un listado de los nombres de las embarcaciones propiedad de Martín López de Isasi que hemos expuesto, nos salen los siguientes nombres a expensas de que en ocasiones se utilice la

⁵⁷¹ BARKHAM (1996), pp.353, 355 y 357. / A.H.P.O., Azpeitia, 1889, 50 (6 de febrero de 1550). Documento correspondiente a la adquisición de la nao “La Madalena”.

⁵⁷² BARKHAM (1996), p. 359. / A.H.P.O., Vergara, 2578, (9) 14. En este documento podemos observar que Martín López sigue siendo propietario de la misma.

⁵⁷³ BARKHAM (1996), p. 359. / A.H.P.O., Vergara, 2578, (2) 24 de abril de 1562.

⁵⁷⁴ HUXLEY (1987), pp.101 y 164. Aunque parece que se trataba de un nuevo barco llamado “La Concepción”, pues el primero del que supimos, participó en 1559 en lo que Michael Barkham denomina como la primera empresa transatlántica⁵⁷⁴, siendo entonces propiedad de Martín Arano de Onsayn. Pero esta vez la propiedad era de Isasi y Arriola y que estuvo a punto de quedarse apresado en los hielos del “puerto de Chateo”, volviendo a Terranova en 1567 y 1568.

⁵⁷⁵ AHPO, Eibar, L. 1008, s.f., 1573.

⁵⁷⁶ AHPO, Elgoibar, L. 1226, ff. 192 y ss. Barco cuya propiedad compartía nuestro mercader con un vecino de Deba, Pascual de Zubelzu. Puede que se trate de la misma embarcación que participó en una expedición ballenera a Terranova⁵⁷⁶ en 1580, pero lo que llama la atención en este caso es que dicha nao, había sido propiedad de Isasi y de Arriola, para ser propiedad únicamente de Arriola en 1580 y pertenecer de nuevo a Isasi y Zubelzu en 1581, por lo que no sería del todo descabellado, pensar que se tratase de otra embarcación, aunque también podría ser la misma, dado que las transmisiones de propiedad entre empresarios amigos y colaboradores eran muy frecuentes como compensación de armazones de barcos u otras deudas.

⁵⁷⁷ AHPO, Mutriku, L. 2580, f. IV, año 1566.

⁵⁷⁸ AZPIAZU (1999), p. 131.

⁵⁷⁹ AZPIAZU (1999), p. 181.

misma designación de un barco anterior para identificar a uno nuevo que le sustituya, tendríamos por lo tanto la siguiente relación: La Madalena, La Concepción, La Trinidad, Nuestra Señora de la Concepción, La San Buenaventura y la Santa María, es decir, un total de seis naves aunque nada parece indicar que coexistieran simultáneamente bajo la propiedad de nuestro empresario, dado que como hemos comentado, dentro de su estrategia empresarial tenía costumbre de revenderlos a buen precio para que se incorporaran a la Carrera de Indias, mientras que él se encargaba de la construcción de nuevas naos que los sustituyesen.

Un detalle que corrobora la afirmación anterior es que según la información encontrada⁵⁸⁰, en 1583, el veedor de las fábricas de armas del País Vasco, Lope de Elío recibe un listado de los barcos propiedad de Isasi que pudieran ser utilizados para servir a la armada y no encontramos más que “La Concepción” que ya estaba sirviendo en la “Ysla de la Terzera” en las Azores, “La Santa Catalina” que también estaba bajo el mando del general Don Diego Maldonado en la flota de tierra firme y una tercera embarcación a punto de ser botada, es decir, un total de casi tres naos que bien pudiera ser el tamaño promedio de la flota que poseía Isasi, sirviéndonos como referencia para establecer la inversión que nuestro empresario tenía habitualmente en uno de sus principales activos no corrientes, los barcos.

Activos no corrientes Inmateriales

Además de las inversiones en activos fijos anteriormente citadas que hacen referencia principalmente a Activos No Corrientes Materiales, es decir, construcciones, terrenos y barcos en nuestro caso; Martín López de Isasi también invertía en Activos No Corrientes Inmateriales como podrían calificarse el dinero invertido en la obtención de permisos para la comercialización de armas; o sus costosísimas participaciones en la defensa de la ruta de Indias; sus cargos municipales, eclesiásticos y judiciales que como hemos tenido la oportunidad de apreciar, en algunos casos eran conseguidos tras efectuar el pago de una importante suma de dinero o el mantenimiento de unas relaciones de cordialidad con otros mercaderes. No vamos a realizar de nuevo una repetición exhaustiva de todos estos apartados, pues ya han sido tratados con anterioridad en el capítulo referente a las estrategias empresariales de nuestro hombre de negocios, ya que indudablemente se trata precisamente de eso, de inversiones en Activos No Corrientes Inmateriales dentro de una estudiada estrategia empresarial. No obstante, merece la pena reseñar la utilización en esta época, por parte de Isasi, de permisos de armas y de certificaciones de calidad, sin duda activos inmateriales y aunque en principio pueda sorprendernos, hemos podido comprobar que también

⁵⁸⁰ AHPO, Soraluze, L., 3703, s.f., año 1583.

otros grandes empresarios europeos, como los Fugger, también empleaban dicho tipo de activos. Así, vemos que protegían los nuevos procedimientos tecnológicos mineros que habían comenzado a usar con éxito en Alemania y que pretendían implantar también en Almadén, prohibiendo su uso⁵⁸¹ en cualquier otra parte de España, mientras durase el periodo de arrendamiento de dicha mina, esto es lo que en lenguaje empresarial actual denominaríamos una patente.

Como hemos comentado, para poder comerciar con armas, Isasi poseía activos inmateriales, como sin duda lo eran los permisos que resultaban imprescindibles, si se querían producir o se quería comerciar con ellas, actividades ambas en las que nuestro personaje asiduamente participaba, además también tenía otros activos inmateriales, como los certificados que daban fe de la calidad del proceso de fabricación y en consecuencia, de la calidad de las armas, como observamos en el documento⁵⁸², por lo que podemos corroborar la audacia empresarial de Isasi que ya en esa época, se preocupaba por temas como los activos inmateriales o la calidad, tan actuales hoy en el mundo empresarial.

También hemos visto en anteriores apartados, cómo Isasi colabora con el ejército de Su Majestad en el traslado de armas al sur; tarea que además de reportarle un beneficio directo, también suponía tener a la armada de su parte, en las próximas operaciones para que intervengan protegiendo sus naves y las rutas que utilizan, militarmente. Por lo que recíprocamente, otras veces, van a ser los barcos de Isasi quienes ayuden militarmente a la Corona.

Así se entiende que en un entorno en el que los intereses comerciales y el dominio en el mar estaban íntimamente vinculados, no solamente les venda y transporte armas y otros enseres de hierro, sino que colabore directamente en librar de piratas y corsarios la ruta de Indias, prestando sus buques y su marinería para la defensa de Isla Terceira en Azores⁵⁸³. Por lo tanto, podríamos decir que todo este apoyo que Isasi da a la Corona podría considerarse como una inversión en activos inmateriales, es decir, favores hechos al estado que bien podrán tener su reversión en forma de ventajosas condiciones en futuras operaciones.

Activos financieros no corrientes

Entre las múltiples actividades que desarrollaba Martín López de Isasi destacan también aquellas de carácter financiero, pues tenemos conocimiento de que compraba y vendía para sí mismo, activos

⁵⁸¹ KELLEMBENZ (2000), p. 372.

⁵⁸² AHPO, Soraluze, L., 3693, s.f., año 1579. Refleja la compra de 112 arcabuces a Domingo de Irigoien, con su correspondiente “Certificación de examen”,

⁵⁸³ AZPIAZU (1999), p. 96.

financieros empleados en la época y de que en otras ocasiones, también intervenía como intermediario en la gestión de compra-venta de este tipo de activos para terceras personas.

Respecto a su clasificación dentro del apartado de activos no corrientes, es preciso afirmar que si bien en algunas ocasiones la duración de este tipo de activos en la empresa era inferior al año, no era ésta la circunstancia más habitual, puesto que normalmente solía tratarse de inversiones plurianuales, de instrumentos financieros que permanecían en el activo de la empresa durante varios años.

Dentro de estos activos financieros no corrientes, no todos eran de la misma especie, sino que existían instrumentos de diferentes características, tal y como hemos podido apreciar en la exposición que hemos realizado anteriormente, por lo que simplemente recordaremos las particularidades de ellos.

Juros: Respecto al juro, podríamos resumir sus características diciendo que se trata de un título de renta fija, por el que quien expide dicho título recibe una cantidad de dinero que deberá reembolsar en varios años, a través de cuotas que incluyen una parte del principal y unos intereses implícitos. Hemos visto a Isasi interviniendo como intermediario en la compra-venta de este tipo de instrumento financiero, recordemos la compra de juros para el matrimonio formado por Pedro de Ibarra y Ana de Unzueta, residentes en Milán⁵⁸⁴.

En el caso recién analizado, no sería correcto incluirlo como un activo de Isasi pues no se trataba de dinero suyo, sino que él ejercía una labor de intermediación, aunque puede que nominalmente figurase como suyo, es decir, que dada la confianza que existía con la pareja milanesa, a pesar de que la aportación económica fuese hecha por ellos y de que Isasi la aceptara en esos términos, es posible que el juro estuviese a nombre de nuestro empresario. Esta situación parece más clara en el siguiente caso de compra de un juro de 1200 ducados para la misma pareja que se refleja en el mismo documento, en el que se afirma textualmente que el juro está a nombre de Martín López de Isasi, a pesar de que en realidad pertenezca a Ana de Unzueta, como ambos reconocen:

“y envié al señor Martín López de Isasi alias de Cutuneguieta mil docientos ducados para emplearlos en juros, y los compré en su cabeza como me tiene avisado”... “y el dicho Martín López me avisó que los había puesto en renta en su cabeza y son míos”.

Derechos sobre los tributos de Zumaia: Tal y como hemos comentado anteriormente, debido al enorme endeudamiento de la Corona, se ofrecía a los prestamistas, la posibilidad de tener derechos sobre la recaudación de impuestos y estos derechos, se podían comprar y vender en el mercado como activos financieros que eran. Es obvio que un gran mercader, como lo era Isasi, dispusiese también de este tipo de prerrogativas. Sabemos⁵⁸⁵ que Isasi poseía este tipo de activos financieros

⁵⁸⁴ AHPO, Soraluze, L. 3726, s.f.

⁵⁸⁵ AHPO, Zumaia, L., 3316, f.f. 187-187v.

que se materializaban en derechos sobre las rentas en trigo de Zumaia, por lo que de nuevo estaríamos ante un caso de conversión de activos no corrientes, puesto que como la mayoría de este tipo de activos financieros, el derecho era de carácter plurianual; en activos corrientes, como pueden ser las existencias de trigo o su valor equivalente en dinero.

Tal y como antes hemos expuesto, tenemos constancia de la intervención de nuestro empresario en la intermediación de compras o ventas de activos financieros ajenos, por lo que ello nos induce a pensar que si tanta gente y de tan renombrada posición confiaba en los conocimientos de Isasi en estos temas, sin duda debía conocer profundamente la operativa de este tipo de inversiones, por lo que es más que probable que él mismo también poseyese activos financieros como los mencionados.

Activos corrientes de Isasi

Acabamos de analizar diferentes tipos de inversiones a largo plazo que efectuaba Martín López de Isasi, bien sea particularmente o a través de sus compañías, en bienes de larga duración, como pueden ser; construcciones, terrenos, barcos o incluso en activos inmateriales, además de ciertas inversiones financieras y cuya característica común sería que la inversión realizada va durar, al menos, varios años. Sin embargo, en este epígrafe vamos a referirnos a aquellas inversiones realizadas en bienes o en partidas, cuya duración es inferior a un año, por lo que dicho de otra manera, una misma suma de dinero que se haya invertido, rotará varias veces, es decir, dará varias vueltas a lo largo de un ejercicio económico.

Instalaciones

Lógicamente una embarcación, para estar en condiciones de navegar, además del propio casco de la nave, necesita de una serie de aparejos, de pertrechos, de instalaciones, en definitiva, que le permitan hacerse a la mar en las mejores condiciones posibles. Estas instalaciones deberán de renovarse, en su mayoría, para cada campaña, por lo que como antes comentábamos, tendrán habitualmente una duración inferior a un año.

Isasi tenía sus propios barcos, donde transportaba sus mercancías o en ocasiones, las de otros mercaderes. Pero la gran inversión que suponía la compra o el encargo de construcción de un buque, no era la única sino que además, había que “armarlo”, es decir, ponerlo en condiciones de navegar e incluso de pescar, con todo tipo de aparejos e instalaciones que fueran necesarias para ello y donde, dados los belicosos tiempos que corrían, había incluso hasta armas de fuego. Así, tenemos información de que en 1559, la “primera gran empresa transatlántica”, tal y como la define Michael

Barkham⁵⁸⁶, fue llevada a cabo en una nao de 450 toneladas, llamada “La Concepción”. Pero al ser el barco propiedad de Arano de Onsayn, está claro que ni Isasi ni Arriola, realizaron una inversión en activos no corrientes, puesto que dicha inversión la realizó su propietario, sin embargo, sí que realizaron una importantísima inversión en un activo corriente, en instalaciones, como son los aparejos y pertrechos del barco que como acabamos de comentar, era de una cuantía similar a lo que valía el casco de la nave en sí.

Tenemos también información de dos barcos de Isasi que antes de partir hacia Terranova, acuden a Francia, a la Rochelle, con intención de prepararlos para el viaje para incorporarles las instalaciones necesarias para la navegación y la campaña de pesca, es decir, pertrechos y batimentos.

Aunque en principio pueda parecer sorprendente que los barcos vascos acudieran a la Rochelle a pertrecharse, sabemos que dicha ciudad o incluso la cercana población de Olonne, eran de los principales centros europeos de abastecimiento de batimentos y donde todos los años se armaban centenares de buques de varias nacionalidades para las campañas pesqueras, especialmente para las campañas balleneras y bacaladeras⁵⁸⁷.

De uno de ellos, el “María”, cuyo capitán era Pascual de Urquizu, sabemos⁵⁸⁸ que en la primavera del año 1566, antes de dirigirse a Canadá, hace escala en La Rochelle para aprovisionarse, entre otras cosas, de sal y “batimentos”, información que corroboramos⁵⁸⁹.

Del otro barco, “La Concepción”, lo que sabemos⁵⁹⁰ es que su capitán era Iñigo de Ibartola y que en un viaje realizado en 1567, el boticario de Mutriku, Martín Ruiz de Videzabal, participa en la financiación⁵⁹¹ de su aparejamiento, es decir, de adecuarle las instalaciones necesarias para su actividad. No parece casualidad que el boticario de Mutriku se interesase en el armamento de buques, pues encontramos también testimonio de su presencia⁵⁹² como representante de otro armador, el mondragonés Juan Pérez de Ocáriz, a la hora de dotar de los pertrechos y bastimentos necesarios para que el galeón “Los Tres Reyes”, propiedad del elgoibarrés Simón de Alzola, pueda hacerse a la mar, con destino a la captura de ballenas en Terranova.

⁵⁸⁶ BARKHAM (1997). Dicha embarcación era propiedad del zarauzitarra, Martín Arano de Onsayn. Pero sabemos que dicha expedición fue organizada por Martín López de Isasi y Joan Pérez de Arriola, que se hicieron responsables del armamento del buque, sabiendo que el coste total dicha armazón que incluía chalupas, bastimentos y todo tipo de aparejos para la campaña ballenera fue de entre 2.000 y 2.500 ducados, cifras parecidas al valor del propio navío.

⁵⁸⁷ BRAUDEL (1984), vol. I, p.178.

⁵⁸⁸ AHPO, Mutriku, L. 2580, f.11.

⁵⁸⁹ AHPO, Mutriku, L. 2580, f.7v: Esta información queda corroborada por la declaración de un marinero que participaba en dicha expedición, afirmando que no partían directamente hacia Terranova, sino que previamente, debían de pasar por La Rochela para cargar sal “e otros pertrechos”.

⁵⁹⁰ AHPO, Mutriku, L. 2580, f.55

⁵⁹¹ AHPO, Mutriku, L. 2581, f.VIII, año 1567.

⁵⁹² AHPO, 1 / 2580 D, fols. 70 rº - vto.

Por otra parte, a través de un documento analizado⁵⁹³, tenemos la oportunidad de observar cómo a la hora de armar los diferentes buques que Isasi tenía en copropiedad, el abanico de opciones que se consideraban era enormemente amplio. En esta ocasión, podemos comprobar cómo Ochoa Pérez de Arriola, copropietario junto a nuestro empresario del galeón “La Concepción”, recurre en 1569 al quizás más importante constructor de barcos de Mutriku, Domingo de Eguía, con quien ambos habían colaborado en múltiples ocasiones, para que le preste 62,5 ducados para sufragar la parte que le correspondía del armamento de dicho buque, el documento recoge la obligación suscrita. A tenor de la documentación trabajada, es de suponer que Martín López se hizo cargo de su parte sin recurrir a la financiación ajena, sus enormes posibilidades financieras se lo permitían.

Isasi tenía la costumbre de compartir estas cuantiosas inversiones con otros socios, a cambio, bien sea de una cantidad fija de dinero o bien de un porcentaje sobre el beneficio que reportaba cada operación, surgiendo así para cada viaje, una pequeña asociación de mercaderes que compartían tanto gastos como ingresos, de modo análogo al que actualmente ocurre en las Uniones Temporales de Empresas, también conocidas como “Joint Venture”.

Así, sabemos de su intervención⁵⁹⁴ en 1571, en el armamento de la nao “La Trinidad” que partió hacia Terranova bajo el mando del hijo de Arriola, Juan Ochoa. Aunque no toda la “armazón” corría de su cuenta, pues conocemos que otros tres socios intervinieron en ella; su habitual socio en Sevilla, el eibarrés Andrés de Arrizabalaga; su factor en el País Vasco, Joanes de Iraurgi y un debararra llamado Domingo de Sorazu.

Inversión en Recursos Humanos

A través de la documentación analizada, hemos podido apreciar que Isasi tenía una gran preocupación por sus empleados, criados o colaboradores. Sabía que de ellos dependía en gran medida, el éxito o el fracaso de sus operaciones empresariales, por lo que no dudaba en invertir en lo que actualmente denominamos “Recursos Humanos”, es decir, procuraba rodearse de un entorno de gente competente, capaz de realizar bien sus tareas y la manera de conseguirlo era remunerando justamente a quien desempeñaba con diligencia su trabajo, por lo que bien podríamos considerar estas acciones como inversiones en Recursos Humanos y puesto que habría que pagarles varias veces al cabo de un año, consideraremos este gasto como una inversión en circulante, es decir, en activos corrientes. La inversión en este sentido, sería el esfuerzo económico adicional realizado para retener a un conjunto de trabajadores competentes. Aunque carecemos de datos para determinar

⁵⁹³ AHPO, 1 / 2581, fols. 21 rº - vto.

⁵⁹⁴ BARKHAM (1996), p.359.

exactamente las retribuciones que nuestro empresario realizaba a sus empleados, a “sus criados”, por emplear el lenguaje de la época, sí que tenemos constancia de algunas de estas remuneraciones, como anteriormente hemos podido comprobar, así como varios episodios en los que queda clara la preocupación que sentía Isasi por sus trabajadores o por las familias de estos.

Hemos analizado cómo Isasi tenía para sus negocios una infraestructura tanto material como inmaterial, pero sólo esto no sería útil si no dispusiese de un grupo de profesionales que colaborasen en la gestión de sus empresas, por lo que vemos que Isasi siente la necesidad de tener a su lado un equipo de gestión capaz, profesional, que entienda del asunto, además de que resultase muy conveniente poseer un cierto relieve social y capacidad monetaria, puesto que el proceso de venta y comercialización en Sevilla, era en ocasiones bastante complejo⁵⁹⁵.

Contratación: Cuando hablamos de gente profesional, no lo hacemos solamente refiriéndonos a profesionales de la gestión, sino también a todos los trabajadores a su cargo, sean marineros, estibadores, etc. Es preciso señalar que no solamente bastaba con conocer a la perfección el oficio, sino que además debían de estar dispuestos a asumir los elevados riesgos que sus profesiones entrañaban. En el documento analizado⁵⁹⁶ observamos la preocupación, la importancia que concede Isasi a la contratación de Recursos Humanos:

Tal y como hemos expresado al referirnos a las aportaciones de capital de los socios de las compañías, sabemos que cuando en 1569, un barco que como otros muchos, Isasi compartía con Arriola está a punto de zarpar rumbo a Sevilla, encarga a Rodrigo de Uribe la contratación de doce marineros, estipulándose una paga de once ducados para cada uno de los marineros y que finalmente, es el propio Uribe quien asume la labor de lombardero por lo que se le pagaría la suma de dieciséis ducados.

También tenemos noticia de otro contrato⁵⁹⁷, más concreto, más personal, por el que se estipula el sueldo a recibir por un carpintero que iba a viajar en un barco fletado por Isasi para transportar manufacturas de hierro.

Dentro de esa preocupación por los Recursos Humanos, resulta evidente que la manutención de estos mientras se encontraban a bordo, tenía una importancia vital, nunca mejor dicho. Por lo que era frecuente que terceras personas asumiesen la financiación de la comida, la bebida o los aparejos

⁵⁹⁵ AZPIAZU (1999), p. 57.

⁵⁹⁶ AHPO, Mutriku, L. 2581. f. 25v, año 1569.

⁵⁹⁷ AHPO, Mutriku, L. 2578. ff.11v-12, año 1562.

necesarios para efectuar cada viaje, a cambio sin duda, de una participación en los beneficios que generaran los mismos⁵⁹⁸.

Encontramos también el contrato de alistamiento de una nave llamada “La Concepción” a la que nos hemos referido en varias ocasiones y que había sido armada conjuntamente por el habitual tándem que formaban para las campañas balleneras, Martín López de Isasi y Joan Pérez de Arriola⁵⁹⁹. En dicho contrato se especifica que el propio Arriola debía de ejercer tanto de “piloto” como de “capitán” y que la tripulación estaría compuesta por 122 hombres, entre jóvenes y adultos, procedentes del litoral guipuzcoano, concretamente “desde la canal de Deba... al puerto del Pasaje”, es decir, prácticamente la totalidad de la costa guipuzcoana, pues hacia el este, tan sólo queda Hondarribia, antes de entrar en territorio francés y hacia el oeste solamente tenemos a Mutriku que limita ya con Bizkaia, con la población de Ondarroa, concretamente. Es de destacar también que dicho documento se refiere en concreto a la contratación de 22, de las 122 personas que conformaban la tripulación y que de ellas se puede comprobar que 10, sabían firmar el documento, es decir, estaban alfabetizados, lo que suponía una enorme ventaja para ellos, puesto que las probabilidades de promoción se disparaban. Además, si la campaña pesquera había sido fructífera, recibían una remuneración extra en forma de especie, es decir, en barricas de “saín” que suponía un dinero que de ninguna manera hubieran podido ganar trabajando en los oficios de tierra, pudiéndolo incluso reinvertir en siguientes campañas. Así sabemos del caso de un marinero de cubierta que formó parte de esta expedición llamado Domingo de Aguirre que tres años más tarde, reinvertía 50 ducados armando un bacaladero.

De todas maneras, existen datos que inducen a pensar que aunque para los marineros se tratase de una actividad muy dura, esta estaba muy bien remunerada. En este sentido, encontramos una carta⁶⁰⁰ dirigida a Felipe II por el Capitán-General de Guipúzcoa en febrero de 1589, en la que le indica que tiene problemas para el alistamiento de marineros en las flotas reales, pues aunque se les asigna una paga mensual de tres ducados mensuales, esta remuneración queda muy lejos de los diez ducados mensuales que se ganaban como mínimo en las expediciones a Terranova, llegando algunos en las campañas más fructíferas a los 30 ó 40 ducados al mes.

Por lo tanto, deberíamos de rechazar una generalización de esa imagen de marineros analfabetos y extremadamente pobres que en ocasiones nos pueden generar los relatos de las andanzas de estas

⁵⁹⁸ AZPIAZU (1999), p. 77.

⁵⁹⁹ BARKHAM (1996), p. 357 / A.H.P.O., Vergara, 2577, año 1559. El barco en cuestión se denominaba “La Concepción”, tenía aproximadamente unas 450 toneladas y era propiedad del zarauztarra, Martín Arano de Onsayn y sabemos que partió hacia Terranova en la primavera de 1559, pues el alistamiento data del 9 de Enero de 1559 en lo que Michael Barkham denomina “la primera gran empresa pesquera transatlántica”.

⁶⁰⁰ BARKHAM (1996), p. 357 / Archivo General de la Marina (Madrid), Colección Vargas Ponce, vol.3ª, doc 14.

gentes de mar, pues aunque indudablemente, también existieron, no se ajusta a la totalidad de la marinería enrolada en estas aventuras balleneras, como acabamos de comprobar.

A tenor de lo expuesto, parece que los salarios de los empleados de nuestro protagonista eran bastante elevados, no solamente en comparación con las remuneraciones en la armada, sino incluso comparativamente con los factores españoles de los Fugger en la administración de los maestrazgos de quienes sabemos⁶⁰¹ que en la década de los cuarenta cobraban entre 133 y 186 ducados anuales y sus ayudantes aproximadamente la mitad. Incluso los factores alemanes en España, como es el caso de Schedler en Almagro que ganaba 350 ducados anuales es parecido a lo que podía llegar a percibir un marinero en una buena campaña de pesquería en Terranova, aunque también sabemos que posteriormente le aumentaron su retribución hasta los 600 ducados anuales. Pero también sabemos que los empleados alemanes de menor rango, como es el caso del cajero Thomas Miller que llegó a España a comienzos de 1547 era de 42 ducados anuales, durante el primer año y de 50, los dos años siguientes, teniendo además que pedir permiso a su superior si necesitaba hacerse un traje, con lo que obviamente, a pesar de la diferencia de cargo, ganaba menos que los marineros de Isasi.

También tenemos información sobre los salarios habituales en una economía muy desarrollada en la época, como es el caso de la veneciana⁶⁰², en la que un obrero del Arsenal podía percibir 35 ducados anuales por término medio, muy por debajo de lo que ganaban los artesanos del *Arte della Lana* que cuadruplicaban dicho sueldo con una retribución media de 148 ducados. Como podemos apreciar, eran sueldos similares a los pagados por Isasi y sus compañías en sus campañas balleneras, pudiendo incluso ser superiores, si éstas resultaban fructuosas.

Respecto a la contratación de gente más cualificada como puede ser el caso de administradores o factores destacados en diversos mercados de especial interés comercial para nuestro empresario o sus compañías, no cabe duda de que en la elección de estos importantes puestos, Isasi ponía gran atención, pues en ellos delegaba una parte muy importante de la gestión de sus negocios, por lo que la confianza debía de ser máxima, recurriendo a gente muy próxima, incluso familiares o por lo menos, personas ya conocidas y de cuya integridad no poseía duda alguna.

Responsabilidad para con los trabajadores: Como vamos a poder comprobar, la preocupación por los Recursos Humanos, no sólo se refería a la hora de su contratación, sino que cuando las cosas se torcían y ocurrían desgracias, como es el caso, en el que ocurría algún fallecimiento, tampoco eludía sus responsabilidades.

⁶⁰¹ KELLEMBENZ(2000), pp. 549 y 550. / Fugger Archiv 2.5.12.

⁶⁰² BRAUDEL (1984), vol. III, p.250. / Archivo di Stato, Venecia, Senato Mar, 23, fº 36, 36 vº, 29 de septiembre de 1534.

Aunque en un principio esta actitud pueda parecer extraña, tenemos que tener en cuenta que los mercaderes vascos en Sevilla estaban rodeados de muchos paisanos suyos, oficiales y trabajadores a quienes conocían, por lo que tenían total confianza en ellos para que colaborasen en el transporte y la comercialización de sus mercancías. Eso explica que ante infortunios como el descrito⁶⁰³, no se desentendiesen, sino que actuasen de forma solidaria y responsable. En este sentido, tenemos información de que el año 1572, fallece un marinero llamado Juan de Arze, trabajando en la ría de Sevilla en la zabra de Domingo de Azterrica que según parece había sido fletada por Isasi, pues este detalla en un documento el envío por su parte de una cantidad de dinero a su factor en Sevilla Joanes de Iraurgi, “abía enviado de su soldada doze ducados en reales a Joanes de Iraurgi su fator”, para que se la entregase a la viuda del trabajador fallecido, María de Iturriaga, pues su marido “pereció e se aogó”, trabajando indirectamente para Isasi en la ría sevillana.

Debemos de tratar de ponernos en el contexto de las relaciones laborales de la época, donde lo habitual era trabajar sin ningún tipo de contrato, por lo que tampoco existía derecho alguno al cobro de indemnizaciones u otro tipo de contraprestaciones sociales por el fallecimiento o accidente de un trabajador, circunstancia que desgraciadamente era habitual. A pesar de ello, y no siendo trabajador directo suyo, sino de Domingo de Azterrica que era el encargado de ese transporte de mercancías para Isasi, este no duda en enviar a la viuda del malogrado trabajador una importante suma de dinero, lo que nos da idea de su grandeza humana, su sentido de la responsabilidad, de solidaridad, para quienes de una manera u otra trabajaban para él.

Mercaderías

En este apartado, los géneros que gestionaba Isasi eran de una gran variedad, habida cuenta del amplio abanico de actividades a las que se dedicó. La enumeración de las distintas actividades daría lugar a una lista muy larga; en el capítulo de las manufacturas de hierro, tendríamos desde clavos, herrajes, etc., cuyo inventario de 1580, es un claro ejemplo de la diversidad de productos ferreteros ofrecida.

Aun a falta de los datos de las cuentas de sus empresas, de sus negocios, sí que tenemos constancia de varios momentos en los que Isasi invierte en la compra de diversas mercancías con destino a una posterior venta lucrativa. Lógicamente, cada lote de mercancía adquirido, duraba en posesión de nuestro empresario, menos de un año hasta que era vendido, por lo que debemos de considerar estas inversiones en mercaderías, como inversiones en Activos Corrientes.

⁶⁰³ AZPIAZU (1999), pp. 159 y 160. / AHPO, Mutriku, L. 2582. f.34, año 1572.

La mayor parte de las inversiones en manufacturas de hierro de las que tenemos noticia se realizan a través de la fórmula del *verlagssystem*. Esto es debido a que las particulares condiciones de esta modalidad de financiación de la producción de los materiales que se desean adquirir, hacían necesaria su plasmación en un contrato, por lo que la información de este tipo de operaciones ha llegado hasta nuestros días, al contrario de lo que ha sucedido con las compras efectuadas por el sistema habitual, de las que es difícil encontrar documentación que nos revele lo realmente sucedido.

Respecto a la diferenciación de las inversiones realizadas en Activos No Corrientes o Activos Corrientes, está claro que el *verlagssystem* pertenece a este último grupo, o sea, es una inversión en Activos Corrientes, pues el mercader, aunque no realice una compra en las condiciones habituales de entrega de una suma de dinero a cambio de una mercancía ya elaborada, si que anticipa una cantidad de dinero o incluso la materia prima y luego, cuando el producto ha sido terminado, pone el resto, recuperando la inversión realizada cuando logre cobrar las ventas realizadas.

Entre las varias compras que realiza Martín López de Isasi, utilizando el *verlagssystem*, destacan las siguientes:

Compra en 1562 a Martín de Ariztondo⁶⁰⁴ de 250 quintales de hierro.

Compra de nuevo a Ariztondo⁶⁰⁵ en 1573.

Compra a Domingo de Amuscotegui⁶⁰⁶ en 1569 de 2.400 docenas de herraje.

Compra de clavazón a unos fabricantes de clavos de Aulestia⁶⁰⁷ en Bizkaia en 1569,

Compra de manufacturas de hierro en 1576, por parte de la principal compañía de la que era socio Martín López de Isasi⁶⁰⁸.

Contrato del siete de Enero de 1581, con el factor de Su Majestad, Francisco de Huarte⁶⁰⁹.

Contrato de *verlagssystem* con un mercader⁶¹⁰, llamado Juan de Beraun y el herrero que las iba a fabricar, de nombre Martín de Olaiz.

⁶⁰⁴ AHPO, Mutriku, L. 2582. f.23: Mediante el adelanto de cien ducados para poder llevar a cabo la tarea encomendada.

⁶⁰⁵ AHPO, Eibar, L.1008.s.f., año 1573: En la que Isasi le adelanta 1530 reales en la “casa y torre de Ysasi”. “puestos y entregados a su costa y riesgo en la lonja de Bedua”.

⁶⁰⁶ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569.

⁶⁰⁷ AHPO, Eibar, L.1004.s.f., año 1569. con el compromiso de entregar doscientos mil clavos, cada mes, en “la lonja de Ramos de Licona, en la rentería de Hondarroa”.

⁶⁰⁸ AZPIAZU (1999), pp. 126-128: Compañía formada junto con su yerno, Arrizabalaga y Lobiano que era quien tenía la función de anticipar a los productores las sumas de dinero acordadas “del dinero que se le ha proveído para emplear en Vizcaia” y que tendría como destino, Sevilla.

⁶⁰⁹ AHPO, Elgoibar, L., 1222, s.f.: Se encarga a nuestro empresario la fabricación de ciento diez quintales de clavazón “de fierro, de peso mayor”.

⁶¹⁰ AZPIAZU (1999), pp.83 a 86. / Archivo General de Gipuzkoa, sección: Corregimiento, Elorza ejecutivos, 256: Para fabricar flejes o cintas metálicas para sujetar las duelas o tablas de las barricas y también clavazón.

Compra de herramientas para el ejército de Su Majestad, mediante un contrato con Francés de Álava, del Consejo de Guerra del Rey y Capitán General de Artillería⁶¹¹.

Compra de armas blancas para el ejército de Felipe II, en 1568, encargadas por el Duque de Alba⁶¹².

Además de estas mercaderías que compra, se registraron en el viaje a Sevilla de 1569, diversos productos de hierro, propiedad de Isasi⁶¹³.

Siguiendo con las inversiones en activos corrientes podemos observar, como a cambio de una cuantiosa aportación para armar un buque que no era de su propiedad, recibe una importante cantidad de pescado que obviamente destinará a su comercialización. En ese sentido, disponemos de información⁶¹⁴, tal y como hemos señalado en el apartado correspondiente a la comercialización de otras pesquerías, de que el año 1562, invierte en la armazón y avituallamiento de un barco propiedad de un vascofrancés de Saint Jean Pied de Port, llamado Esteban de Chabao, la importantísima cifra de setecientos ducados. Sabemos también que a cambio de ello, a nuestro mercader se le remuneraría con cien cargas de pescado no curado o en pasta y otras cien de pescado curadillo, una vez concluida la pesquería.

Respecto a la grasa de ballena, es preciso recordar que tal y como hemos expuesto anteriormente; Isasi poseía unas instalaciones en Deba con sus propias tinajas para guardar el valioso aceite, el “saín”, según se puede apreciar en su testamento, además de colaborar intensamente con su amigo y especialista en la comercialización de aceite de ballena, Andrés de Alzola.

En ese sentido, aún a falta de datos sobre las existencias de “saín” que Isasi pudiera mantener en un momento dado, lógicamente, sí que tenemos noticia del valor de algunas de sus operaciones de venta grasa de ballena. El año 1567, Isasi vende 120 barricas de “saín” recibiendo a cambio la importante suma de 1230 ducados⁶¹⁵ y en fechas posteriores, son regulares las ventas de este mismo producto, lo que supone que disponía de esas existencias.

⁶¹¹ AHPO, Soraluze, L., 3699, f. 168 y ss.

⁶¹² AZPIAZU (1999), pp. 52 a 55. / AHPO, Eibar, L.1001.s.f.: Entregando a Martín Ruiz de Láriz, doscientos cincuenta ducados para “disponer, distribuir y acabar de pagar” la mercancía acordada.

⁶¹³ AZPIAZU (1999), p. 119. / AHPO, Mutriku, L.2581, f. 21.: Sabemos del viaje del galeón “La Concepción” cargado de manufacturas de hierro, cuya propiedad era en gran parte de Isasi.

⁶¹⁴ AHPO, Mutriku, L. 2578, f. 21.

⁶¹⁵ AHPO, Eibar, L. 1001.s.f.

En ese sentido, conocemos la existencia de un documento⁶¹⁶ correspondiente a 1579. Incluso, en fechas más lejanas, Isasi continuaba recibiendo grasa de ballena⁶¹⁷. Queda constancia por lo tanto, de que a finales de la década, Isasi seguía implicado en el negocio de la grasa de ballena y en consecuencia, invirtiendo en activos corrientes como el “saín”.

No obstante, en lo que se refiere a las existencias relacionadas con la pesca; las diferentes clases de pescado o el “saín”, no se corresponden siempre con acciones de compra directa, sino que su origen se debe al cobro de inversiones realizadas en armar buques ajenos o propios; o del fruto de las expediciones de sus propios barcos, por lo que podemos apreciar la conversión de lo invertido en unos activos corrientes, como lo son las instalaciones, en otros activos corrientes, es decir, en existencias.

Siguiendo con las inversiones en activos corrientes, continuamos dentro de las existencias en el apartado dedicado al trigo, en el que podemos observar que fueron numerosas las sumas que Isasi cobra procedentes de su venta. Dentro de estas existencias, se incluyen también los derechos del Almojarifazgo.

Tal y como hemos comentado anteriormente, según el documento analizado⁶¹⁸, se puede ver cómo la compañía de Isasi cobra unas sumas procedentes de la venta de trigo a través de su yerno Joanes de Isasi “vezino de Heibar, ausente estando al presente en la ciudad de Sevilla” y su factor en Hondarrabia y Pasajes, Joanes de Yraurgi. Como producto de trigo que era, es presumible que en algunos casos se tratase de cosechas propias, como adquiridas en el mercado, puesto que Isasi lo producía en sus cortijos de Andalucía, además del que compraba a otros productores para posteriormente comercializarlo.

De manera análoga a lo anteriormente afirmado al referirnos a las pesquerías y a sus derivados como el saín; las inversiones en activos corrientes, en existencias de trigo en este caso, no siempre eran consecuencia de las adquisiciones directas de este tipo de bien realizadas, sino que en muchas ocasiones eran fruto de las inversiones en activos no corrientes, como terrenos y cortijos, donde podía producir el preciado cereal. Por lo que nuevamente, en este caso el trigo, sería una existencia, un activo corriente, procedente de la explotación de activos no corrientes como lo son las tierras o los cortijos.

⁶¹⁶ AZPIAZU (1999), p. 100. / Archivo Municipal Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.: En este documento, aparece reflejada una venta de 30 barricas de “saín” a Lorenzo de Unzueta, “pesadas en el peso de Alzola”, a cambio de 330 ducados. Como podemos observar, la mercancía se comercializa a través de Alzola, tal y cómo hemos señalado al comienzo de este apartado.

⁶¹⁷ AZPIAZU (1999), p. 126: En concreto, recibe en Deba unas barricas de grasa de ballena valoradas en 389.232 maravedís a cuenta “de la armaçón que hizo para terranova en la nao de Huraçandía el año pasado de 1579”.

⁶¹⁸ AHPO, Eibar, L., 1008, s.f., año 1572.

Es difícil contabilizar adecuadamente otro concepto como es el resultado de los derechos sobre las rentas del trigo en determinadas poblaciones guipuzcoanas. En el caso sobre las alcabalas de Zumaia, tal y como hemos referido anteriormente⁶¹⁹, resulta difícil conceptualizarlas como simples existencias, pues el cobro podía realizarse tanto en trigo, como en dinero en efectivo, como sucedió finalmente en esta villa, por lo que de nuevo, estaríamos ante un caso de conversión de activos no corrientes, como lo son la mayoría de este tipo de activos financieros; en activos corrientes, como pueden ser las existencias de trigo o su valor equivalente en dinero.

Siguiendo el capítulo de existencias en el Balance de Isasi, habría que tener en cuenta la entrada de trigo importado de Nantes⁶²⁰ en cantidades significativas, algo que se produjo a finales de la década de los setenta.

Otro apartado correspondiente a las empresas en las que estaba implicado Isasi, fue la presencia de vino o aceite. Como acabamos de comentar, el interés de Isasi por obtener un buen rendimiento económico en la venta de productos alimenticios no se limitaba al trigo, sino que sabemos que también operaba frecuentemente con otro tipo de productos, como pueden ser el vino o el aceite. En este sentido, tenemos constancia de un envío de vino andaluz a la flota de Indias para consumo de marineros y oficiales y también de otro envío de vinos de Jerez a Mutriku, para ser vendidos en el País Vasco⁶²¹. Además, Isasi no sólo se hacía con estos productos, sino que también hay noticias⁶²² de varios envíos a Veracruz, La Florida, Nombre de Dios, Honduras o México.

Realizable: Clientes y otros deudores

Siguiendo con el estudio de los activos corrientes de las empresas de Isasi, pasamos al último eslabón de los activos circulantes; el realizable. En nuestro caso, hemos podido observar cómo Isasi invertía en pertrechos e instalaciones y en personal para obtener de esa manera unos bienes que poder vender, es decir, las existencias, que además lógicamente, podían adquirirse en algunos casos a través de la inversión directa en mercaderías, o sea, comprándolas. Pero como sabemos, el proceso del negocio no finaliza ahí, sino que el fin último de las existencias es ser vendidas y como no siempre la operación de venta se va a realizar al contado, nos quedarán los saldos favorables de los clientes a causa de las ventas realizadas y aún por cobrar, es decir, el realizable. En este sentido el

⁶¹⁹ AZPIAZU (1999), p. 43. / AHPO, Zumaia, L., 3316, f.f. 187-187 v.

⁶²⁰ BARKHAM (1996), p.367. / A.H.P.O., Azpeitia, 1926 (13 mayo 1581): El volumen de la operación realizada en 1579, alcanzaba la increíble cifra de 1.000 ducados.

⁶²¹ AZPIAZU (1999), p.133.

⁶²² AZPIAZU (1999), p.137: El año 1576, hubo varios envíos a Veracruz, valorados en medio millón de maravedís, de estos dos tipos de producto. Respecto a los envíos a la Carrera de Indias se menciona que a veces son superiores a los dos millones de maravedís. También se han encontrado compromisos por parte de Isasi, para comprar 2.000 arrobas de aceite con destino a las Indias, con un presupuesto superior al medio millón de maravedís.

documento citado en el apartado de comercialización⁶²³ nos daba cuenta de la existencia de una carta de poder para el cobro de cien ducados que le adeudaban un vecino de Urretxu y otro de Antzuola. Al igual que otro documento que acreditaba que un vecino de Mutriku debía a Isasi 39.000 maravedís⁶²⁴.

A través del profesor García Fuentes⁶²⁵, hemos podido saber que los clientes de Andalucía, Extremadura e Indias debían a la gran compañía de Isasi, su yerno Joanes, Arrizabalaga y Lobiano, el año 1580, más de 90.000 ducados. Lo que nos da una idea no sólo del terrible volumen de negocios que movía la compañía, sino de las enormes sumas de crédito que conllevaba el mantenimiento de tal volumen, lo que en consecuencia suponía una grandísima inversión en estos activos corrientes, en el realizable.

Tesorería

En lo que al empleo de activos disponibles o de tesorería respecta, es decir, al uso de dinero contante y sonante que Isasi realizaba en sus actividades, es preciso señalar que este era, si duda, el habitual medio de cobro, así como el principal medio de pago para saldar las deudas contraídas en el normal desenvolvimiento de sus negocios. Ello no significa que no se dieran otras fórmulas como la compra o la venta de su participación en la propiedad de algún navío, el armamento de buques ajenos o que otros armadores se hiciesen cargo de los pertrechos necesarios para poner en condiciones de navegar, los barcos de nuestro empresario.

No obstante, parece que el empleo de dinero en efectivo era la opción más habitual para pagar sus deudas o cobrar sus créditos y puede que si esto era así, se debiese a que Martín López poseía una gran capacidad, tanto económica como financiera que le permitía tener este comportamiento empresarial.

Conclusión respecto a la proporción entre activos corrientes y no corrientes

Ante el desconocimiento de la existencia de algún tipo de contabilidad de las empresas de Martín López de Isasi, es totalmente imposible en consecuencia, realizar un estudio en profundidad de sus Balances de Situación que nos permita analizar la preponderancia en estos, de Activos Corrientes o de Activos No Corrientes. No obstante, en función de los datos hasta ahora expuestos, podemos hacernos una idea de cuáles eran los conceptos contables básicos que integraban dichos balances.

⁶²³ AHPO, Eibar, L., 1004, s.f, año 1569.

⁶²⁴ AHPO, Soraluze, L., 3673, f.132, año 1568.

⁶²⁵ GARCÍA FUENTES (1991), p.93.

Así, sabemos que en el momento de ser requisados sus barcos para prestar servicio en la Armada, no disponía más que de tres barcos. Igualmente, si nos fijamos en los nombres de las embarcaciones que figuran como propiedad de Isasi a lo largo de este estudio, no encontramos más que cuatro o cinco, si bien es cierto que existía y existe la costumbre de llamar por el mismo nombre a naves que sustituyen a otra anterior, pero esto corroboraría la teoría de que no tenía simultáneamente más de tres o cuatro barcos.

Sabemos también que tenía una casa-torre en Eibar, cortijos y tierras en Andalucía, además de los terrenos en el País Vasco, así como Juros, derechos sobre el trigo y otros activos financieros.

A pesar de todas estas inversiones en Activos No Corrientes, todo parece indicar que la parte correspondiente a los Activos Corrientes tenía una importancia aún mucho mayor, según se desprende de las enormes cifras mencionadas como Clientes y otros Deudores Comerciales, la importancia de los costes de los pertrechos, del armamento para cada expedición y el gran valor de las mercancías que como hemos podido comprobar, superaba en muchas ocasiones al del propio barco que las transportaba. Por lo que creemos que estamos en condiciones de afirmar que en el caso de las empresas de Martín López de Isasi, las inversiones en Activos Corrientes superaban ampliamente a aquellas realizadas en Activos No Corrientes, situación que era la habitual en el sector en dicha época.

Pasivo

En lo que a la estructura del pasivo de sus empresas se refiere, el aspecto que más llama la atención es la ausencia de deudas a largo plazo, por lo que la composición del pasivo estaría limitada a las deudas a corto y lógicamente, los fondos propios. Precisamente, el hecho de poseer unos fondos propios de grandes dimensiones hacía que recurrir a la financiación ajena a largo plazo, fuese del todo innecesario, bastando con las deudas corrientes saldables a corto para que su actividad empresarial fuese totalmente factible.

Resulta llamativo que en la época de la eclosión de los medios financieros, Isasi no se sumase a dicha corriente y decidiese afrontar sus negocios financiándolos básicamente con su fortuna personal. Si ello fue posible, se debió a que dicha riqueza era en principio, bastante elevada y siguió incrementándose a lo largo de su andadura profesional, como consecuencia de la buena marcha de sus empresas. Así mismo, es de destacar que esta característica le dotaba de una mayor independencia a la hora de afrontar sus actividades pues no tenía el hándicap de tener que devolver una gran cantidad de dinero en un período de tiempo determinado.

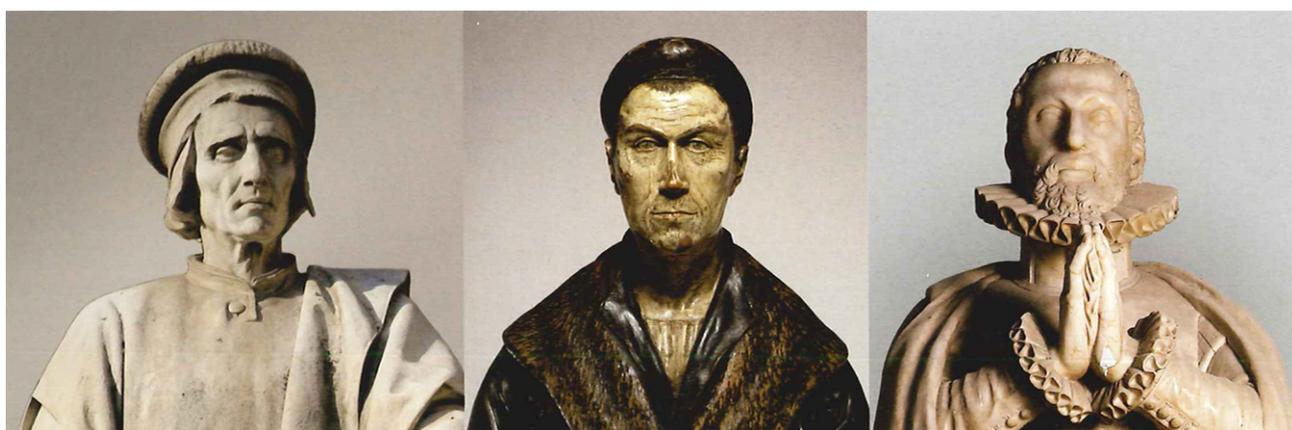
Por lo tanto, podríamos destacar que la estructura del pasivo de sus empresas, aunque desde una perspectiva actual resulte llamativo, estaba compuesta por dos únicos conceptos: Fondos Propios y Deudas a Corto plazo.

10 COMPARATIVA ENTRE CUATRO GRANDES EMPRESARIOS MODERNOS: DATINI, FUGGER, RUIZ E ISASI

FRANCESCO di MARCO DATINI (1335-1410), JACOB FUGGER (1459-1525), SIMÓN RUIZ ENVITO (1525-1597) y MARTÍN LÓPEZ DE ISASI (1525-1597).

El hecho de realizar un estudio comparativo de las características de las vidas, de su organización empresarial y de otros aspectos concernientes a estos tres grandes hombres de negocios, de sobra conocidos y analizados por diferentes autores; con el protagonista de nuestro trabajo, Martín López de Isasi, se debe a que a pesar de las lógicas diferencias entre ellos, existen también múltiples coincidencias que hemos estimado oportuno señalar para afianzar ese perfil de gran mercader que corresponde a nuestro empresario eibarrés, obviamente, salvando las distancias respecto al alcance de sus volúmenes de negocios y de la dimensión de sus respectivas organizaciones empresariales. Es curioso observar cómo personajes que vivieron en lugares distintos, incluso algunos en épocas diferentes, guardan múltiples semejanzas en diferentes aspectos, recordándonos en cierta manera, el relato que hacía Plutarco⁶²⁶ en su obra *Vidas Paralelas*. A este respecto, resulta reseñable la cita de Lapeyre⁶²⁷:

“Desde el punto de vista de la técnica de los negocios, no se produce ninguna revolución en el S. XVI...De hecho, todas las grandes innovaciones estaban ya configuradas a finales del siglo XIV...En tiempos de Datini se conocían ya la letra de cambio, el seguro con prima, la contabilidad de partida doble...”.



Francesco Datini

Jacob Fugger

Simón Ruiz

Sanchez del Barrio (2009a)

Ilustración 28 - Esculturas de Datini, Fugger y Ruiz.

⁶²⁶ PLUTARCO (1994).

⁶²⁷ LAPEYRE (2008), p. 171.

Quizás una de las características que más llama la atención es que ninguno de ellos actuaba sólo, sino que la importancia de otros miembros de sus respectivas familias era determinante a la hora de llevar a cabo sus negocios y de organizar sus entramados empresariales.

Comencemos pues con este análisis comparativo respecto a Martín López de Isasi de las características de estos otros personajes y de sus respectivos negocios y circunstancias, teniendo en cuenta que Francesco Datini, vivió un siglo antes que Jacob Fugger y casi un par de ellos antes que Simón Ruiz e Isasi que fueron contemporáneos.

El objetivo fundamental del análisis comparativo entre estos cuatro grandes hombres de negocios y las diversas empresas que fundaron, es el tratar de encontrar y analizar las características comunes y también lógicamente, algunas diferencias, para que de esa manera, podamos contribuir al fin último de este trabajo doctoral: Demostrar que Martín López de Isasi fue un empresario vasco moderno, basándonos para ello en el planteamiento realizado por Alfred Chandler. Según este autor norteamericano, una empresa moderna es aquella que produce y comercializa a gran escala, utilizando para ello, modernos métodos de gestión.

Para alcanzar dicha meta, una vez descritas las características de la operativa de sus empresas, nos detendremos en su entorno familiar y nos adentraremos en detalles sobre su persona; pero antes de eso, convendría justificar el motivo por el que osamos a compararlo con estos tres grandes mercaderes del Renacimiento.

Obviamente, si fuera por el volumen que alcanzaron los negocios de Isasi, aun siendo éste más que considerable, queda lejos de los espectaculares datos logrados por los otros tres mercaderes y algo parecido podríamos decir respecto a las fundaciones creadas por estos. Pero si nos hemos atrevido a realizar un estudio comparativo entre los cuatro, ha sido porque las empresas de Isasi, a pesar de su menor tamaño, guardan una serie de características en común con las de los tres reconocidos hombres de negocios anteriormente referidos y que serían principalmente: La internacionalización de sus actividades y la utilización para ello de modernas herramientas de gestión, a la vez que conceden una extraordinaria importancia a los miembros de su familia o a amigos de total confianza, en los organigramas funcionales de sus respectivas empresas. A su vez, Isasi, además de sus labores como mercader y empresario, podríamos incluso presentarlo como ejemplo⁶²⁸ de “hombre renacentista vasco”, puesto que se dedicó a múltiples facetas, no sólo a las productivas y comerciales, sino que participó en política y promovió la cultura, incitando a los jóvenes de su tierra al estudio de la escribanía y la contaduría, aspectos en los que así mismo, encontramos similitudes con los tres grandes hombres de negocios, objeto de comparación. Pasamos por lo tanto a exponer

⁶²⁸ AZPIAZU (1999) p.29.

algunos detalles del empresario central de esta tesis y los principales puntos de coincidencia y divergencia con estos tres grandes mercaderes, sobradamente trabajados por múltiples autores.

Comencemos señalando los aspectos comunes entre estos grandes empresarios del renacimiento:

10.1 Análisis comparativo: Familia

A tenor de la información recabada, sabemos que Datini, nació en 1335 y era hijo de un mesonero⁶²⁹. Simón Ruiz⁶³⁰ nació el mismo año que Isasi, en 1525, y su padre no era más que un pequeño comerciante de Belorado. Sin embargo, Jacob Fugger “el rico”, nació en 1459 y pertenecía a una pujante familia de comerciantes alemanes⁶³¹, si bien incrementó enormemente dicha fortuna con posterioridad. Una situación con cierto parecido a la de Isasi, pues este pertenecía a una de las grandes familias⁶³² del País Vasco y disponía ya de una buena fortuna y prestigio basados en la privilegiada posición de sus ancestros en una sociedad fundamentalmente rural. Así pues, es totalmente lógico que nos preguntemos por las razones que le impulsaron a introducirse en unas actividades llenas de riesgo económico y tratase de dar sentido a su vida en función del patrimonio que fuese capaz de generar, aunque todo parezca indicar que como tantos otros, fue presa de ese deseo universal de comercio⁶³³ que se extendió por todo Europa en el siglo XVI y que sin duda contribuyó al comienzo de la era capitalista.

Sabemos⁶³⁴ de él que nació en Eibar el año 1525, por lo que era contemporáneo tanto de Simón Ruiz, como de Felipe II y que su padre se llamaba Antón López de Cutuneguieta⁶³⁵. Martín López tomó por esposa a otra eibarresa de muy buena familia, llamada Domenja de Orbea, hija de un tesorero de Carlos V que además había obtenido la orden de Santiago y cuyo nombre era Domingo Martínez de Orbea Ibarra. Comenzó a dedicarse a las actividades comerciales desde muy joven, pues nos consta que a la edad de 18 años ya desempeñaba sus funciones mercantiles en Sevilla, ciudad donde ya se habían instalado sus tíos que se dedicaban al comercio transoceánico. Esta circunstancia le permitió gozar de una cierta ventaja a la hora de introducirse en ese tipo de negocio.

⁶²⁹ ROMAGNOLI (2009), p.69 / BENZA, E. (1924): “Il testamento di Marco Datini” en *Archivio Storico Pratese*, vol.5, p.75.

⁶³⁰ ANTONIO SANCHEZ DEL BARRIO (2009b). “Simón Ruiz. El legado de un hombre de negocios del siglo XVI” en *Datini, Fugger, Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León, pp.157-158.

⁶³¹ RUIZ CARNAL (1969), pp. 13-29.

⁶³² AZPIAZU (1999) p.4.

⁶³³ BRAUDEL (1976), Tomo II, p. 665.

⁶³⁴ AZPIAZU (1999) p. 6-7.

⁶³⁵ Pero al ser su madre, Catalina de Isasi, perteneciente a una de las más nobles familias de Eibar, será de ella de quien tome el apellido.

La importancia que tenía la capital andaluza en los negocios de Isasi era indiscutible, pues sobre ella confluían dos de las principales rutas comerciales que nuestro empresario trabajaba; la del País Vasco-Sevilla y viceversa y la ruta de las Indias, por lo que permanecía largas temporadas en la capital hispalense, alejado de su familia. En realidad, podríamos decir que vivía a caballo entre Eibar y Sevilla y nunca mejor dicho pues era el medio de transporte que habitualmente utilizaba para desplazarse entre el norte y el sur de la península, en lugar de hacerlo por vía marítima, a pesar de que sus barcos cubrían muy frecuentemente ese trayecto.

Respecto a la importancia que tenía la familia para Isasi, debemos de señalar que tanto para él, como para la mayoría de sus contemporáneos suponía una institución básica⁶³⁶ de la estructura de la sociedad. Pero aunque esta afirmación sea extrapolable a lo que sucede en nuestros días, la principal diferencia respecto a aquella época radica en que muchos de los aspectos que hoy en día nos parecen de un ámbito totalmente privado, individual, como puede ser la elección de pareja con quien contraer matrimonio o los asuntos económicos se dilucidaban no en función de intereses o apetencias personales, sino en base a estrategias familiares, cuidadosamente diseñadas y reflexionadas, por lo que los deseos personales quedaban supeditados a los familiares y la familia tenía una representación directa en instancias oficiales, aspectos económicos o en asociaciones profesionales considerándose lógico que los hijos, tanto ilegítimos como no, los yernos, cuñados y demás parientes quedasen automáticamente incorporados a los negocios familiares.

Este deseo por reforzar y ampliar el poder de la familia, llevaba a prácticas sociales que hoy nos llaman poderosamente la atención, como es el caso de la consideración que se daba a los hijos ilegítimos, los cuales habitualmente se integraban con bastante normalidad en la estructura familiar oficial, contribuyendo a su consolidación. Este proceder habría que atribuírselo sin duda al hecho de que la tasa de mortalidad era muy alta, por lo que si se deseaba afianzar la continuidad del clan familiar, era conveniente e incluso en algunas ocasiones imprescindible, la aceptación de la descendencia surgida a consecuencia de relaciones extramatrimoniales.

En este contexto, resulta totalmente comprensible que teniendo Martín López de Isasi una hija ilegítima de nombre María⁶³⁷, lejos de ocultarla, se arreglase su matrimonio con otro pariente del mismo clan, llamado Juanes de Isasi que se incorporaría como socio a los negocios de su suegro en Sevilla. De esa manera, se cumplía un doble objetivo; por una parte se aseguraba el porvenir de su hija, casándola con un pariente al que el propio Martín había colocado ventajosamente en su empresa y por otra, debido a la imposibilidad de permanecer en persona, constantemente en la

⁶³⁶AZPIAZU (1999b), p. 164.

⁶³⁷ AZPIAZU (1999), pp.169 y170.

capital andaluza, dejaba al cargo de la delegación sevillana a un miembro de su propia familia, su ahora yerno, Juanes de Isasi.

Podríamos afirmar que tras esta operación existía un tercer objetivo implícito, como podía ser el de recomponer las posesiones que antaño fueran de la familia Isasi y que se habían visto disgregadas como consecuencia de los repartos de herencias habidos tiempo atrás. Lógicamente, al ser Joanes también un Isasi, aunque procedente de otra rama, su matrimonio con la hija de Martín provocaba que se volvieran a unir pertenencias originarias de la familia que en el pasado se habían separado por motivos hereditarios.

Dicho enlace matrimonial supuso la recuperación para el patrimonio familiar⁶³⁸ de “la casa principal de Ysasi que está cerca de la dicha villa de eibar” con sus correspondientes terrenos, huertas y manzanales, a lo que habría que añadir la herrería y la fragua “de junto al camino que da a dicha villa” de Eibar, lo que además de reunificar el primitivo patrimonio familiar, servía para poder producir mediante un sistema de integración vertical, manufacturas de hierro que tenían un papel tan importante en el comercio con Sevilla y de allí, su posterior exportación a las Indias, operaciones que quedaban al cargo de su nuevo yerno.

La incorporación de este a los negocios de su suegro⁶³⁹, se produjo tan sólo cinco meses después de este enlace matrimonial y sus correspondientes capitulaciones, en la casa torre de Isasi se suscribe una “obligación de Martín López de Ysasi a favor de su yerno Joan Martínez” en la que podemos comprobar que este comenzó a participar enseguida en la empresa de su suegro. Aunque también es probable que ya lo hiciera con anterioridad, ya que ello justificaría la procedencia de la enorme suma de 1.400 ducados que en las capitulaciones matrimoniales figuran como aportación particular suya a la dote, “por suyos propios”, como reza el documento referido, cantidad que se hace difícilmente comprensible que poseyera en caso contrario.

Otra referencia⁶⁴⁰ que confirma el hecho de que Joanes comenzó a trabajar de inmediato en los negocios de su suegro, es la existencia de una obligación que se refiere a la entrega a Martín López, por parte de “Joan Martínez de Isasi su yerno” de 725.000 maravedíes que procedían de una carga de manufacturas de hierro enviadas a Andalucía en la nao “La Trinidad”, en el marco de una operación realizada a través de la compañía que Isasi compartía con Urrupain.

En ese sentido, llama poderosamente la atención esta coincidencia de engendrar hijos ilegítimos, es decir, nacidos fuera del matrimonio, con la de otro de estos grandes hombres de negocios analizados,

⁶³⁸ AHPO, Eibar, L.1001, s.f., año1567.

⁶³⁹ AZPIAZU (1999), p. 171. / AHPO, Eibar, L.1003, s.37, año 1568.

⁶⁴⁰ AZPIAZU (1999), p. 172.

Francesco Datini, pues sabemos⁶⁴¹ que en el año 1395, Francesco tuvo una hija llamada Ginebra con una esclava suya cuyo nombre era Lucía que fue acogida en un principio en casa de Piero di Stenni da Montelupo y su esposa. Pero al llegar a los tres años de edad, fue definitivamente adoptada por el matrimonio Datini, ya que Margherita, la mujer de Francesco, no podía tener descendencia y hay constancia de que la criatura fue tratada por la pareja con muchísimo cariño y dulzura, exactamente igual que si fuera la verdadera hija de ambos. En este sentido, podremos observar un paralelismo casi total entre este hecho y lo acontecido en el matrimonio de nuestro protagonista, Martín López de Isasi con la adopción con total normalidad de su hija ilegítima María en el seno de su familia.

Los aspectos económicos en general, tenían una dimensión familiar, más que individual, por lo que no resulta totalmente extraño que Martín López no fuese el primer gran hombre de negocios de la familia, ya que sabemos que sus tíos, Antonio, Martín, Francisco y Cristóbal de Isasi realizaban con anterioridad a él, grandes operaciones en América⁶⁴². A través de un pleito⁶⁴³ datado en 1561 que sus tíos Antonio y Martín, estuvieron durante un tiempo comerciando y viviendo en las Indias, mientras que Cristóbal les enviaba mercancías desde Europa, aunque posteriormente se trasladó a América, donde falleció en Nombre de Dios. También Francisco desempeñó una función similar, pues trabajó como factor de Antonio, al que entre otras cosas, le envió 24.000 ducados en mercancías. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, no existe dato alguno que indique la presencia física de nuestro protagonista en América, por lo que todo parece indicar que si bien comerció intensamente con el nuevo continente, hecho corroborado por su participación en las campañas bélicas en defensa de una mayor seguridad en la ruta de Indias, en realidad nunca se trasladó hasta el otro lado del Atlántico.

Si bien, el volumen de negocios de Martín López de Isasi era considerable, también sus tíos movían unas cifras muy elevadas como se puede apreciar en el testamento de Antonio que fue redactado en 1566 y fue el último de sus tíos en fallecer, quien precisamente nombró como albacea a nuestro protagonista Martín López. De la lectura de varias cláusulas de dicho testamento, se advierte cómo a pesar de haber sufrido diversos reveses económicos (con operaciones que supusieron pérdidas de 15.000 o de 5.000 ducados, así como otras pérdidas menores); su considerable capacidad económica y financiera, es decir, la capacidad de generar recursos y de disponer de ellos fue tal que pudieron seguir adelante con sus empresas.

⁶⁴¹ ROMAGNOLI (2009), p.70.

⁶⁴² AZPIAZU (1999), p. 91: La existencia de relaciones comerciales entre Martín López y sus tíos, queda corroborada por la documentación existente de estos en la que se hace referencia a transacciones mercantiles con su sobrino, mientras este era alcalde de Eibar.

⁶⁴³ Archivo General de Gipuzkoa, Sección Corregimiento, Ej. Lecuona, 4.

Esta determinante influencia de la familia en los negocios, no era una característica exclusiva de Isasi, pues hemos podido comprobar como los otros tres grandes empresarios objeto de comparación, también incluían alguno o varios miembros del núcleo familiar en sus empresas, encargándoles de aspectos importantes relativos a la gestión de éstas. Este hecho está motivado por la imprescindible confianza que debía de existir en aquellas personas que desempeñaban cargos de gran importancia dentro del organigrama de las empresas, por lo que nada mejor que alguien perteneciente a la propia familia, para garantizar la fidelidad al proyecto empresarial que además, en algunos casos tenía un claro sesgo familiar. Así, Francesco Datini incluía a su cuñado, Niccolò del Ammannato Tecchini⁶⁴⁴, como responsable de la dirección de su sucursal en Florencia.

También, al analizar a lo Fugger, los que sin duda fueron los más grandes mercaderes del S.XVI, vuelve a destacar la importancia que concedieron a los miembros de su familia a la hora de llevar a cabo sus negocios y en la organización y dirección de su increíble entramado empresarial. Ya algunos de sus antepasados se habían iniciado en las actividades artesanales y comerciales y aunque estas fueran al principio modestas, el volumen de operaciones y de beneficios fue incrementándose notablemente, generación tras generación, para convertirse sin duda, en la más importante empresa multinacional que operó en dicho siglo. Así, Hans, el abuelo de Jacob Fugger “el rico”, se estableció como pequeño comerciante de telas, lanas e hilos en Augsburgo. A su muerte, fue su viuda quien se hizo cargo del negocio y posteriormente, sus dos hijos Andreas y Jacob “el viejo” quienes le dieron ya una importante dimensión. A su vez, Jacob “el viejo” tuvo once hijos, de los cuales, cinco continuaron en la empresa familiar desarrollándola y ampliándola aún más, destacando sobre todo Ulrich, Jorge y el hermano pequeño también llamado Jacob y que terminaría siendo apodado como “el rico”, pues fue quizás el hombre más acaudalado de su época⁶⁴⁵. Es decir, se trata de una auténtica saga familiar en la que las sucesivas generaciones, lejos de vivir de lo que sus antepasados habían logrado, agrandan la importancia y el tamaño de la empresa, hasta límites que llaman poderosamente la atención, al igual que ocurre con Isasi.

Respecto a Simón Ruiz⁶⁴⁶ y a su familia, podemos afirmar que también esta, estaba relacionada con el mundo de los negocios; pues su padre que tenía el mismo nombre, era un pequeño comerciante de Belorado. Su hermano Vítores, ya se había introducido antes que él, en las ferias internacionales de Medina del Campo y su hermano pequeño Andrés desempeñó la función de director de la importante sucursal de Nantes, adonde Simón enviaba lanas y de donde importaba “fardeles de bretonas”.

⁶⁴⁴ ROMAGNOLI (2009), p.69 / ORIGO, I (1958) / VESTIR, P. y BARDAZZI, S.(1983), p.18.

⁶⁴⁵ RUIZ CARNAL (1969), pp. 13-29.

⁶⁴⁶ SANCHEZ DEL BARRIO (2009b), pp.157-158.

Por lo que tal y como hemos señalado al comienzo de este apartado, podemos afirmar que el recurso a personas del ámbito familiar para encargarse de importantes tareas relacionadas con la gestión de sus empresas es un punto en común de los cuatro grandes mercaderes estudiados.

10.2 Análisis comparativo: Actividades

Respecto a las diversas actividades desarrolladas en las empresas de nuestros cuatro grandes mercaderes, también existe una coincidencia; en ninguno de nuestros empresarios hay una dedicación exclusiva a una sola actividad, si bien, la gama de diferentes ramas de negocio es mucho más amplia en algunos casos que en otros.

La actividad originaria de Isasi y que posteriormente le introdujo en otro tipo de negociados fue el transporte, por lo que se puede considerar un gran comerciante, fabricante, intermediario financiero y varias cosas más. Se trataba, por lo tanto de un empresario con ese olfato para distinguir las actividades potencialmente lucrativas de las que no lo son, así como de saber que es lo que se demandaba en cada mercado y encargarse de su producción, si no encontraba mejor manera de abastecerse. Al mismo tiempo, conocía perfectamente la operativa mercantil de los grandes comerciantes europeos, lo que le supuso una clara ventaja competitiva.

Quizás la variedad de actividades a las que dedicaba, se deba a la necesidad de cubrir unos gastos de estructura que entre sedes, barcos, terrenos, etc., no cabe duda de que eran cuantiosos, mediante la obtención de un sumatorio de márgenes de contribución proveniente de las múltiples actividades que ejercía. Así, Isasi toma desde el principio la opción de dedicarse no sólo a una actividad, sino a varias de ellas simultáneamente. Entre las razones que habían podido llevar a Isasi a trabajar en más de una actividad, tenemos por una parte que obviamente; muchas actividades, generando cada una de ellas un margen de contribución positivo, es más que probable que den lugar a un margen de contribución total mayor que si se tratase de una sola. Por otro lado, sabemos que nuestro empresario, desde el principio de su andadura profesional, se dedicaba al transporte, por lo que intentando aprovechar al máximo la capacidad de carga de sus barcos, se introdujo en otras actividades que le reportaban más mercancías con las que poder completar el potencial de cada viaje. Incluso si se trataba de negocios en principio menos atractivos, podían resultar interesantes si contribuían a aprovechar plenamente su capacidad⁶⁴⁷.

⁶⁴⁷ DE BODT (1969), p. 108.

Veamos por lo tanto, el paralelismo entre las principales actividades llevadas a cabo por las empresas de Martín López de Isasi y las de estos tres importantes empresarios modernos, así como la total independencia existente en otros casos:

1.- El **transporte**: Esta fue la primera de sus actividades y la que desencadenó el hecho de que posteriormente se introdujese en otras diferentes, pues al transportar mercancías de un puerto a otro, es lógico que se llegue a tener un gran conocimiento de lo que se demanda en cada uno de ellos.

Esto, unido a esa mentalidad de marketing de Isasi que anteriormente hemos comentado⁶⁴⁸, hizo que diversificase sus actividades, buscando satisfacer esas demandas de las que tenía constancia.

Pero además del razonamiento descrito, el hecho de querer aprovechar al máximo la capacidad de carga de su flota, para poder de esa manera reducir costes de subactividad, le animó a interesarse en otras actividades de las que sabía que existía una fuerte demanda.

Sabemos también que era bastante habitual entre los grandes comerciantes de la época el compaginar el transporte y el comercio, pues de esa manera, al poseer sus propios navíos, tenían total libertad para adecuar la fecha de viaje a sus conveniencias, pudiendo incluso reducir la incidencia de posibles competidores a los que podían poner trabas a la hora de transportar sus mercancías. No obstante, no tenemos constancia de que ninguno de los otros tres empresarios objeto de comparación se dedicase a la actividad de transportista, sino que habitualmente encargaban esta función a otros profesionales, para así, poder ellos centrarse en el comercio o la producción.

Señalar también que todas estas prácticas se enmarcan en un contexto de desarrollo de las transacciones económicas, muy influenciado por el crecimiento del comercio a gran distancia y a gran escala, por lo que resultó inevitable realizar enormes inversiones en medios marítimos de transporte. Estas circunstancias afianzaron el desarrollo del capitalismo que ya se había implantado con pujanza en algunas ciudades italianas desde varios siglos antes, pues podemos afirmar que este comienza cuando los mercados se mundializan⁶⁴⁹.

La ruta principal de nuestro empresario durante décadas, fue la que iba del País Vasco a Sevilla y viceversa, transportando hacia el sur, manufacturas de hierro y volviendo cargado de aceite, trigo, vino o fruta. Además de distribuir por todo el atlántico europeo, la grasa de ballena obtenida en Terranova, volviendo cargado de paños y numerosos viajes a las Indias. A esta ruta, hay que añadir la que tenía lugar en la distribución de la grasa de ballena obtenida en Terranova por el Atlántico europeo, volviendo de Flandes cargado de paños.

⁶⁴⁸ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

⁶⁴⁹ BRAUDEL (1984), vol. III, p. 524.

Además, la implantación de una importantísima delegación de sus negocios, en Sevilla, afianzó la apertura de su empresa al ámbito internacional, pues la capital hispalense era en aquellos momentos el puerto de partida hacia las Indias, con lo que a su vez, era un centro de reunión de mercaderes de toda Europa y un buen lugar para estar bien informado de las ofertas y necesidades de los principales mercados europeos. Estas circunstancias van a convertirse en la principal razón por la que coincidirán también en sus negocios en la capital hispalense, otros dos de los empresarios modernos comparados; Jacob Fugger y Simón Ruiz, pues resulta totalmente impensable que dos importantes empresas con implantación multinacional como las de los citados, renunciasen a estar presentes en una de las principales plazas comerciales de Europa en aquellos momentos.

Sabemos que aunque Isasi se limitaba muchas veces al mero transporte, en otras ocasiones, también transportaba y comercializaba mercancías de otros empresarios. No obstante, casi todos los episodios de transporte puro que hemos podido observar, tienen que ver con el aprovisionamiento de armas y manufacturas de hierro para el ejército, aunque no podemos descartar de ninguna manera que también ejerciese de simple transportista en otras ocasiones. En esta actividad no parece existir una relación de analogía entre Isasi y los otros tres empresarios modernos.

2.- La **grasa de ballena** o “**saín**”: Lo mismo podríamos afirmar respecto de la producción y comercialización de este producto, pues aunque se trató de una actividad de enorme relevancia en los negocios de Isasi, no tenemos noticia alguna de su existencia en los negocios de ninguno de los otros tres empresarios comparados.

3.- Las **manufacturas de hierro**: Cuando nos referimos a los productos de hierro que Isasi compraba o mandaba fabricar en el País Vasco, estamos hablando de lingotes o barras de hierro, arados, clavos, mazas, herraduras, palas, martillos, herrajes, picos y todo tipo de herramientas hechas de hierro. Si bien en ocasiones los compra directamente, para posteriormente revenderlos, sabemos que en la mayoría de las veces, controla su producción mediante el *verlagssystem* y que su destino habitual era Sevilla porque la demanda proveniente de las extensas tierras cultivables de Andalucía, suponía un interesante mercado y además, al ser esta ciudad la puerta de América, la demanda de todo tipo de productos de hierro se había disparado como consecuencia del esfuerzo de colonización⁶⁵⁰ que se estaba realizando, circunstancia que nuestro empresario supo aprovechar.

Obviamente, no fue el único en percatarse de dicha situación, pues deberíamos de señalar que existe constancia de la venta por parte de los Fugger de “acero” alemán en Sevilla⁶⁵¹. Así mismo, además de la participación de Isasi en la colonización de América, exportando todo tipo de

⁶⁵⁰ KELLEMBENZ (2000), p.223 y 225.

⁶⁵¹ KELLEMBENZ (2000). p. 465.

manufacturas de hierro como arados, azadas, clavazón, etc., tenemos constancia de la importante intervención⁶⁵² de los Fugger en dicho continente, donde en medio de las negociaciones para delimitar el proyecto colonial español frente al portugués, el Emperador Carlos V ordena al Consejo de Indias que firme la suscripción de un asiento de financiación con esta familia alemana. Así, se puede afirmar que en este tipo de operaciones, los Fugger competían directamente con Isasi, ya que la venta de hierro y de acero, tanto en el mercado sevillano, como en las Indias, constituían unas de sus principales y más lucrativas actividades, en ambos casos.

4.- **Armas:** Tampoco hemos encontrado evidencias de que ninguno de estos tres grandes empresarios con los que comparamos a nuestro protagonista, tuviese relación con esta actividad, aunque tampoco resultaría de extrañar que una gran empresa multinacional, como la de los Fugger, se hubiese adentrado en este negocio.

Respecto a la fabricación de armas blancas, como podía ser el caso de las picas, lanzas y demás instrumentos cortantes, es preciso señalar que eran fabricadas por los mismos artesanos que trabajaban el hierro y que tras la irrupción de las armas de fuego en el S.XVI, se especializaron también en su producción. Puesto que nuestro empresario tenía los contactos adecuados a todos los niveles; por un lado, los principales fabricantes de armas se encontraban en Placencia de las Armas, cerquísima de Eibar y por otro, su relación directa con la Corona, le facilitaba la consecución de permisos de armas; además de tener unas buenas condiciones para su comercialización y transporte y de conocer en profundidad el mercado sevillano, circunstancias que le convertían en la persona idónea para el transporte y comercialización de armas.

5.- **Alimentación:** Así mismo, varias circunstancias hicieron que esta actividad adquiriese una notable relevancia entre las dedicaciones de nuestro empresario. Por una parte, los episodios de hambre se sucedieron en gran parte de Europa, especialmente en el área del Mediterráneo, debido a que el clima, increíblemente irregular en ese siglo, provocó que se perdiesen una gran parte de las cosechas. No obstante, ello supuso el comienzo de una nueva actividad comercial; la importación de grandes cantidades de trigo desde el báltico, donde abundaba, hasta el mediterráneo, donde la situación de hambruna lo convertía en un bien fuertemente demandado.

Ante esa tesitura, Isasi observa que en Andalucía, adonde envía frecuentemente manufacturas de hierro fabricadas en su tierra, era posible adquirir considerables cantidades de trigo, de aceite, de vino o de fruta, por lo que decide aprovechar la capacidad de transporte sobrante de los viajes de vuelta para cargar sus naves con estos alimentos y abastecer de ellos al País Vasco. Podríamos

⁶⁵² KELLEMBENZ (2000). p. 225.

pensar que nuestro empresario se limitaba al mero comercio de estos bienes, pero tal y como hemos podido observar, también intervenía en su producción, pues sabemos que en varios de los cortijos que poseía, se producía al menos trigo o aceite. A todo esto deberíamos de sumar que el recién descubierto continente e incluso la propia flota de Indias demandaban insistentemente este tipo de productos, por lo que una vez más, nuestro empresario trató de satisfacer la demanda existente⁶⁵³, aplicando su mentalidad de marketing. Por lo tanto, esta nueva actividad, complementaria a la producción y comercialización de hierro le reportaba un margen de contribución adicional⁶⁵⁴ para hacer frente a las cargas de su gran estructura empresarial.

Así, hemos podido verle comprando trigo en Andalucía⁶⁵⁵, para comercializarlo posteriormente en Gipuzkoa o aprovechando los viajes que su habitual socio en las expediciones balleneras, Arriola, hacía a Nantes⁶⁵⁶ para llevar lana procedente de Castilla o para distribuir el “saín” obtenido en Terranova, volviendo cargado de trigo desde Bretaña en 1579 en una operación que superaba los mil ducados. Del mismo modo, enviaba vino a la flota de Indias o al País Vasco, con partidas en ocasiones superiores a los dos millones de maravedís.

Hemos señalado que además del más eficiente aprovechamiento de su habitual ruta Andalucía-País Vasco, fueron las circunstancias del entorno, las que animaron a Isasi a introducirse en el comercio de alimentos. También los Fugger comerciaron con frutas, viandas, especias y cereales⁶⁵⁷. No obstante, parece que la motivación original que suscitó el interés de esta famosa familia alemana en este tipo de negocio fue otra; habían prestado elevadas sumas a la Corona española, cuya recuperación ofrecía serias dificultades, por lo que una de las principales vías de obtener su reembolso fue el arrendamiento de los maestrazgos. Puesto que este tipo de rentas se cobraban en especie⁶⁵⁸, era preciso comercializar, vender dichos bienes, para poder de ese modo, recuperar el principal prestado, introduciéndose así, en este tipo de actividades. Y si bien Isasi se involucró en la comercialización de alimentos, como trigo, cebada, aceite o vino, también los Fugger participaron en esta actividad.

6.- Construcción naval: Sabemos que Isasi adquiría embarcaciones y también que intervenía en su construcción anticipando el material necesario o adelantando un dinero para financiar el proyecto. Su venta posterior corrió distintas formas:

⁶⁵³ KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

⁶⁵⁴ DE BODT (1969), p. 108.

⁶⁵⁵ AZPIAZU (1999) p. 133.

⁶⁵⁶ BARKHAM (1996), p.367. / A.H.P.O., Azpeitia, 1926 (13 mayo 1581).

⁶⁵⁷ KELLEMBENZ (2000), p.482.

⁶⁵⁸ KELLEMBENZ (2000). p. 492.

A este respecto, podemos apreciar la similitud⁶⁵⁹ entre una de las operaciones realizadas por Isasi que quizás más llama la atención (como es la venta en un solo lote de un barco cargado de hierro) y otra intervención de los Fugger, financiando una operación similar. Precisamente es otro vasco llamado Nicolas Sánchez de Aranburu quien vende ese navío de 200 toneladas, de nombre “San Nicolás” que estaba en Triana cargado de productos de hierro a Jerónimo de León por la cantidad de 3.000.000 de maravedíes, de los cuales 2.250.000, son financiados por los Fugger, a través de Raiser, su factor en Sevilla.

7.- Intermediario financiero: Nuestro empresario protagonista, participó frecuentemente en la compra de instrumentos financieros, sabiendo que aquellos de los que más constancia ha quedado, han sido los tributos redimibles, las rentas de las alcabalas del almojarifazgo de Sevilla o los juros. A pesar de ello, no tenemos nada claro si su intención era directamente hacer un interesante negocio mediante estas intermediaciones o simplemente se trataba de operaciones por hacer un favor a sus amigos. No obstante, las numerosas pruebas en las que lo vemos realizando este tipo de intermediaciones y el gran volumen que alcanzaban algunas de ellas, hacen que sea necesario considerar esta dedicación como una actividad importante dentro de la vida empresarial de Isasi.

Es precisamente en este tipo de actividad, donde coinciden nuestros cuatro grandes empresarios: Francesco Datini, Jacob Fugger, Simón Ruiz y Martín López de Isasi. Datini se introdujo en la actividad bancaria⁶⁶⁰ a través de una compañía que estableció en Florencia con ese objetivo. Ni que decir tiene la actividad de los Fugger, pues su banca se convierte en la favorita y principal de la mayoría de los príncipes alemanes. El hecho de financiar a algunos de los más poderosos, otorgó a esta familia un gran poder de influencia y de decisión a la hora de determinar quién puede ser coronado como Emperador del Sacro Imperio Romano, en lo que Albert Housset calificaría como la prevaricación electoral más grande de la historia. Habría que destacar que para poder llevar a cabo esta coronación, los Fugger, aun siendo la casa más rica de Europa, pues contaba en aquella fecha con unos fondos propios⁶⁶¹ de aproximadamente un millón de florines, no resultó fácil reunir la suma citada, por lo que tuvieron que recurrir a varios miembros de la familia y a sus amistades para poder lograrlo. No obstante, hay que señalar que si conseguir esa enorme cantidad de dinero, fue complicado, aun lo fue más el recuperarlo, pues la explotación de las minas de plata en América que garantizaba el cobro, tardó varias décadas en hacerse lucrativa, con lo que se vieron obligados a aceptar diferentes vías de reembolso, como por ejemplo; los arrendamientos de los maestrazgos

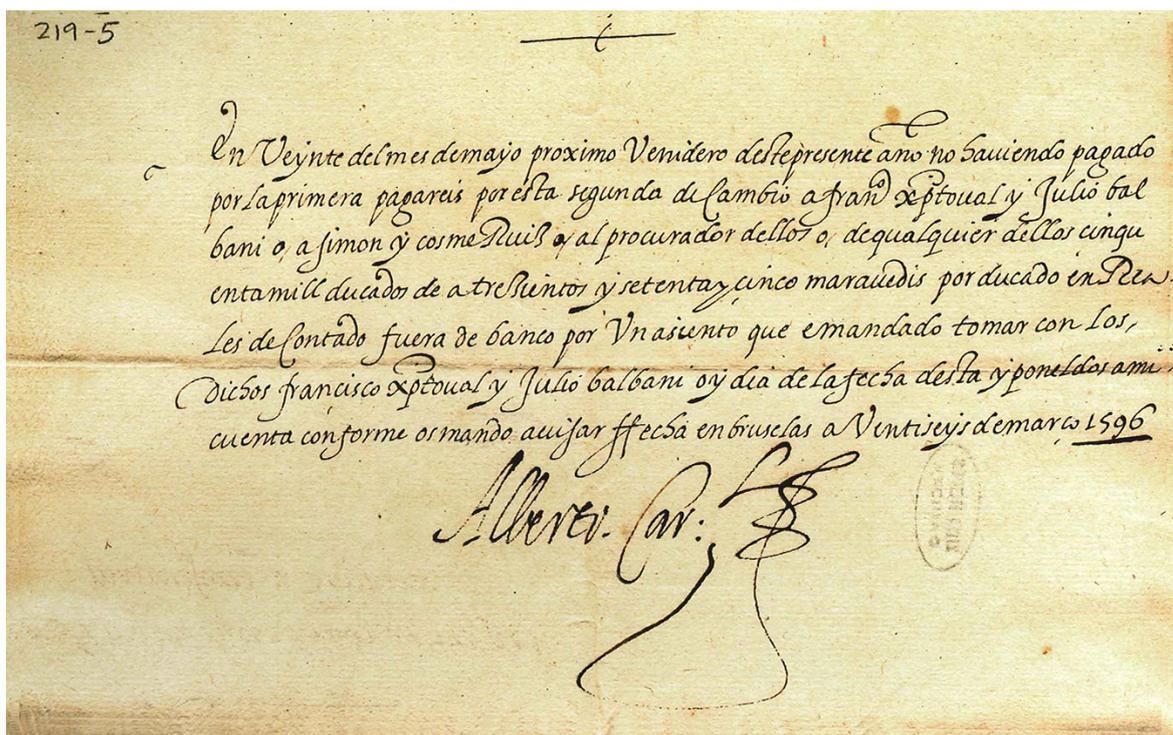
⁶⁵⁹ KELLEMBENZ (2000). p. 448.

⁶⁶⁰ ROMAGNOLI (2009), p.69 / MELIS, F. (1962) / ORIGO,I. (1958) / LIVI, R. (1928) *La schiavitù domestica nei tempi di mezzo e nei moderni*.Padova.

⁶⁶¹ RUIZ CARNAL (1969), pp. 47-49.

entre otras. Cuando el Emperador abdicó en su hijo Felipe II, le traspasó también la enorme deuda que aunque fue refinanciada en parte por los Fugger, aunque la mayor cantidad, pasó a estar primordialmente en manos de banqueros genoveses. Así, Jacob que además de ser un brillante hombre de negocios, tenía profundos conocimientos acerca de las teorías del préstamo, consigue relacionarse con todos los centros de decisión de la economía, logrando un papel dirigente en la banca y estableciendo así mismo, sucursales bancarias a lo largo de todo el continente europeo; en Nápoles, en la Península Ibérica, en Escandinavia, en Inglaterra, en Polonia o en Hungría. Sin duda, se trata de unos acontecimientos que marcaron el panorama político, económico y financiero de la segunda mitad del siglo XVI, precisamente cuando desarrollaron sus actividades, tanto los Fugger, como Isasi o Simon Ruiz.

Precisamente este último, ante el declive de las operaciones comerciales con productos textiles en la capital andaluza, fue abandonando paulatinamente el comercio para introducirse en un nuevo tipo de negocio: el financiero⁶⁶², con especial énfasis en las operaciones de cambio y los préstamos. Este cambio de orientación se produjo a comienzos de la década de los setenta y después de la segunda



SANCHEZ DEL BARRIO (2009b), p.160.

Ilustración 29 - Letra de Cambio de 50.000 ducados (Fugger a favor de Ruiz-Balbini).

⁶⁶² SANCHEZ DEL BARRIO (2009b), p.160.

quiebra técnica en la que incurrió la Hacienda española, en 1576 se convierte en prestamista del propio rey Felipe II, interviniendo en los famosos “asientos”, lo que le reportó un notable prestigio social, así como una indudable influencia en los más altos ámbitos de poder y manteniendo relaciones con los más importantes banqueros internacionales de la época, ya que todos ellos compartían el mismo tipo de activos crediticios ante la Corona. No obstante, el hecho de tener como socios en su factoría de Amberes a los Balbini o los Bonvisi, estas famosas familias de banqueros italianos originarias de la ciudad de Lucca, pero fuertemente afianzados en la actividad crediticia en Lyon desde tiempo atrás, supuso que Simón Ruiz se iniciase en la actividad financiera de su mano. De todas formas, es preciso señalar un incremento en su dedicación a las actividades mercantiles⁶⁶³, en detrimento de las financieras, a finales de siglo. Hecho, debido fundamentalmente a la crisis que azotó al sistema financiero en aquel momento.

Partiendo de las principales actividades que desarrollaba Martín López, hemos ido recogiendo las similitudes existentes con los otros tres grandes empresarios, pero esto no significa que se dedicasen siempre a los mismos tipos de negocio. En este sentido, sabemos que además del negocio bancario anteriormente comentado, Datini comerciaba principalmente con bienes de lujo; como sedas, velos y paños de exquisita confección, paneles pintados, cerámicas, vajillas de oro y plata, tapicerías, objetos de arte, platería en general e incluso esclavos⁶⁶⁴.

También que entre la amplia lista de actividades y la gran dimensión de la empresa multinacional de los Fugger, también se dedicaron a sectores de negocio, como el textil, la minería, los impuestos, las indulgencias eclesiásticas o la actividad financiera en general. El comercio de tejidos supuso la iniciación de esta familia en el mundo de los negocios y además supone una actividad común a todos los empresarios analizados, pues hemos podido ver que también Isasi comerció con paños, aunque lógicamente, la importancia que tenía este apartado de negocio era muy diferente en cada caso. Así, dentro del negociado de los tejidos de los Fugger, podríamos diferenciar las materias primas como la lana o el algodón o los productos elaborados como los paños o el fustán.

En cuanto al comercio de metales procedentes de la minería; plata, cobre, oro, mercurio, etc., así como el de cereales, frutas, viandas, joyas, medicinas, obras de arte, hierbas, especias, terciopelos, sedas, madera guayak o hasta esclavos; el desarrollo de estos negocios de los banqueros alemanes coincide en parte con los de Datini, particularmente en lo que se refiere al comercio de paños, joyas y obras de arte. Pero quizás donde el negocio de los Fugger se muestra más singular es en la dedicación a las intermediaciones con los impuestos de la Iglesia; la importantísima actividad

⁶⁶³ CASADO (2017), p.160.

⁶⁶⁴ ROMAGNOLI (2009), p.69 / MELIS, F. (1962) / ORIGO, I. (1958) / LIVI, R. (1928) *La schiavitù domestica nei tempi di mezzo e nei moderni*. Padova.

bancaria y financiera, llegando a convertirse, al menos durante un periodo, en los mayores prestamistas a nivel mundial y por otro lado; la minería, pues no solamente comerciaban con metales, sino que estaban plenamente introducidos en su extracción.

Respecto a Simón Ruiz hay que señalar que además de su ya comentada función financiera, su actividad principal radicaba en la venta de lana a nivel internacional, puesto que era uno de los mayores vendedores de lana de Castilla, tanto en Flandes, en Italia, como en Bretaña. En los viajes de vuelta, traía normalmente derivados ya elaborados de esa misma lana; paños y otros tejidos que constituían una valiosa mercancía a vender principalmente en Sevilla y otras ciudades españolas.

Como hemos podido observar, la amplia gama de actividades de Martín López de Isasi, solamente es superada en este estudio comparativo por los Fugger, a pesar de la notable diferencia existente en cuanto a volumen de negocio, entre Isasi y los otros tres grandes mercaderes.

10.3 Análisis comparativo: Correspondencia

Habida cuenta de que en los cuatro casos se trata de empresas multinacionales con implantación en diversos países y los medios de comunicación existentes en la época, no cabe duda de que la correspondencia era el principal y más eficaz método para trasvasar información entre las diversas sucursales y la sede central o entre las propias delegaciones. Este flujo de datos adquirió una importancia inusitada ante el nuevo tipo de comercio internacional cada vez más pujante, por lo que resultaba imprescindible estar bien informado⁶⁶⁵ de los tipos de cambio y de las demandas y ofertas existentes en cada plaza. Como ya hemos comentado a lo largo de este trabajo, no existe un archivo dedicado en exclusiva a Martín López de Isasi, por lo que no es posible tener un acceso directo a su correspondencia, ni a su contabilidad, ni a ningún otro tipo de datos, por lo que la información recabada proviene de vías indirectas, como lo son, los rastros dejados como consecuencia de los pleitos habidos o de contratos de importantes operaciones firmadas ante la presencia de algún notario. Pero esto no implica evidentemente que no hubiera correspondencia en su día, ya que dado el volumen de sus negocios y su operativa en diversos mercados geográficamente tan alejados entre sí, se antoja improbable su inexistencia, pues resulta muy difícil pensar que la comunicación de información de carácter empresarial o personal, se hiciera por otro camino que no fuera el postal.

A lo largo del recorrido de la actividad de Isasi, se puede destacar que se relacionaba con numerosos mercaderes, tanto en el País Vasco, como en Sevilla. Así mismo, teniendo en cuenta que él se desplazaba constantemente entre estos dos puntos, resulta difícil de creer que este tipo de

⁶⁶⁵ CASADO (2017), p. 158.

relaciones se ciñiesen a entrevistas en persona y parece de lo más lógico pensar que había un intenso intercambio de correspondencia con los hombres de negocios que estaban en ese momento a muy larga distancia. Ni que decir que la comunicación con sus factores destacados en Indias o con sus amistades dentro y fuera de España, le sirvió a Martín López para contactar con financieros de diversas procedencias.

Dentro de este esquema y salvando siempre la distancia oportuna, hemos podido comprobar la importancia de la correspondencia de las empresas de Datini, Fugger y Ruiz, algo que se puede constatar en las fundaciones respectivas que se crearon y que disponen de archivos donde se guarda innumerable información. En el caso de Datini⁶⁶⁶, es lógico pensar que semejante entramado empresarial necesitara de unas vías de comunicación de la información que fuesen adecuadas y eficientes. Como medio para lograrlo, estableció un sistema de correspondencia postal entre factores, socios, otros mercaderes, familiares y amigos a través del envío y la recepción intensiva de todo tipo de cartas y documentación. En este sentido, es reseñable la coincidencia existente entre este modelo y los utilizados por los otros dos grandes empresarios, resultando además lógico que fuera así, dadas las distancias entre las diversas delegaciones que todos ellos tenían y los medios de comunicación que era posible utilizar en aquella época, por lo que el recurso a la comunicación por vía postal, se presentaba como la única alternativa factible. Respecto a los Fugger⁶⁶⁷, es preciso señalar que se conserva numerosa correspondencia relativa a diversos temas como familia, comercio, ennoblecimientos, privilegios, fideicomisos, fundaciones, propiedades o de relaciones de esta familia con diversas personas y entes. Algo parecido podríamos decir de Simón Ruiz, de quien se guardan cuantiosas cartas y misivas en su archivo familiar⁶⁶⁸ que se encuentra incluido en el Archivo Histórico Provincial de Valladolid.

10.4 Análisis comparativo: Cargos

Otra de las características comunes encontradas en estos cuatro grandes empresarios, es la que hace referencia a su participación en cargos públicos, bien fueran municipales o en la administración de justicia que les otorgaban, además de prestigio social, poder de decisión e influencias en sus respectivos negocios.

Así sabemos que Isasi procuraba tener a la Corona de su parte, que ello podía ser primordial para el éxito de sus negocios, colaborando cuando era necesario con el ejército de Su Majestad, no sólo por

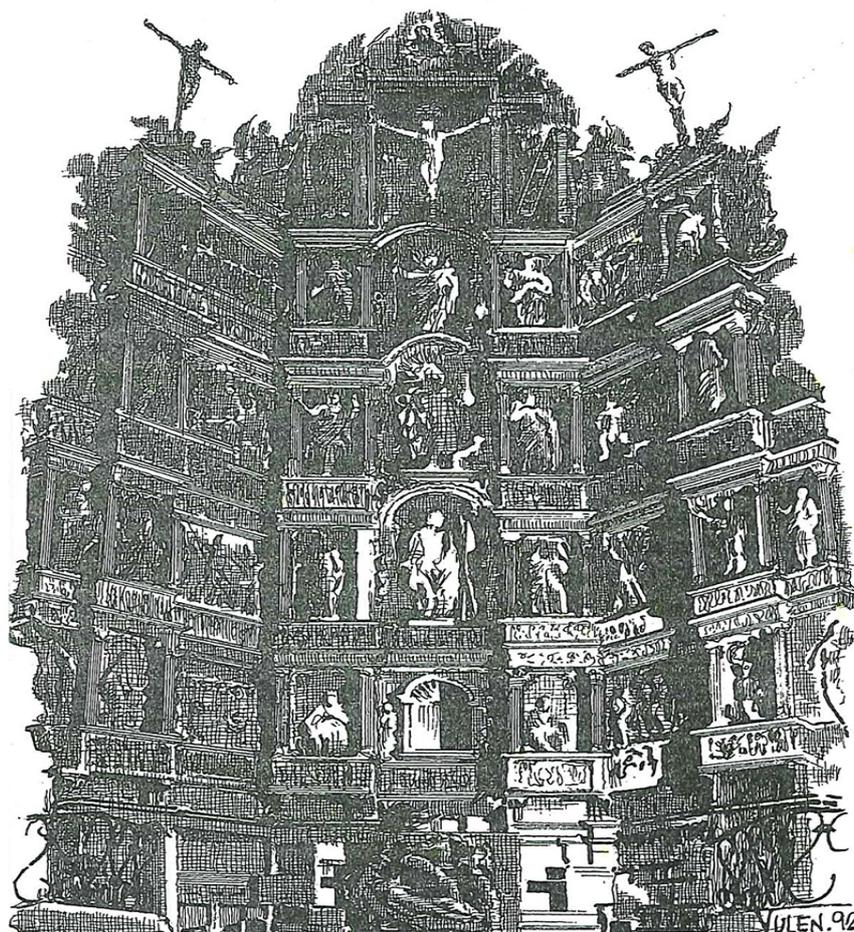
⁶⁶⁶ ROMAGNOLI, M. (2009), p.69.

⁶⁶⁷ KARG (2009), pp.149-150.

⁶⁶⁸ LASO BALLESTEROS (2009), pp.194-195.

el beneficio directo que pudiera obtener en la operación, sino por tenerlos de su parte cara al futuro, es decir, para facilitar futuras operaciones.

Otra manera de formar parte de los grupos de influencia era el acceso a cargos, en este sentido hemos podido observar la participación de nuestro personaje en puestos, bien sea municipales, eclesiásticos o judiciales. Respecto a los municipales, sabemos que los artesanos y mercaderes que



AZPIAZU (1999), p.147.

Ilustración 30 - Retablo de la Iglesia de S. Andrés (Eibar).

se dedicaban a la industria ferrona y armera, los campesinos o la nobleza trataban de estar representados en el ayuntamiento de Eibar. Por lo que resulta coherente que Martín López de Isasi tratase de afianzar su influencia ocupando puestos concejiles e incluso llegando a ser alcalde de la villa⁶⁶⁹ entre los años 1565 y 1568, cargo que también ostentará su hijo Antonio en 1594. También podemos corroborar este hecho a través de algunos documentos del testamento de su tío Antonio⁶⁷⁰,

⁶⁶⁹ AHPO, Soraluze, L., 3673, f.52, año 1568.

⁶⁷⁰ Archivo General de Gipuzkoa, Corregimiento, Ej. Lecuona, 4.

ya que en ellos se refiere a su sobrino como alcalde de Eibar. Evidentemente, nuestro personaje tenía un gran interés en estar representado en las instituciones municipales.

Respecto a los cargos eclesiásticos, la importancia de estos era aún mayor, ya que gozaban de enorme prestigio y capacidad de influencia en la sociedad. Además, podían proporcionar un ingreso adicional proveniente de los patronazgos de las parroquias, ya que los patronos, tenían derecho al cobro de rentas a través de los diezmos así como la facultad de efectuar algunos nombramientos, pudiendo colocar a parientes y amigos en un envidiado lugar, como lo era la parroquia y logrando así corresponder a quienes anteriormente les habían apoyado.

También existían otros cargos eclesiásticos como los “fabriqueros” cuya función era el mantenimiento o la mejora de las construcciones de la iglesia, es decir, de ermitas, parroquias, basílicas, catedrales, etc. Como anteriormente hemos comentado, a través del análisis de un documento⁶⁷¹ tenemos noticia de que el año 1575, Martín López de Isasi era uno de los “fabriqueros” de la parroquia de San Andrés de Eibar, aunque escoge para sustituirle a su socio en la compañía que operaba en Sevilla, Andrés de Arrizabalaga, ya que él pasaba largas temporadas en la capital andaluza y Andrés podía sustituirle pues solía permanecer en el País Vasco, mientras organizaba la producción, la carga y el transporte de las mercancías.

Respecto a los cargos judiciales, ni que decir tiene que si los municipales y los eclesiásticos eran estratégicos, estos lo eran aún en mayor medida puesto que el poder que otorgaban era obviamente mayor. Aunque los pleitos trataban de solucionarse inicialmente ante el alcalde que ejercía de juez de primera instancia, la mayoría de estos se dilucidaban en el Corregimiento, donde el cargo solía ser desempeñado por el representante del Rey en la Provincia, por lo que al existir una fuerte demanda de este tipo de puestos, algunos estaban dispuestos a ofrecer por ellos elevadas sumas de dinero.

En este sentido, hemos podido observar como en 1577, Isasi accedió al cargo de Corregidor de la provincia de Guipúzcoa, con unas maneras que analizadas desde la perspectiva actual, resultarían escandalosas, ya que “compra” el cargo, haciendo gestiones en la Corte y adelantando 3.400 ducados para hacerse corregidor, como refleja el documento⁶⁷². De esa manera, las influencias que pudiera ejercer y la tranquilidad de saber que el poder judicial estaba en sus manos le otorgaban una posición de ventaja para los negocios envidiable.

El modo de proceder de los otros tres grandes empresarios, en lo que a cargos públicos se refiere, fue similar. Siendo Francesco Datini una persona muy bien considerada y estimada en su ciudad de

⁶⁷¹ Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

⁶⁷² AHPO, Soraluze, L., 3684, s.f., año 1577

origen, en Prato, fue nombrado consejero del ayuntamiento, así como *Gonfalonere* de justicia⁶⁷³, el año 1386. No obstante, no ejerció dichos cargos durante un largo periodo de tiempo, pues su experiencia le advertía del peligro de una revancha política, tal y como le había sucedido a su suegro que fue condenado a muerte y todos sus bienes fueron confiscados, por lo que procuró evitar tales circunstancias.

Jacob Fugger, no se prodigó en exceso a la hora de ocupar cargos públicos y es posible que ello fuera debido a que la intensa dedicación a sus negocios, le hiciese dejar de lado el acceso a este tipo de puestos. No obstante, en lo que respecta a cargos religiosos⁶⁷⁴, sabemos que antes de abandonar los hábitos, consiguió una canongía en Herrieden y el puesto de predicador en la parroquia de Sankt Moritz (1515-1524), pero a pesar de su destacada influencia como eficaz intermediario de las finanzas pontificias (interviniendo en la recaudación de múltiples tipos de impuestos eclesiásticos, como los *Servitia* o los *Annates*, la consecución de indulgencias y otros tráficós de influencias), lo hizo siempre sin ocupar cargos específicos, sino como intermediario.

También disponemos de información correspondiente a la obtención no de cargos, sino de títulos nobiliarios. Así, mediante el ennoblecimiento de 1511, obtuvo el título de Conde en 1514, a pesar de que el logro de dicha distinción en principio sólo se podía conseguir a través del derecho feudal.

Respecto a la ocupación de cargos públicos referente a Simón Ruiz⁶⁷⁵, sabemos que ocupó el puesto de regidor de las ferias internacionales de Medina del Campo. Podríamos concluir este apartado afirmando que si bien el acceso a diferentes cargos, con clara intención de obtener influencias para el mejor devenir de sus respectivos negocios es una característica común a los cuatro empresarios analizados; son Datini e Isasi y especialmente este último, quienes más importancia otorgan a la toma de posiciones en los ámbitos decisorios del poder público, ya que aparecen ostentando cargos a nivel municipal, judicial y en el caso de Isasi, también en el eclesiástico.

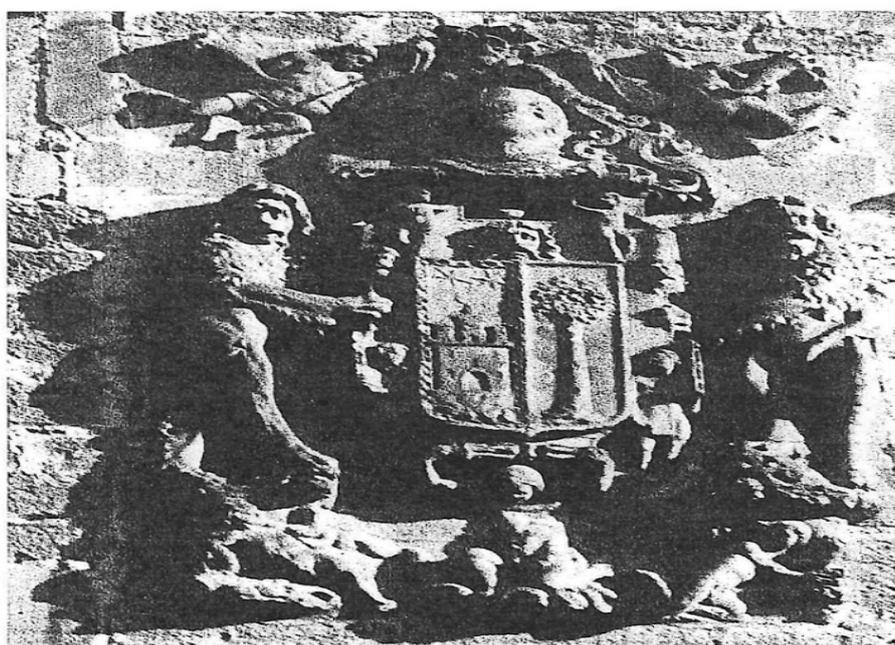
⁶⁷³ ROMAGNOLI (2009), p.70 / ORIGO, I (1958), pp. 36-37, p. 53. Carta de Francesco di Marco Datini a Ser Lapo Mazzei, de Florencia a Prato, 16.02.1387 (ASP, Datini, nº 1086; MELIS, F. (1962), p. 55); GUASTI, C., 1880, vol. I, p. XLI.

⁶⁷⁴ KARG (2009), pp.149-150.

⁶⁷⁵ LASO BALLESTEROS (2009), pp.195-200.

10.5 Análisis comparativo: Casa familiar, Obras benéficas

Otro de los puntos en común de estos cuatro grandes empresarios es la importancia que concedían a la casa familiar que en la mayoría de los casos, acostumbraba a ser además la sede central de sus respectivos entramados empresariales. Así hemos podido comprobar cómo el protagonista central de este trabajo, Martín López de Isasi, pese a tener intereses económicos por toda América; tanto en el norte, en el centro, como en el sur; en gran parte de la costa atlántica europea; desde Sevilla hasta Flandes y una importantísima delegación de negocios en la capital hispalense, seguía manteniendo la sede central de la empresa en su casa familiar: la casa-torre de los Isasi en Eibar.



Escudo de la familia Isasi en su casa Torre de Eibar - AZPIAZU (1999), p.32.

Ilustración 31 - Escudo de la familia Isasi en su Casa- Torre en Eibar

Uno de los objetivos de los desvelos de Francesco Datini fue la construcción de una casa para albergar la oficina central de su emporio económico y que al mismo tiempo sería la morada familiar: el Palacio Datini. Este empresario, al igual que los otros tres grandes analizados, prestó mucha atención y dedicó mucha energía a su casa. De manera que en 1358, estando todavía viviendo en Avignon, encargó a quien había sido su tutor, Piero di Gunta, la compra de un solar en Prato con la clara intención de construir en él su propia casa, la que con el tiempo se convertiría en el Palacio Datini. Por la correspondencia analizada sabemos que el propio Francesco siguió la edificación de dicho palacio con gran entusiasmo, solicitando información acerca del desarrollo de la obra y dando

instrucciones concretas sobre cómo se debía de realizar. En 1383, cuando ya estaba instalado en Prato, supervisó piedra a piedra la construcción de su nueva casa, siendo tal su obsesión por el tema que incluso llegó a desatender a familiares y amigos por estar encima de la obra, llegando incluso al descuido personal, hechos que causaron la desaprobación de sus más allegados⁶⁷⁶. El nuevo palacio, además de domicilio particular, debido a sus enormes dimensiones, se convertiría en la sede central de sus empresas, al igual que ocurrió en el caso de Martín López. Sabemos que disponía de despachos, almacenes e incluso tiendas.

Respecto a los Fugger, podemos afirmar que además de las propiedades inmuebles y bienes raíces situados en Augsburgo⁶⁷⁷ y sus alrededores, también esta familia tenía en el sur de Alemania y los países circundantes, múltiples posesiones⁶⁷⁸, lo que nos da una idea de la primordial importancia que para esta familia, suponían las inversiones en tierras y edificaciones.

Así mismo, hemos visto cómo a pesar de los centros geográficamente dispersos que tenía Simón Ruiz, la dirección de sus empresas se llevaba desde la central de Medina del Campo⁶⁷⁹, ciudad en la que tenían lugar las famosas ferias internacionales y donde él mismo vivía.

Obras Sociales

Este apartado tuvo su importancia en la ejecutoria de nuestros cuatro grandes empresarios, es de resaltar que todos ellos mostraron un gran interés en este aspecto.

No nos cabe ninguna duda de que la solidaridad con los desfavorecidos, la caridad y la ayuda a gente necesitada eran algunas de las preocupaciones prioritarias de Martín López de Isasi, por lo que vamos a tratar de reflejar constancias de su intervención en la creación de instituciones dedicadas a la beneficencia o cuando menos, obras benéficas realizadas por él.

Comenzando por López de Isasi, ha quedado constancia de su intervención en la creación de obras de beneficencia:

Ayudas a jóvenes estudiantes

Así, dado el enorme aumento en las transacciones económicas que en el mundo de los negocios se venía observando en aquellos tiempos, no sólo en el País Vasco, sino a nivel mundial; todo parece indicar su gran preocupación por que los jóvenes vascos aprendieran escribanía y contaduría. En el País Vasco de la época, existía la costumbre de enviar a los jóvenes a formarse en estos temas a la

⁶⁷⁶ ROMAGNOLI (2009), p.71.

⁶⁷⁷ KARG (2009), pp.149-150.

⁶⁷⁸ MANDROU (1969), pp. 51-89.

⁶⁷⁹ SANCHEZ DEL BARRIO (2009b), p.160.

Universidad de Oñati o incluso en ocasiones, a Valladolid o Salamanca, pues quienes aun siendo de origen humilde, habían podido estudiar, tenían la oportunidad de dedicarse a la escribanía o la contaduría, o incluso de trabajar para la administración. Como prueba de este interés que sentía nuestro protagonista, sabemos de su búsqueda de patrocinio para estudiantes que aspiraban a ser contadores o escribanos, pues a instancia de las autoridades guipuzcoanas se puso en contacto con la familia de Gracián Balzola, otro mercader guipuzcoano con quien Isasi guardaba una estrecha relación y que había fallecido tras hacer una gran fortuna en México; para que esta donase parte de la riqueza heredada a una fundación que contribuyese a la formación de jóvenes estudiantes⁶⁸⁰.

Solidaridad con las familias de sus trabajadores

No obstante, el espíritu altruista de Martín López, es decir, la realización de obras de beneficencia, de acciones de ayuda a los más desfavorecidos, daba aun para más; puesto que además de colaborar en la creación de una fundación que sufragase los estudios de escribanía y contaduría a los jóvenes de su tierra; le vemos en 1572, preocupándose de la situación en la que quedaba la viuda de un marinero llamado Juan de Arze, fallecido mientras trabajaba para él, a pesar de que obviamente la legislación de la época no le obligase a asumir ningún tipo de responsabilidad. Aun y todo sabemos⁶⁸¹ que “abía enviado de su soldada doze ducados en reales a Joanes de Iraurgi su fator”, para que fuesen entregados a su viuda, María de Iturriaga, como consecuencia de que su marido “pereció e se aogó”, trabajando para Isasi en Sevilla.

Ayudas a jóvenes casaderas

Otra faceta en la que podemos apreciar este espíritu benéfico de nuestro protagonista es en las ayudas ofrecidas a muchachas casaderas, sin suficientes recursos económicos como para poder contraer matrimonio. Como sabemos, en el siglo XVI y bastante más tarde, aún también, la familia tenía una intervención directa en las negociaciones matrimoniales y para que una joven tuviese la oportunidad de casarse o de ingresar en una orden religiosa, su entorno familiar tenía que aportar una cantidad económica importante que no siempre estaba al alcance de cualquiera, es lo que se conoce como “dote”. Como consecuencia de este comportamiento social, las jóvenes cuyas familias carecían de recursos se veían abocadas a la soltería, estado civil terriblemente desacreditado en la época, por lo que resultaba frecuente que los señores acaudalados decidiesen ayudar con una

⁶⁸⁰ J.A. Azpiazu: “Las escuelas en el País Vasco a principios de la Edad Moderna. El interés por la enseñanza por parte de instituciones y particulares”, en *Vasconia, cuadernos de Historia-Geografía*-27, pp.147-164.

⁶⁸¹ AHPO, Mutriku, L. 2582.f.34, año 1572.

importante cantidad económica a dichas familias, pudiéndose así celebrarse el enlace y poder salir de esa desagradable coyuntura. Martín López de Isasi era sin duda un hombre pudiente, por lo que era habitual que interviniese en este tipo de operaciones de solidaridad. En este sentido, hemos podido observar su participación⁶⁸² en la creación de un fondo de ayuda para la dote de Juliana de Ulibarri, junto a los también eibarreses, Andrés de Arrizabalaga, socio de su principal compañía y de Francisco de Elixalde, también habitual colaborador suyo, por el que se comprometían a entregar 100 ducados, para tal fin. Al tratarse de sumas tan importantes, en especial para los beneficiarios, más allá de la palabra dada, se recurría a la presencia de algún notario que diese fe del compromiso adquirido, circunstancia que además de permitirnos hoy conocer⁶⁸³ lo que realmente sucedió, sirvió a Martín de Nardeaga, “marido legítimo que dixo ser de Juliana de Ulibarri su mujer”, para poder exigir el cumplimiento de la promesa realizada, pues tras haber contraído matrimonio, todavía sólo habían cobrado “ciertos maravedíes y paños”.

Sabemos también que el matrimonio residente en Milán, formado por los bergareses Pedro de Ibarra y Ana de Unzueta, habían creado una fundación en el País Vasco para la ayuda a doncellas casaderas y que Isasi, como amigo íntimo de la pareja, era su gestor⁶⁸⁴. Existen por lo menos un par de actas notariales correspondientes al año 1579 y firmadas “en la casa y torre de Isasi” que acreditan la concesión de estas ayudas que ascendían a 100 ducados en cada caso. La primera de ellas corresponde a Isabel de Sacarteguieta, prima carnal de Ana de Unzueta, lo que explica totalmente el trato de favor recibido y la otra a María de Elzarrizaga.

Tenemos noticia⁶⁸⁵ también de la intervención de Isasi como canalizador de la ayuda que otra fundación creada para el apoyo a muchachas casaderas y al rescate de cautivos le había entregado para concedérselo a una joven recomendada por él mismo. Esta fundación había surgido a instancias de un vecino de Oñati, miembro de la familia Hernani que se había enriquecido en las Indias.

Ayudas para el rescate de cautivos

Cuando hemos abordado el tema de la situación social existente en el siglo XVI, hemos podido comprobar que una de las lacras que afectaban a la sociedad era la piratería que entre otras acciones delictivas, llevaban a cabo secuestros de personas que permanecían en cautividad, normalmente trabajando como esclavos, hasta que sus allegados pagaban un rescate a cambio de su libertad. Si de por sí, esta situación era grave, aún resultaba más lacerante en el caso de que el entorno del cautivo

⁶⁸² AHPO, Soraluze, L. 3693, s.f., 1573.

⁶⁸³ AHPO, Soraluze, L. 3693, f. 56, 1572.

⁶⁸⁴ Archivo Municipal de Bergara, Escribanías de Eibar, s.c.

⁶⁸⁵ AHPO, Eibar, L.1008, s.f., 1573.

careciese de recursos para hacer frente al pago, pues ello le convertía en un recluso condenado a cadena perpetua. Continuando con las labores de la anteriormente comentada, fundación para el rescate de cautivos de los Hernani, sabemos⁶⁸⁶ que Isasi actúa de intermediario para canalizar los setenta ducados que el gestor de dicha fundación, Joan Ibañez de Hernani, había destinado:

“para ayuda de rescatar a Pedro de Uría, cautivo que está en Berbería en poder del rey de Marruecos”. Se da la circunstancia de que el citado Pedro de Uría era un hombre de tierra adentro, natural del valle de Leintz que aunque es territorio guipuzcoano, está lindando con Alava y aunque parezca sorprendente, no es más que el reflejo de una situación⁶⁸⁷ que se repetía frecuentemente en el País Vasco y es que no todos los marineros procedían de los pueblos de la costa, sino que era muy habitual entre ellos, encontrar a gente procedente del interior.

También tenemos información de que durante el año 1566, los familiares y amigos de uno de estos cautivos⁶⁸⁸ solicitaron la ayuda de Isasi para poder pagar el:

“resgate de Martín de Munibe, vecino de la villa de Hondarroa, que fue cautivado por los turcos en el galeón de Joan de Ayardia”.

Sabemos que sus allegados estaban tratando de reunir la suma necesaria para hacer efectivo su rescate y que ante esta situación pidieron a Isasi que les adelantase la cantidad de sesenta ducados con el compromiso de devolverlos en un año. La operación, lejos de un carácter especulativo y financiero, tenía bastante más de acto solidario, pues a pesar de realizarse el pago del rescate, no había nada que garantizase la liberación del cautivo, lo que además del trauma emocional, suponía una ruina económica para quienes habían tratado de ayudarle.

Así mismo, quizás deberíamos de incluir en este apartado dedicado a las obras sociales, numerosas intervenciones que hemos tenido la ocasión de analizar cuando hemos abordado su faceta de intermediario financiero, pues en la mayoría de ellas no hemos encontrado rastro alguno que indicase una intencionalidad de lucro. Esta circunstancia resulta fácilmente comprensible en el caso de mediaciones con grandes mercaderes, pues podría tratarse de favores que luego pudieran verse compensados en futuras operaciones, pero no es menos cierto que en una gran parte de los casos, los afectados son gente sencilla, por lo que suponemos que la razón fundamental que le llevó a actuar de una manera tan solidaria fue la empatía que sentía por la gente con algún tipo de problema y su buena disposición a contribuir a su solución.

En esta misma línea, Francesco Datini ofreció a un joven estudiante paisano suyo, llamado Ser Lapo Mazzei para que a pesar de la carencia de recursos económicos que tenía, pudiera realizar sus

⁶⁸⁶ AHPO, Eibar, L.1008, s.f., 1573.

⁶⁸⁷ AZPIAZU (1999), p. 158.

⁶⁸⁸ AHPO, Mutriku, L.2580, f. 63, año 1566.

estudios de derecho en la Universidad de Bolonia. En este sentido, sabemos que cuando Datini todavía vivía en Avignon, un pariente lejano suyo llamado Andrea di Matteo Bellandi le escribió para pedirle ayuda económica para sufragar los estudios de un joven de Prato que estudiaba derecho en la Universidad de Bolonia, a pesar de carecer de los necesarios medios para ello. El joven estudiante se llamaba Ser Lapo Mazzei y veinte años más tarde, cuando Francesco ya residía en Italia, recibió una carta de Mazzei que se había convertido en notario y se había establecido en Florencia. Dicha misiva causó tal impresión a Datini que quiso conocerlo en persona, dando lugar a una amistad que se prolongó por espacio de casi treinta años, hasta tal punto que la estudiosa Margherita Romagnoli⁶⁸⁹, tras analizar la correspondencia intercambiada entre ambos, opina que fue sin duda su único gran amigo. A esta influencia se debe el hecho de que Francesco adoptase un modo de vida más ordenado, no obsesionándose tanto con su trabajo, cuidando más su salud, su aseo, su dedicación espiritual y que algo antes de su fallecimiento decidiera donar su palacio y muchas de sus pertenencias a la institución benéfica laica que creó, la “Casa e Cieppo de poveri di Francesco di Marco” y de la que dispuso como condición que no debía de estar gestionada por la Iglesia, sino por el Ayuntamiento de la ciudad.

De manera análoga, el interés mostrado por Jacob Fugger en la realización de obras sociales queda bien patente, pues muy influido por su creencia religiosa; el cristianismo y dada la época de revolución protestante en la que le tocó vivir; su convicción de fe católica, le llevó a compartir con los más desfavorecidos una porción de su fabuloso patrimonio, circunstancia que también se repite en el caso de Ruiz e Isasi. Así, en la actualidad todavía existen nueve “Fundaciones Fugger”, cada una de ellas con personalidad jurídica propia, aunque es preciso remarcar que de ellas, tres ya estaban incluidas en la primitiva “Carta Fundacional” que en 1521 estableció el propio Jacob⁶⁹⁰:

La primera de ellas sería la capilla funeraria de la iglesia de Santa Ana en Augsburg, cuya característica más llamativa sea quizás el hecho de que se siga el culto católico que era la fe que profesaba Jacob, aun y cuando hoy en día, dicha capilla se encuentre dentro de uno de los templos protestantes más importantes de esa ciudad y donde como era voluntad de su fundador se celebra una misa anual en su recuerdo. También se conserva la “Predicatura”, es decir, el puesto de predicador de la iglesia de San Mauricio, también en su ciudad natal. Ello nos da cuenta del enorme interés que en su momento tuvo Jacob, respecto al incremento de la calidad de los sermones que los clérigos ofrecían a sus fieles. Pero sin duda alguna, la fundación que más llama la atención es la *Fuggerei*, un conjunto de viviendas dignas destinadas a la gente trabajadora más desfavorecida,

⁶⁸⁹ ROMAGNOLI (2009), p.70.

⁶⁹⁰ KARG (2009), pp.143-144.

edificado por la familia Fugger para sus paisanos que por su pobreza, se encontrasen en apuros económicos y no dispusiesen de un hogar en el que poder vivir. Como citan textualmente los estatutos de la fundación:

“para ciudadanos augsburgueses pobres que sin haberse endeudado estuviesen atravesando precariedades”, por lo que queda claro que el objetivo fundamental era sacar a los “sin techo” de la calle y que no anduvieran mendigando. A cambio, como renta anual de alquiler, los inquilinos se comprometían a pagar el salario de una semana, aún hoy en día, la fundación sigue en marcha y la simbólica tarifa de renta es de 0,88 euros.



DE LA RUESTRA (2009), p.122.

Ilustración 32 - Fuggerei- Viviendas Sociales

Además deberían de rezar tres oraciones al día, en memoria del alma de los Fugger, podemos observar cómo esta petición de que los beneficiarios de sus obras de caridad orasen en un futuro por la salvación del alma del fundador de la institución benéfica, no era exclusiva de esta familia alemana, sino que el protagonista principal de nuestro estudio, el eibarrés Martín López de Isasi, también hace mención expresa de un deseo análogo en su testamento. También se utilizó la Fuggerei, prácticamente desde su fundación, como hospital para el tratamiento de la sífilis, enfermedad que estaba causando estragos en aquella época y de la que se rumoreaba que quizás el propio Jacob podría haberla contraído. Existían básicamente, dos tipos de tratamiento: Por un lado, las llamadas “curas de madera” que se hacían a base de madera de Guayak que se traía de las recién descubiertas Indias Occidentales y por otra parte, la cura basada en la utilización de mercurio que como hoy sabemos, resulta altamente tóxico. El trasfondo religioso es evidente en la motivación que llevó a esta familia a crear esta fundación, así, sobre los portales de la Fuggerei se puede leer la siguiente inscripción:

“1519, los hermanos Ulrico, Jorge y Jacobo Fugger de Augsburgo, convencidos de haber nacido para el servicio de esta ciudad y sintiéndose obligados en devolverle la riqueza recibida por bondad del Altísimo, han fundado, regalado y dedicado a sus conciudadanos, laborantes pobres, 106 viviendas con todo su equipamiento”.

También Simón Ruiz mostró su solidaridad con la gente necesitada, aglutinando varios pequeños centros que existían en Medina del Campo, dedicados a la asistencia de personas enfermas, sin recursos económicos o de peregrinos, mediante la creación de un gran hospital⁶⁹¹ de modernos medios sanitarios. Fue sin duda, su obra social más importante y además ha conseguido llegar hasta nuestros días, facilitándonos al mismo tiempo, la preservación de su archivo. De Isasi en cambio, hemos recogido numerosas pruebas que confirman su carácter solidario, tanto procurando recursos para que los jóvenes desfavorecidos pudieran estudiar o las muchachas casaderas lograsen reunir la suficiente dote, como ayudando a las familias de los empleados que habían fallecido trabajando para



LAPEYRE, H. (2008), p.71

Ilustración 33 - Hospital General de Medina del Campo - Obra social de Simón Ruiz

él, así como todo tipo de favores a quien teniendo algún tipo de relación con él, se los solicitara; como podría ser el caso de las familias y amigos de los cautivos que trataban de reunir una cantidad de dinero suficiente, como para pagar el rescate. No obstante, probablemente debido a un poder económico, comparativamente menor al de los otros tres grandes mercaderes, no legó que sepamos, edificación alguna dedicada a albergar instituciones de carácter benéfico.

⁶⁹¹ SANCHEZ DEL BARRIO (2009b), pp.163-165.

10.6 Análisis comparativo: Organización empresarial

Hemos podido ver que aunque Isasi actuaba sólo en ocasiones, otras muchas veces, lo hacía a través de las diversas compañías de las que era partícipe o mediante socios con los que compartía la propiedad de barcos. Debido a las dimensiones de los negocios, con múltiples productos, mercados y países, hacía que resultara prácticamente imprescindible la ayuda de socios y la formación de compañías. Sobre todo, las dificultades que entrañaba el proceso de comercialización en la capital del Guadalquivir, hacían recomendable la formación de compañías, pues ello le daba la opción de tener en la empresa, empleados o socios que se encargarían del aprovisionamiento de las mercancías; comprándolas directamente o financiando su fabricación, su embarque y la posterior comercialización en el punto de destino.

Acercas de la organización de las empresas de Martín López de Isasi es preciso señalar que como anteriormente hemos comentado, este actuaba con mentalidad de Marketing, es decir, tratando de poner a disposición de cada mercado lo que este necesitaba⁶⁹². Para ello, la estructura del negocio estaba distribuida principalmente en dos sedes. Por un lado, la original y sede central⁶⁹³ de la empresa en la “casa y torre de Isasi”, donde se redactaban multitud de documentos, pues los propios escribanos públicos acudían a ella a realizar su trabajo y la importantísima delegación de la calle Castro en Sevilla, donde dado el constante trasiego de mercancías y personas rumbo a las Indias o procedentes de ellas, resultaba un “espléndido enclave”⁶⁹⁴ para que operasen todas aquellas empresas que tenían relaciones comerciales con el nuevo continente, como sin duda era el caso.

A estas sedes, se añadían diversas delegaciones de su empresa, tanto en España, como en América, al igual que hacían⁶⁹⁵ las grandes familias de mercaderes europeos, pudiendo de este modo, operar con eficacia y garantía.

Resultado de esta necesidad, fue el factor de México que durante muchos años desempeñó Martín de Urizar⁶⁹⁶ y posteriormente, Pedro Ochoa de Lobiano⁶⁹⁷.

Incluso en el propio País Vasco, Isasi contó con delegaciones para atender los negocios cuando residía en Sevilla. Sus localizaciones y personajes fueron varios: Así sabemos que Joanes de Yraurgui, se asienta en Hondarribia y es el coordinador del tráfico de la compañía entre Pasajes y Sevilla y también, representante de sus intereses en Guipúzcoa y Vizcaya⁶⁹⁸. La ciudad de

⁶⁹² KOTLER, ARMSTRONG (2014), p.13.

⁶⁹³ AHPO, Eibar, L.1008.s.f. año 1573.

⁶⁹⁴ MORALES PADRÓN (1977), p.75.

⁶⁹⁵ BRAUDEL (1984), vol. II, p.121.

⁶⁹⁶ AZPIAZU (1999), p. 137.

⁶⁹⁷ IBIDEM, p.97.

⁶⁹⁸ A.H.P.O., Azpeitia, 1003, (3) 39.

Hondarribia, en la frontera con Francia y próxima a un importante puerto marítimo como el de Pasajes, del que la compañía expedía mercancías hacia Sevilla, era un punto estratégico y al estar situada a setenta kilómetros de Eibar, una distancia que entonces resultaba considerable, justificaba la apertura de una delegación en la misma.

Respecto a Sevilla, uno de los mercados de mayor importancia en las operaciones mercantiles de Isasi, no existe referencia alguna a factores destacados en ella. Ello se debe sin duda, a que la delegación en la capital hispalense era de por sí, quizás tan importante o más que la sede principal de la empresa en Eibar, por lo que estando allá presente, el mismo Martín López o su yerno, Joanes, o cuando este murió, el otro socio principal de la compañía, Andrés de Arrizabalaga⁶⁹⁹, no tenía ningún sentido el nombramiento de ningún factor en la ciudad. No obstante, lo que sí existía era un administrador que en el año 1580 era Pedro Ochoa de Lobiano⁷⁰⁰.

Si el mundo de sedes de los negocios de Isasi y sus factores se reducía al País Vasco, Sevilla y México; el correspondiente a los otros tres empresarios comparados (Datini, Fugger y Ruiz), se extendía bastante más, dada la categoría de sus actividades económicas:

Así, acerca de la organización empresarial de Datini, podríamos afirmar que se trataba de un auténtico “holding”, pues sabemos que en la estructura de su última época, existían ocho compañías que había fundado como soporte jurídico de sus *fondaci* o factorías, es decir, de las delegaciones que había instalado en las siguientes ciudades: Avignon, Barcelona, Florencia, Génova, Mallorca, Pisa, Prato y Valencia. Además, creó varias compañías⁷⁰¹ de las que además era socio mayoritario y con las se introdujo por una parte en tareas industriales, construyendo en Prato dos factorías: una que se dedicaba a la fabricación de paños de lana y otra que producía tintes y por otro lado se inició en la actividad bancaria a través de otra compañía que estableció en Florencia con dicho fin.

También los Fugger, a pesar de su enorme poderío financiero, dada la colosal dimensión de su entramado empresarial, optaron en ciertas ocasiones por asociarse con otros potentes individuos o familias. En este sentido, sabemos que ante las fabulosas inversiones que requería la actividad minera del Tirol, aun siendo las minas propiedad de la familia real, los Habsburgo; su explotación hizo que resultara recomendable el asociarse con algunos importantes proveedores de fondos⁷⁰², como Hans Baumgartner o el arzobispo de Brixen, Melchor de Meckau. Algo parecido podríamos afirmar respecto a las minas de cobre y oro de Hungría, donde su explotación desde 1495 hasta 1526, se realizó en compañía de la familia Thurzo.

⁶⁹⁹ AZPIAZU (1999), pp. 124 y 125.

⁷⁰⁰ GARCIA FUENTES (1991), p.93.

⁷⁰¹ ROMAGNOLI (2009), p.69 / MELIS, F. (1962) / ORIGO, I. (1958) / LIVI R. (1928) *La schiavitù domestica nei tempi di mezzo e nei moderni*. Padova.

⁷⁰² KELLEMBENZ (2000), p.482.

Respecto a las delegaciones de las que disponía esta gran empresa multinacional alemana, podríamos afirmar que estaba implantada en prácticamente todos los países del continente europeo⁷⁰³; además de en Alemania, obviamente; también estaban implantados en Italia, España, Portugal, Austria, Suiza, Hungría, Dinamarca, Suecia, Flandes, Holanda, Inglaterra, etc., así como en varios puntos de las Indias.

Del mismo modo, también Simón Ruiz recurrió a la formación de compañías y otras asociaciones para atender las diversas delegaciones que abrió en el desempeño de su actividad empresarial. Así sabemos que en 1551, Ruiz había formado una sociedad mercantil junto al vasco Juan de Orbea para realizar el envío de lana castellana a Flandes a través de unas expediciones que partían habitualmente de Bilbao, donde tenía una delegación. También que en 1553, crea una nueva sociedad, además de la que ya tenía con su hermano Andrés, para atender el comercio con Bretaña y alrededores desde dicha delegación, en la que así mismo, se encuentran dos hombres de negocios burgaleses; Andrés Merino y Francisco de Zamora. En el lado francés, también crea otra sociedad junto a Jean Le Lou e Yvon Rocaz, dos fortísimos mercaderes locales que además desempeñaban altos cargos en el gobierno de Nantes, con lo que su empresa queda fuertemente reafirmada en la desembocadura del Loira. También que una década más tarde, entre 1562 y 1591, se asocia con diversos comisionistas independientes para operar en Rouen que estratégicamente tenía la ventaja de estar relativamente próxima al Condado de Flandes, con la importancia que tenía esta plaza española en aquel tiempo. Así mismo, sabemos⁷⁰⁴ que tenía una sociedad junto a su hermano Andrés e Yvon Rocaz en Nantes que llegó a facturar 162 millones de maravedíes. También estableció varias sucursales en Flandes, cuyos responsables eran: en Brujas, Francisco Cruzat y en la ciudad de Amberes, Juan de Cuéllar, Andrés Ximenes y varios empleados de familias de banqueros italianos instalados en Lyon, como los Balbini o los Bonvisi. Sin duda, el hecho de tener como socios en su factoría de Amberes a estas famosas familias italianas, originarias de la ciudad de Lucca y dedicadas a la actividad bancaria, además de estar fuertemente afianzadas en el negocio crediticio en Lyon desde tiempo atrás, supuso una gran ventaja para que Simón Ruiz se iniciase en la actividad financiera de su mano. También disponía de una delegación en el mercado sevillano y en la que al igual que anteriormente había hecho en Francia, Simón Ruiz no se introduce sólo, sino que lo hace asociándose con otros paisanos burgaleses, los Maluenda, una importante familia de comerciantes en cuya compañía logra unos excelentes resultados en la explotación del negocio textil, a la vez que designa a unos encargados de dirigir su negocio en esa ciudad. Otra sucursal de primordial

⁷⁰³ KARG (2009), pp.149-150.

⁷⁰⁴ LAPEYRE (2008), p.45.

importancia en sus negocios, era la que había establecido en Florencia, donde un amigo suyo llamado Baltasar Suarez se encargaba de la venta de la lana castellana y de su posterior cobro, normalmente a través de letras de cambio, tal y como él acostumbraba a operar.

10.7 Análisis comparativo: Contabilidad

Tal y como hemos comentado anteriormente, ningún investigador ha tenido, hasta el momento, acceso a la documentación privada de la familia Isasi, por lo que tampoco se sabe nada de la contabilidad de sus empresas, ni siquiera sabemos si existió o de qué tipo era o si aún permanece guardada en los archivos familiares. No obstante, teniendo en cuenta el volumen de sus negocios y su enorme interés por que los jóvenes de su tierra aprendieran contaduría, todo parece indicar su existencia. Sin embargo, no podemos saber si se trataba de una contabilidad por partida doble o simple, aunque dado el carácter extraordinario que suponía en la época la utilización de la técnica de partida doble y teniendo en cuenta también el hecho de que no acostumbraba a realizar actividades bancarias que podían suponer una extrema complejidad financiera, como era el caso de los otros tres grandes empresarios objeto de comparación, todo parece indicar que lo más probable es que no se tratase de una contabilidad tan moderna y sofisticada, sino de un sistema más simple, es decir, unos registros contables de cargo y data.

Respecto al tipo de contabilidad empleado en la empresas de Francesco Datini, sabemos de la existencia de libros mayores, así como de Balances de Situación y otros detalles que nos llevan a poder afirmar que sin duda alguna, ya empleaba la contabilidad por partida doble, característica que queda refrendada por el hecho de que su actividad coincide en el espacio y en el tiempo con los primeros vestigios encontrados de este tipo de contabilidad que la sitúan en Florencia a fines del siglo XIV, prácticamente dos siglos antes de que Luca Pacioli publicara su obra, en la que muestra el funcionamiento de esta técnica.

Así, respecto a las anotaciones contables⁷⁰⁵, es preciso destacar la creación de modelos e incluso de conceptos mediante la adopción de una jerga propia de los mercaderes que recoge apropiadamente las necesidades de información que surgen en la gestión de sus negocios. Además, Datini recogía previamente toda la información que circulaba entre los diversos mercaderes y los factores de su red y a menudo, dichos datos eran reflejados en pequeñas tiras de papel que se añadían a las cartas o en libros suplementarios que servían de preparación para posteriormente trasvasar su contenido a los “libros mayores”. Por ejemplo, de la documentación proveniente de la delegación de Barcelona, se

⁷⁰⁵ TOCCAFONDI (2009), pp. 91-98.

conservan aún 14 registros, divididos a su vez en tres bloques, correspondientes cada uno de ellos a un ejercicio económico y que constan para cada periodo: de un libro grande, un libro memorial, otro de entradas y salidas y un cuaderno de la casa. Posteriormente, analizaba cuidadosamente toda esa información que le enviaban sus factores o se la requería si era el caso de que el propio Datini, como propietario y a su vez gerente de ese “holding”, sentía por alguna circunstancia especial, la necesidad de corroborar el adecuado control de su negocio, formulando balances habitualmente bianuales que reflejaban el estado financiero y económico de sus empresas. Pero la labor directiva no finalizaba con la plasmación de dichos balances, sino que estos servían de base para su estudio y en consecuencia, poder mejorar la gestión del imperio económico, llegando a utilizar lo que denominaba como “cuadernos de razón”, es decir, un documento parecido a las actuales memorias o informes de gestión en los que se razonaba acerca de las incidencias acaecidas y se reflexionaba sobre las futuras estrategias de empresa a seguir.

Tenemos constancia en este sentido de que debido a sus sospechas de una mala gestión por parte de su delegado en Avignon, Boninsegna di Matteo, le exigió que le enviase a Florencia, los trece cuadernos secretos de razón correspondientes al período 1382-1397, guardándose en Avignon copia de ellos, aunque todavía no está claro si los documentos enviados a Italia son copia o se trata de los originales. También es de destacar el hecho de que entre los mercaderes de la segunda mitad del S.XIV, no existía costumbre de hacer copias de las cartas o documentos remitidos, siendo precisamente Datini, el pionero en la introducción del uso de duplicados que garantizasen la conservación de la información, ante un eventual extravío de la documentación original, aunque también sabemos que posteriormente dejó de llevar a cabo esta práctica debido a la ingente cantidad de trabajo que suponía. Así mismo, esta información nos permite asistir a una progresiva abstracción del concepto de dinero que cada vez más es sustituido por documentos escritos que pueden incluso autogenerarse, dando lugar a beneficios o pérdidas simplemente por la acción de su movimiento en el espacio o en el tiempo, como ocurre con las letras de cambio, los cheques o los contratos de préstamos.

En cuanto a los Fugger, la mayor empresa multinacional del siglo XVI, el primer detalle a destacar sería que su contabilidad por partida doble, aunque incompleta, es la mejor conservada de dicho siglo, puesto que nos ofrece Balances de Situación, correspondientes a varios ejercicios que no eran anuales, así como una particular versión “a la alemana” de la partida doble. Además, como dato que refrenda la meticulosidad y sofisticación del sistema contable empleado, podemos destacar el empleo de modernísimos conocimientos de contabilidad, como podían ser los cálculos de costes, la auditoría o la consolidación de las cuentas de las diferentes delegaciones. Es totalmente lógico en dicho sentido que una empresa que actuaba en muchos países, comercializando y produciendo una

amplia gama de productos, necesitase de unos sistemas de información depurados por la utilización de escribanos y notarios⁷⁰⁶ que recogían adecuadamente la información y los pormenores de las operaciones realizadas, al igual que hacía Isasi, y basados sobre todo, en la utilización de la entonces moderna contabilidad por partida doble, aunque sepamos que en algunos casos, en algunas factorías, se seguía utilizando el anterior sistema de contabilización⁷⁰⁷; el de Cargo y Data.

Su análisis nos permite apreciar en qué consistía y las excepciones o adaptaciones hechas en su empresa, respecto al tratado que propugnaba Luca Paccioli, aunque sustancialmente, sean muy parecidas. Se conservan los “inventarios” correspondientes a los años⁷⁰⁸ 1527, 1535, 1539, 1546, 1553 y 1563, aunque también haya constancia de que se efectuaron este tipo de “inventarios” en 1533 y 1536. En realidad, a pesar de la denominación de “inventarios”, se trataba de verdaderos Balances de Situación, pues ofrecían una panorámica total de los activos y pasivos del negocio⁷⁰⁹, aunque su periodicidad no fuese anual, como lo es actualmente, sino que se elaboraban cada varios años. Además, esta contabilidad “a la alemana” tenía ciertas diferencias sobre “la italiana” que consistían básicamente en la existencia de dos libros mayores, en lugar de uno: un primer libro que recogería las cuentas de Clientes, Proveedores y Caja y otro libro mayor en el que se reflejarían los inmovilizados y las existencias, aunque existieran grandes excepciones, ya que tanto en la factoría de Hall en el Tirol, como en la sede central en Augsburgo, se aprecia la ausencia del libro de mercancías o “kapus”. Resulta curioso que teniendo la información pertinente respecto a los ingresos y costes de cada factoría, no se hiciese expresamente mención alguna al resultado de estas, trasladando la responsabilidad de dicho cálculo a la central en Augsburgo que era donde se efectuaba este tipo de análisis, aunque como anteriormente hemos señalado, quizás esta fuera la operativa contable correcta, pues cada delegación aportaba un margen y a la suma de los márgenes de todas, deberíamos detraerle posteriormente los gastos generales de estructura de la empresa, consiguiendo de esa manera, una información todavía más apropiada.

En algunos casos, como en las minas de mercurio de Almadén, llegaron a realizar cálculos de costes de producción⁷¹⁰ o incluso “patentaban” los novedosos procedimientos de extracción de dicho mineral⁷¹¹, por lo que queda clara la existencia del concepto de activos inmateriales en esta gran empresa del S.XVI que como hemos tenido la ocasión de comprobar, también utilizaba el empresario objeto de nuestro estudio; Martín López de Isasi.

⁷⁰⁶ KELLEMBENZ (2000), p.605.

⁷⁰⁷ KELLEMBENZ (2000), p.364.

⁷⁰⁸ KELLEMBENZ (2000), pp.248. / BALDOUIN PENNDORF (1913), *Geschichte der Buchhaltung in Deutschland*. Leipzig, pp. 182 ss.

⁷⁰⁹ KELLEMBENZ (2000), p.252.

⁷¹⁰ KELLEMBENZ (2000), p.371.

⁷¹¹ KELLEMBENZ (2000), p.372.

También es preciso comentar los indicios que apuntan la existencia de lo que hoy denominaríamos una “Auditoría de Cuentas” de las diferentes factorías por parte de la central, a la hora de su presentación, así como una “Consolidación de Estados Contables”, imprescindible para determinar tanto la situación, como los resultados globales de toda la compañía multinacional en su conjunto⁷¹².

A su vez, la gran empresa que dirigía Simón Ruiz desde Medina del Campo, también empleaba el tipo de contabilidad de partida doble, puesto que a las principales actividades de exportación de lana castellana y de importación de productos textiles ya manufacturados, habría que añadir la complejidad de la financiación de estas operaciones a través de letras de cambio que eran descontadas, compensadas, adquiridas o enajenadas en las diversas ferias internacionales existentes en numerosas ciudades europeas, entre las que habría que destacar, obviamente, las celebradas en Medina del Campo por ser la sede central de sus negocios. A su vez, la experiencia adquirida y la fortuna acumulada en estas operaciones de financiación supusieron la introducción de Simón Ruiz en la actividad bancaria, lo que le llevó incluso a ser uno de los “asentistas” del rey Felipe II⁷¹³.

No nos cabe ninguna duda, por lo tanto, de que el entramado comercial y financiero existente en los negocios de este gran mercader castellano, necesitaba de un sistema de contabilidad acorde con el volumen y la complejidad de sus operaciones y efectivamente, la información recogida corrobora la existencia de una contabilidad muy moderna para su época, donde se utiliza el sistema de partida doble en la mayoría de las ocasiones, aunque no en todas. En este sentido, sabemos que en su Archivo existen; libros diarios y libros mayores, así como otros libros accesorios; como podrían ser los borradores de diario o borradores de manual, los abecedarios, los cuadernos de ferias o los libros mayores de feria y que pasamos a resumir a continuación. En dicho archivo, a pesar de haberse constatado la desaparición de numerosos libros de contabilidad, se conservan aún y todo; 165 libros que nos ofrecen testimonio de que efectivamente, esta era una de las pocas empresas españolas de aquel siglo en las que se utilizaba la contabilidad por partida doble. Este hecho queda probado fundamentalmente por la existencia entre otros, de dos tipos de libros; los diarios y los mayores.

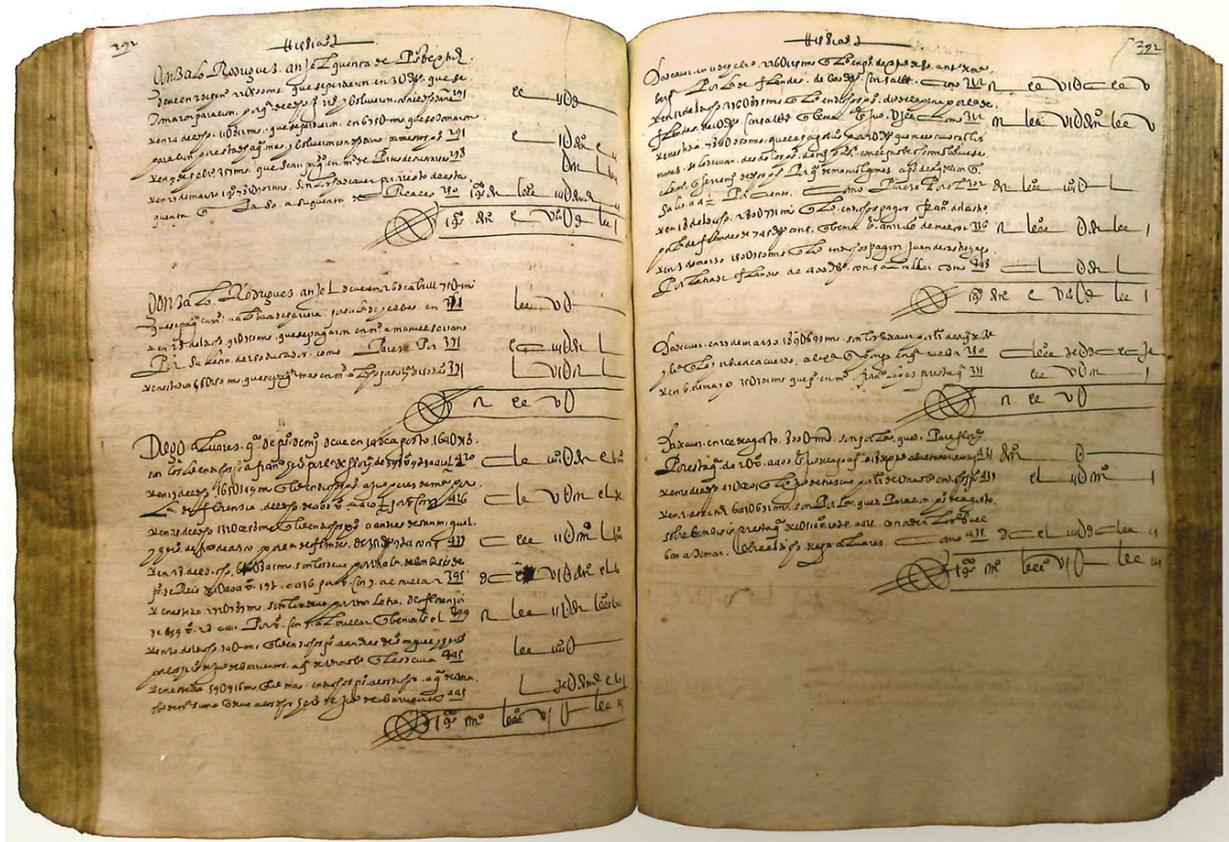
Los *libros diarios*, como su propio nombre indica, recogían con todo tipo de detalle, las operaciones que se realizaban cada día, por lo que lógicamente, encontramos multitud de asientos, de anotaciones que reflejan las ventas de mercancías realizadas que eran naturalmente las transacciones más frecuentes.

Los *libros mayores* que recogían en cada cuenta, las anotaciones realizadas en el libro diario de modo que los movimientos habidos en las diferentes cuentas que intervenían en cada asiento del

⁷¹² KELLEMBENZ (2000), pp.609 a 611.

⁷¹³ LASO BALLESTEROS (2009), pp.194-195.

diario eran traspasados a estos libros mayores, con lo que tras esta operación, su saldo quedaba actualizado. Resulta frecuente el encontrarnos en cada página, varios registros de cuentas personales, mayoritariamente, de clientes y proveedores; mientras que las cuentas de caja, de mercaderías o de cambios, ocupan páginas enteras.



Libro Mayor de la contabilidad de Simón Ruiz (Medina del Campo, 1580-1583)
 Archivo Histórico Provincial de Valladolid, Archivo Simón Ruiz, Libro 65.

Ilustración 34.- Libro Mayor de Simón Ruiz

Además de estos libros principales, también encontramos una serie de *libros accesorios*, como podrían denominarse los siguientes:

Los *borradores de diario* o *borradores de manual*, como su propio nombre indica, se trata de libros preparatorios donde se recaba información de interés para su posterior transcripción al diario, compuestos por documentos de forma alargada y estrecha que habían sido escritos sin demasiado cuidado, pues su fin último no era el ser presentados o archivados en ningún sitio, sino servir de aclaración y aportar la información necesaria para realizar la inscripción correspondiente en el libro diario, es decir, el asiento contable.

Los *abecedarios*, libros en los que se recogían en orden alfabético las diversas cuentas que integran los libros mayores, de modo que el sistema facilitaba la rápida localización de la cuenta que se deseaba consultar o analizar.

Los *cuadernos de ferias*, libros mayores referentes a cuentas personales, habitualmente de clientes y proveedores, con su debe y su haber. Su objetivo era facilitar la compensación de las letras de cambio en las ferias, por lo que eran de pequeño tamaño. Podríamos decir que se trataba de libros mayores en miniatura, para poderlos transportar y utilizar en la misma feria donde se producía el intercambio de las letras.

Los *libros mayores de feria*, en ellos se reflejaban exclusivamente las transacciones que se habían realizado en las ferias castellanas. Respondían a la técnica de partida doble y los saldos correspondientes se traspasaban al mayor general.

Podríamos afirmar como resumen que la contabilidad llevada por la empresa de Simón Ruiz era moderna y terriblemente desarrollada para lo que era habitual en la España de aquellos tiempos. Tal afirmación, se basa en la constatación del uso de la técnica de contabilidad por partida doble, aunque ello sea así, no con carácter general, sino en aquellos apartados que requieren un control más riguroso, como las cuentas personales de clientes y proveedores, mientras que en las cuentas que se refieren al patrimonio y a sus movimientos, no existe apenas información.

11 CONCLUSIONES

Hemos podido observar al tratar el estado de la cuestión, una abundante bibliografía sobre la historia marítima del País Vasco que nos da cuenta de diversos aspectos de la misma; pasando desde la pesca, la construcción naval, hasta la vida de las gentes de mar o el comercio que se daba a sus orillas. No obstante, no todos los temas han sido abordados con idéntica profusión, calidad científica o profundidad; por lo que hemos encontrado algunas visiones localistas o algunas otras que eran en cierta manera, repetitivas; pero así mismo, hay que destacar otras que al haberse basado en fuentes primarias, ofrecen una credibilidad fuera de toda duda. Cabe reseñar la publicación en 1996, de un tomo de la colección *Itsas memoria* que hace referencia exclusivamente al estado de la investigación en temas de historia marítima en el que colaboraron distintos autores, aportando cada uno de ellos, sus propios puntos de vista, aunque los enfoques adoptados fueron muy diversos.

La actividad ballenera - primera dedicación en términos de empresario de Isasi - cuenta con trabajos de cómo abordar un estudio auténticamente empresarial. En este sentido, cabe destacar la gran aportación de Hernández Esteve o de otros autores como Previts, Samson, Flescher o Foucoult. El aspecto comercial por su parte, ha sido abordado en cierto modo por Azpiazu, Barkham, Huxley, etc.; aunque al no ser éste el eje central de sus trabajos, apenas tratan los temas referentes a una organización empresarial o la financiación de estas actividades. Mas, siendo el objeto central de nuestra investigación como primer punto, el análisis de la actividad pesquera y comercial, dentro de un punto de vista empresarial, nos habíamos encontrado con que apenas había sido tratado. Ahora bien, sabemos que serían difícilmente explicables las pesquerías de ballenas que hicieron los vascos del siglo XVI, sin que existiera tras ellos, una auténtica organización empresarial moderna. Incluso nos ratificamos en que este tipo de empresa es susceptible de ser interpretado dentro del propio organigrama que propugna Alfred Chandler, según el cual, una empresa industrial moderna, produce y distribuye internacionalmente a gran escala, siendo para ello imprescindible también una innovación en los métodos de gestión. Por lo tanto, creemos que una de las grandes empresas balleneras analizadas, la de Martín López de Isasi, cumple con las características necesarias para ser considerada una empresa moderna en un sentido Chandleriano.

En el trabajo presente y antes de analizar la figura específica de Isasi, ha sido fundamental referirnos al entorno en el que se desenvolvían las empresas y los empresarios en este siglo, analizando:

- a) Factores de producción en el S.XVI.
- b) Los cambios tecnológicos.
- c) La fragmentación de los mercados.
- d) La internacionalización de los mercados

a) Respecto a los factores de producción, cabe señalar que su oferta era bastante rígida, por lo que estos tenían serias dificultades para adaptarse a las necesidades que marcaba el mercado. Así, la tierra que podía pertenecer a la nobleza, a la Iglesia o al municipio; no era adquirible habitualmente en el mercado. El trabajo, en lo que a Europa occidental se refiere, estaba reglamentado por los respectivos gremios. Unicamente el capital constituía una excepción en cuanto a la rigidez de los tres factores básicos de producción, puesto que en este siglo se da un notable aumento de la oferta monetaria⁷¹⁴. Esto se debía sobre todo, al incremento del uso de la letra de cambio, las asociaciones de seguros marítimos y mercantiles, las asociaciones de capital, con un destacado auge de ciertos tipos de organizaciones empresariales ya previamente existentes como las sociedades o las compañías, así como un moderno sistema financiero internacional a través de la reactivación de las antiguas ferias y el surgimiento de las bolsas de valores, etc. A su vez, la llegada de enormes cantidades de plata procedentes de las Indias, supuso que el centro gravitatorio de la economía europea se trasladase a lo largo del siglo, del Mediterráneo al Atlántico.

b) En cuanto a los cambios tecnológicos se refiere, es preciso resaltar que la concatenación de acontecimientos señalada, junto al inicio del comercio internacional a gran escala y la revolución tecnológica e industrial habida tanto en la construcción naval, la minería, como en otros sectores, hizo posible el afianzamiento del capitalismo, cuyo embrión habría que situar un par de siglos antes, en algunas ciudades del norte de Italia. A este respecto, debemos de insistir en que el capitalismo toma su verdadera identidad cuando se internacionaliza, hecho que precisamente ocurre en este siglo en el que desarrolló su actividad Martín López de Isasi y que podríamos señalar como el del comienzo de la globalización⁷¹⁵. Además, tal y como señalan numerosos expertos, existe una indudable relación entre la extensión del sistema capitalista y la adopción del sistema de contabilidad por partida doble, pues este se hace imprescindible cuando la realidad empresarial a reflejar, alcanza un cierto nivel de complejidad, cosa que evidentemente sucedió en numerosas empresas de la época. No obstante, deberíamos de desterrar el equivocado concepto de que existió un antes y un después de Luca Paccioli a este respecto, pues sabemos que este tipo de moderna contabilidad ya se practicaba en algunas empresas florentinas en el S.XIII, a la vez que su uso no se había generalizado aun en el S.XVI.

Por otro lado, la poca tecnología y la limitada demanda existentes, justificaban la inexistencia de fábricas de grandes dimensiones, por lo que el desarrollo industrial que hubo, se debió más al incremento del número de empresas que al aumento de su tamaño⁷¹⁶.

⁷¹⁴ BRAUDEL (1979), tomo I, p.138.

⁷¹⁵ CASADO (2009), p. 43.

⁷¹⁶ SUPPLE (1981), p.500.

c) Además de que los mercados estaban fragmentados en general, eran de difícil acceso⁷¹⁷, predominando los mercados locales o regionales, aunque los de manufacturas y bienes de lujo, debido a su exclusividad, tenían un carácter más internacional. En esta característica influía decisivamente el hecho de que los medios de transporte eran limitados, además de que la inseguridad provocada por la piratería o el corsarismo, hacía que los barcos fuesen fuertemente armados, dejando muy poco espacio para la carga, por lo que el transporte constituía una actividad cara y arriesgada. De otra parte, la escasa información acerca de productos, precios, posibles clientes o proveedores, aumentaba el coste de transacción de las operaciones, debido a un mayor riesgo. Resulta por lo tanto comprensible que en este contexto de inseguridad, los lazos de familia, etnia, religión o gremios, adquiriesen una vital importancia. En este sentido, hemos tenido la oportunidad de apreciar la enorme importancia que nuestro protagonista, Martín López de Isasi, concedía a la familia, a las relaciones con otros paisanos vascos; con quienes formaba redes de apoyo mutuo⁷¹⁸, al igual que otras comunidades de mercaderes y a la honradez en los negocios. Además, disponía de suficiente liquidez para invertir en activos circulantes como materias primas, mercaderías o créditos a los clientes; condicionantes estos, imprescindibles para la buena marcha del negocio.

Finalmente, es preciso destacar la importancia de las relaciones con el estado, puesto que este adquiere en la época en la que desarrolla su actividad nuestro protagonista; la capacidad de crear instituciones que favorecen el desarrollo industrial y mercantil, ofreciendo numerosas oportunidades de negocio al sector privado, pues la administración central era incapaz de cumplir con muchas de las tareas que en principio le corresponderían, concediendo privilegios a cambio de una renta a compañías o gremios; tanto en la industria, como en el comercio, la minería o la pesca. Así, hemos tenido la ocasión de comprobar cómo participaba nuestro protagonista en la recaudación de impuestos o el aprovisionamiento del ejército.

d) Es preciso destacar así mismo, el carácter internacional del comercio europeo del siglo XVI, con una gran intensidad en la actividad comercial existente especialmente en los océanos Atlántico e Índico, a pesar de que el dominio militar de los turcos en el este del Mediterráneo y en el Mar Rojo y el de los portugueses en el océano Índico, supusieran una grave amenaza para el comercio y sus practicantes en esas regiones, por lo que habría que añadir a los factores comerciales; los políticos y los militares. Por otra parte, la política comercial de los principales estados europeos varió mucho, ya que los primeros en iniciarse en el comercio de ultramar, España y Portugal, la contemplaban como un monopolio de Estado; mientras que otros países como Holanda, Gran Bretaña o Francia

⁷¹⁷ VALDALISO y LOPEZ (2007), pp. 105-106.

⁷¹⁸ CASADO (2009), p. 56.

otorgaban dicho privilegio a empresas privadas que representaban al Estado; política, militar y diplomáticamente. En lo que se refiere a este aspecto militar, esta política gubernamental supuso la reconversión de muchos piratas en corsarios que actuaban además de por su propio interés, al servicio de una potencia que a cambio les protegía. En este sentido, hemos tenido la ocasión de observar las actuaciones de Isasi, a favor del comercio transatlántico español, interviniendo con sus barcos y tripulaciones, en la defensa de la ruta de Indias en la batalla de Isla Terceira, en Azores. También resulta reseñable que aun siendo escasas las exportaciones de productos manufacturados a colonos españoles⁷¹⁹ en América, esta actividad tuviese una importancia primordial en la empresa de nuestro mercader, por lo que no sería descabellado pensar que en lo referente a ese tipo de operaciones, quizás fuese el líder de dicho mercado.

Tras analizar el entorno y los cambios en los que se pudieron desenvolver las empresas en el periodo objeto de estudio, nos hemos centrado en los factores que influyeron en dicha transformación, destacando al protagonista del propio mecanismo de cambio que no es otro que el empresario⁷²⁰ y tras analizar las características que definen su figura, según distintos autores, hemos procurado resaltar las que destacan en nuestro personaje, para poder definirlo como auténtico emprendedor. Tal y como apuntó J.B. Say, la característica básica de un empresario, radica en la asunción de riesgos, refiriéndose no el hecho de asumir pequeñas incertidumbres, sino los grandes riesgos que conllevan las empresas extraordinarias, como las obras públicas o el aprovisionamiento de enseres militares para el ejército⁷²¹, circunstancias empresariales en donde sin duda alguna, las cantidades invertidas son tales que pueden generar un enorme beneficio o una terrible pérdida, por lo que es obvio que el riesgo existente es alto. En este sentido, hemos tenido la oportunidad de comprobar cómo Martín López de Isasi se adaptaba a la definición de empresario que señalaba Say, pues entre sus múltiples actividades, también colaboraba activamente en el aprovisionamiento, tanto de armas, como de otro tipo de bienes del ejército de Su Majestad, el rey Felipe II, lo que le supuso sin duda, la asunción de riesgos más que considerables antes de reportarle grandes beneficios.

También hemos visto cómo Marshall señalaba que el empresario que acumula riqueza mediante fraudes, trampas o falsas informaciones; no merece el reconocimiento de la sociedad, por mucha fortuna que haya sido capaz de reunir y en cambio, sí que se hace acreedor de un respeto social, si sus beneficios los ha logrado realizando limpiamente su actividad empresarial⁷²². En esta línea, según los testimonios que hemos podido recoger, Martín López de Isasi, es señalado frecuentemente

⁷¹⁹ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p.124.

⁷²⁰ SCHUMPETER (1959).

⁷²¹ SCHUMPETER (1994), pp. 618-620.

⁷²² TORRERO MAÑAS (1996), pp. 425-426.

por otros mercaderes contemporáneos suyos como persona ecuánime, de fiar, de comportamiento noble, por lo que a menudo es requerido por éstos para intermediar en la resolución de disputas o conflictos⁷²³. En consecuencia, no dudamos de que dada su buena fama en las maneras de hacer negocios, pertenecía a esa clase de empresarios que tal y como decía Marshall, merecería la admiración de la sociedad.

Así mismo hemos podido comprobar cómo Isasi cumple con la mayoría de requisitos para ser considerado como un empresario en opinión de Schumpeter, pues innova en los procesos de producción utilizando el *verlagssystem*; innova en nuevos mercados, buscándolos lejos de su tierra, en Sevilla y en las Indias; localiza nuevos proveedores, tanto en el País Vasco como en Andalucía e implanta nuevos sistemas de organización que estaban siendo utilizados por las grandes empresas multinacionales europeas de la época. Isasi sería por tanto, un empresario que explora o crea oportunidades de negocio, asumiendo riesgos e incertidumbres y dirigiendo las innovaciones, tanto a nivel de producción, de comercialización o de organización.

Sabemos también que Martín López de Isasi reunía la mayoría de los condicionantes que actualmente son considerados relevantes para denominarlo como gran empresario. Tenía capacidad de liderazgo y disposición a la asunción de riesgos. Pertenecía a una familia pudiente, con suficientes recursos y tradición comercial familiar, como para introducirse en el mundo de los negocios y aprovechar las oportunidades que se presentasen, innovando respecto a lo que en su entorno era habitual, tanto a nivel de producción, como de comercialización u organización.

Respecto a la producción, hemos podido verle interviniendo directamente a través de sus compañías, en la fabricación de grasa de ballena, de diversos productos ferreteros, de trigo o de barcos, bien sea a través del sistema tradicional o mediante el *verlagssystem*. En cuanto a comercialización se refiere, corría de su cuenta la distribución de los citados bienes por él fabricados, añadiendo además otras líneas de producto, como las armas, otros alimentos e instrumentos financieros. Los principales mercados en los que actuaba eran el propio País Vasco, especialmente Gipuzkoa; Sevilla que además de ser la principal ciudad andaluza, era el principal puerto de embarque hacia las américas, mercado en el que así mismo, hemos podido corroborar su intervención. Así mismo, el hecho de que la ciudad del Guadalquivir constituyese la principal puerta de acceso a las Indias atrajo a dicha capital a multitud de mercaderes europeos que ejercieron sus actividades mercantiles en ella, lo que sirvió de ejemplo de actuación a Martín López, por lo que intuimos que el análisis de los “modus operandi” empresariales observados en dicha ciudad, sirvió a Isasi de auténtica “escuela de negocios”. También hemos tenido noticia de ciertas incursiones en el

⁷²³ AZPIAZU (1999), p.160.

norte de Europa para llevar “saín”, aprovechando los viajes cargados de lana de su socio Arriola y volver a la península con paños ya manufacturados.

A este respecto, si observamos sus rutas mercantiles a través del Atlántico y habida cuenta de que su actividad originaria, la que hizo que se introdujera en las otras, fue el transporte; podemos apreciar que además de completar el circuito que describía Pierre Chaunu (Sevilla, Canarias, Indias, Azores, Sevilla), también realizaba otro por el norte del océano relacionado con la grasa de ballena; partiendo desde el País Vasco hacia Terranova a la captura de cetáceos y volviendo a Europa a distribuirlo por gran parte de su vertiente atlántica. Tendríamos por lo tanto, dos círculos atlánticos; uno al norte y otro al sur, conexionados por un tronco que sería, la principal ruta de nuestro empresario, la del País Vasco a Sevilla, con lo que podríamos afirmar que el mapa de sus movimientos mercantiles a través de dicho océano, se asemeja a una mariposa.

En lo que concierne a modernos métodos de gestión empleados, hemos podido demostrar que la dispersión de mercados en los que actuaba le invitaba a tener un organigrama con un cierto grado de descentralización, con factores que se responsabilizaban de sus respectivas delegaciones, así como, con gente capacitada a su alrededor; escribanos, notarios, socios u otros mercaderes con los que colaboraba, formó compañías, utilizaba seguros, poderes notariales y contratos, aunque no tenemos noticias de su contabilidad. Por lo que podemos reafirmarnos en que dispuso de los medios humanos y económicos adecuados para poder llevar una gestión moderna, basada en una estrategia de flexibilidad, en la que lo mismo invertía que desinvertía, alquilaba, utilizaba la integración vertical o se dedicaba a múltiples actividades en función de sus necesidades y siempre respondiendo a una primitiva mentalidad de marketing.

Respecto a la estructura contable de sus empresas, es de destacar que entre sus activos existen tanto inmovilizados materiales: barcos, edificios, terrenos o instalaciones, así como activos inmateriales como pueden ser los permisos de armas o las certificaciones de calidad, además de existencias, clientes o tesorería, es decir, una estructura de activo, completamente normal. Sin embargo en el pasivo, llama la atención la ausencia de financiación a largo plazo que aunque suponemos que es debida a su ya importante fortuna inicial, no descartamos una reticencia al endeudamiento. Recordemos en este sentido, la condición que los Fugger establecían para los beneficiarios de su “Fuggerei”: “...gente que sin haberse endeudado atraviesa problemas económicos”, por lo que es probable que también coincidiese con la mentalidad de esta gran familia alemana, en dicho sentido...

Además poseía unas buenísimas relaciones a nivel institucional con la Corona, relaciones que obviamente conllevaban alguna contrapartida⁷²⁴, como cuando acude con sus barcos a defender la

⁷²⁴ VALDALISO y LÓPEZ (2007), p. 25.

seguridad de la ruta de Indias. Igualmente, deberíamos destacar el buen trato con muchos de los mercaderes instalados en Sevilla; sobre todo el que mantenía con sus paisanos vascos o los financieros italianos, lo que supuso un efecto multiplicador en sus negocios.

Respecto al aspecto moral de sus actividades económicas, aunque ello no suponga una evaluación de su actuación como empresario como diría Baumol; es preciso señalar que no hemos encontrado rastro alguno de actividades mal consideradas socialmente, como podrían ser la trata de esclavos o la usura y sí en cambio, múltiples reseñas que corroboran su solidaridad con los desfavorecidos, tanto en los negocios, como fuera de ellos.

En lo que concierne al estudio comparativo realizado con otros tres grandes empresarios modernos como lo fueron, sin duda, Francesco Datini, Jacob Fugger o Simón Ruiz, hay que destacar las varias coincidencias existentes entre nuestro protagonista y los citados mercaderes. En primer lugar, deberíamos de señalar la primordial importancia otorgada en los negocios a los miembros de sus familias, ya que en todos los casos, aunque obviamente más en algunos que en otros, observamos la presencia de familiares ocupando puestos de relevancia en los organigramas de sus respectivas empresas. En segundo lugar, es reseñable que ninguno de estos empresarios se dedica exclusivamente a una sola actividad, sino que compaginan simultáneamente varias de ellas. También en el caso de Isasi, a pesar de un tamaño de empresa ostensiblemente inferior al de los otros tres mercaderes, observamos que diversificaba mucho su actividad. Siguiendo la línea de actuación de los tres grandes empresarios señalados, resulta llamativo que las estructuras de todas estas empresas tengan en común la existencia de factorías o delegaciones, más o menos descentralizadas, al cargo de las cuales figura un responsable o factor, al tiempo que la transmisión de información entre ellas, estuviese basada fundamentalmente en el intercambio de correspondencia, recurriendo a contratos, notarios y a los poderes que éstos otorgaban para garantizar el buen desenvolvimiento de los negocios. La similitud de Isasi con los anteriores es total.

También son reseñables otras coincidencias entre ellos, como son la ostentación de diversos cargos públicos, la importancia otorgada a las respectivas casas familiares o la realización de obras benéficas, etc.

En lo que no hemos podido establecer una similitud es en lo referente al tipo de contabilidad empleado, pues si bien hemos podido corroborar la utilización del sistema de partida doble, tanto en el caso de Datini, como en el de los Fugger o de Simón Ruiz, nadie hasta el momento ha tenido acceso a la contabilidad de Isasi, en el caso de que existiera, por lo que desconocemos de que tipo era, aunque habida cuenta de la todavía escasa difusión de este sistema en la España del S.XVI, todo parece indicar que fuese un tipo de contabilidad más simple, probablemente de cargo y data.

Del mismo modo, también nos reafirmamos en la idea de que tanto las empresas de Isasi, como las de los otros empresarios con quienes lo hemos comparado, tenían un claro carácter multinacional, siendo precursoras de las primeras compañías multinacionales con capital por acciones que aparecen una década después del fallecimiento de nuestro empresario.

Creemos por lo tanto que Martín López de Isasi fue un empresario moderno, puesto que cumple con las premisas establecidas por Chandler en ese sentido, es decir, produjo y comercializó a gran escala, empleando para ello, modernos métodos de gestión. Además, tomando en consideración el gran número de aspectos comunes encontrados con los otros tres grandes empresarios, con quienes lo hemos comparado, podemos afirmar que Isasi fue el primer empresario vasco, en el sentido moderno de la palabra.

12 ANEXO

El presente anexo tiene como objetivo el mostrar las transcripciones de algunos de los documentos originales consultados. El hecho de no incluir la totalidad de éstos, se debe obviamente a una cuestión de espacio, por lo que hemos optado por ofrecer a los lectores únicamente aquellos documentos que hasta el momento han permanecido inéditos.

Sin la menor duda, debo de agradecer la desinteresada colaboración y la ayuda de M^a Rosa Ayerbe Iríbar, profesora de la Facultad de Derecho de Donostia, una auténtica especialista en temas históricos, además de otras muchas vertientes. Sus opiniones respecto a aquellas frases o palabras que dado mi elemental nivel de paleografía, me resultaban totalmente indescifrables, han sido determinantes para poder realizar unas correctas transcripciones. He aquí algunas de ellas:

1580, DICIEMBRE 16. DEVA

HIPOTECA SUSCRITA POR MARTÍN OCHOA DE IRARRAZABAL (DEVA), DE SU NAO SANTA LUCÍA, A FAVOR DE JUAN DE SANTAMARÍA (MONDRAGÓN), POR LOS 325 DUCADOS QUE LE DEBÍA POR LAS 25 BARRICAS DE GRASA DE BALLENA QUE LE COMPRÓ.

AHPO, 2/1899, fols. 14 r^o-vto.

En la villa de Deva, a diez e seis días del mes de deziembre de mil e quinientos y ochenta años, ante mí el scrivano y testigos paresció presente Martín Ochoa de Yarraçabal, vezino de la dicha villa, y dixo que en días pasados se avía obligado de pagar a Juoan de Santamaría, vezino de Mondragón, o a quien su poder obiese, trezientos e veinte y çinco ducados por rrazón de veinte y çinco barricas de grasas de balena que d'él ávía conprado y e rreçevido para el día de Pascoa de Navidad d'este presente año, según que todo ello constava más por estenso por la dicha scriptura, que se otorgó ante mí el scrivano ha diez e nueve días del mes de noviembre del mes pasado, a que se rreferió. Y que él agora, por justos rrespetos, quería aprobar y rretificar, como de suso yrá declarado. Por tanto dixo que en las mejores modos, causa e vía e forma de derecho es obligado, aprovava e aprovó, lohó y rratificó en todo y por todo, según que en ella se declara, sin le dar otro ningún entendimiento en contrario. Y aquella dexando en su fuerça y bigor, demás de las ypotecas que tienen hechas, agora de nuevo, para más seguridad del dicho Juoan de Santamaría, demás de la obligaçión general de su persona y bienes, y aquello no ynobando ni alterando en cosa alguna, le obligó e le ypotecó la su nao nombrada Sancta Luçía, que al presente está sulta y anclada en el puerto del Pasaje cargado de sacas de llana para Roan, rreyno de Françia, y sus xarçias, befas, munición y aparejos, fleytes y lo mejor parado d'él, para que le esté todo ello con la demás cantidad la dicha obligaçión obligado e ypotecado, táçita y espresamente, para que no la pueda vender ni enagenar asta y en tanto qu'el susodicho sea contento y satisfecho enteramente todo el dicho su crédito. Y la venta o enagenaçión que en contrario hiziere no la pare perdiçión a su derecho. Y para ello obligó su persona e bienes, muebles e rraíces, havidos e por aver, so las penas, fuerças, firmesas e rrenunçiaçiones de leyes y de su propio fuero, y de lo demás contenido en la dicha obligaçión prinçipal. E lo otorgó ansí, siendo testigos: Francisco y Marcos de Yarraçabal, sus hijos, y Juanes de Vitoria, su criado, veçinos y estantes en Deva. Y el dicho señor otorgante, que yo el dicho scrivano doy fee que conosco, firmó en el rregistro.

Martín Ochoa de Yarraçabal (RUBRICADO).

Ante mí, Juan López de Leyçaola (RUBRICADO).

Derechos, un rreal.

1568, JULIO 2. DEVA

PODER OTORGADO POR EL CAPITÁN JUAN PÉREZ DE ARRIOLA (DEVA Y MOTRICO), POR SÍ Y POR MARTÍN LÓPEZ DE ISASI (EIBAR), DUEÑOS DEL GALEÓN "LA CONCEPCIÓN" QUE PARTE A TERRANOVA, A FAVOR DE DOMINGO DE ZABALAGA (MOTRICO), COMO MAESTRE POSTIZO Y ADMINISTRADOR DEL GALEÓN.

AHPO, 2/1911 (52) 2º, fols. 52 rº-vto.

En la villa de Deva, a dos días del mes de julio de mill e quinientos y sesenta y ocho años, en presencia de mí el escrivano público y testigos yuso escritos paresció presente el capitán Juan Pérez de Arriola, veçino de las villas de Deva y Motrico, por sí y en nonbre de Martín López de Ysasi, veçino de la villa de Eybar, dueños que son ambos del su galeón nonbrado "La Conçesión", que está partido para su buen biaje a la Tierranoba a la pesca y pesquería de ballenas, so capitania de Joanes de Arbiçu, vecino de la villa de Guetaria, este presente año y biaje. E dixo que, en la mejor manera que podía e de derecho debía, daba e dio e otorgó su poder conplido e bastante, qual ha y de derecho rrequiere, a Domingo de Çabalaga, veçino de la dicha villa de Motrico, a quien nonbraba y nonbró, por sí y en el dicho nonbre, por maestre postizo administrador del dicho su galeón. Espeçialmente para que por ellos y en su nonbre y rrepresentando sus personas pueda en el dicho biaje rregir y administrar el dicho galeón como tal maestre postizo. Y si para abiamiento y seguimiento de su biaje se le ofresçiere en el dicho biaje alguna neçesidad, pueda hazer y haga qualquier saca de maravedís que para el dicho abiamiento y adreço fuere neçesario, sacándolos a cambio y rrecambio, como bien le paresçiere, sobre el dicho galeón e sus aparejos y fleytes; y sobre ello pueda otorgar qualesquier obligaciones y cédulas de cambio y rrecambio en favor de qualesquier personas para los pagar a los plazo y plazos que pusiere. Y sea y se entienda esta comisión hasta en cantidad de çien ducados y no más. / Y prometo de ayer por buenas las escrituras que en la dicha rrazón otorgare. Que para las ayer por buenas y balederas se obligó, con su persona e bienes, de dar e pagar los dichos maravedís a los plazos que en ellas contubieren, so las penas en ellas contenidas, con poderío a qualesquier justicias, a cuya jurisdicción se sometió, con rrenunçiaçión de su propio fuero y domisilio, para que por bía executiba le conpelan a ello. Sobre que rrenunçió todas e qualesquier leyes, fueros y derechos, espeçiales y generales, con la general renunçiaçión de leyes que home haga no bala. E con condiçión de que, trayéndole Dios con salvamiento al dicho galeón, aya de hazer su descarga de las grasas que truxiere en el puerto de Guetaria, donde será su derecha descarga, conforme al afleytamiento y conçierto que

con el dicho capitán Joanes de Arbiçua está hecho. Que para lo susodicho y para cada cosa d'ello daba e dio el dicho poder conplido, con libre e general administración, con todas sus ynçidençias e dependenças en forma, con rrelebaçión de costas. E así lo otorgó e lo firmó. Siendo presentes por testigos, llamados e rrogados: Santiago de Çerayn e San Joan de Yçiar e Domingo de Yruroguen, veçinos de Deva. Doy fee que conozco al otorgante.

Joan Pérez de Arriola (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Antonio de Arezti (RUBRICADO).

1579, AGOSTO 19. DEVA

CONTRATO SUSCRITO ENTRE JUAN PÉREZ DE ARRIOLA (DEBA) Y PEDRO DE LARREA (PORTUGALETE) PARA CARGAR EL NAVÍO "NUESTRA SEÑORA DE LA ENCINA" DE LARREA CON LAS SACAS DE LANA DE LOS MERCADERES REPRESENTADOS POR ARRIOLA Y LLEVARLAS A FLANDES.

AHPO, 2/1925, fols. 84 rº- 85 vto.

En Deva, a diez y nueve días del mes de agosto de mil e quinientos e setenta y nueve años, en presencia de mí el presente escribano público e testigos de yusso escritos, paresçieron presentes, de la una parte, Juan Pérez de Arriola, vezino de la dicha villa de Deva, e de la otra Pedro de Larrea, vezino de la billa de Portugalete; y el dicho Juan Pérez en nonbre de los mercaderes dueños de las sacas de lanas que salen por el puerto y barra de la dicha villa de Deva para los Estados de Flandes e Reino de Françia. E dixeron que entre ellos se an conçertado en esta manera:

Primeramente, qu'el dicho Pedro de Larrea, como dueño y señor que es de un su galeón nonbrado "Nuestra Señora de La Enzina", que Dios salbe y guarde, que está al presente en el puerto, rría y canal d'esta dicha villa de Deva, afletava y afletó al dicho Juan Pérez de Arriola, en nonbre de los dichos mercaderes dueños de las dichas sacas de lanas, el dicho su navío para que, cargado de sacas de lanas que el dicho Juan Pérez le diere, pueda hir e baia dende la dicha rría e canal de Deva al puerto de Cales, que es en el Reino de Francia, en la rraia de los Estados de Flandes, y asentaron para ello las condiciones siguientes:

1ª.- Que el dicho Pedro de Larrea se obligó de dar el dicho su galeón estanque de quilla e costado e cubierta, con todos los árboles, entenas y belas, xarcia e cables que para semejante navío e biaje se rrequiere dende luego en adelante.

2ª.- Yten que el dicho Pedro de Larrea se obligó de dar el dicho su galeón con la jente y armas e municiones para servir en el dicho biaje según e por la horden que Su Magestad tiene hordenado por su placarte.

3ª.- Yten que el dicho Pedro de Larrea a de rreçevir las sacas que el dicho Juan Pérez le diere y se obligare a dar de las lonjas donde el dicho las tubiere y llevarlas a su galeón a su propia costa.

4ª.- Yten que el dicho Pedro de Larrea a de estivar las dichas sacas sin descabeçarlas direte ni yndirete, por escusar el daño grande que de se descabeçar el dueño rreçive, so pena que no se le pague el flete d'ella y más pagará a su dueño el daño que por la descabeçar rreçiviere. Y para executar la dicha pena los rreçividores de las dichas sacas sean juezes y executores; a los quales dava e dio su poder conplido para el dicho efeto.

5ª.- Yten pusieron por condición que, si antes de la partida del dicho galeón para el dicho su biaje algún navío natural d'estos rreinos pusiere al dicho Pedro de Larrea algún pleito por razón de la premática de la mayoría que trata que sea preferido el mayor navío al menor, se obliga de le dar libre de la tal oposición o bolberá las sacas al dicho Juan Pérez sin costa alguna, si por la justicia no le fuere conpelido a las dar al tal opositor.

6ª.- Yten que el dicho Pedro de Larrea a de dar su galeón libre de todas e qualesquier deudas e mala boz que en qualquier manera al dicho su galeón o al dicho Pedro de Larrea qualquier persona del mundo le pueda poner antes de acavar el dicho biaje, so pena de pagar al dueño de las dichas sacas todos los daños e intereses e menoscavos que por su caussa le benieren. Y en tal casso, si el dicho Juan Pérez le pediere las dichas sacas, se las dará libre de todas costas e flete que puede pretender en tal casso. Que así lo ponen por condición espressa.

7ª.- Yten el dicho Pedro de Larrea se obligó que, acavado de cargar y estivar el dicho su galeón, partirá a servir el dicho su biaje derecho a Cales. Y si los rreçividores de las dichas sacas que allí rresiden le hordenaren que passe a la esclussa que es en los Estados de Flandes hirá con su navío e todas las sacas, estando los dichos Estados en paz y de suerte que no aia impedimento alguno; con que por la yda de Cales a la esclussa le aian de pagar por cada saca lo que se conçertaren entre los dichos rreçividores de Cales y el dicho Pedro de Larrea, o su maestre en su nonbre, y llevará las sacas al puerto de la esclussa, llevándole Dios en buen salbamento.

8ª.- Yten qu'el dicho Juan Pérez a de contar las averías acostunbradas e costas que en la cargazón del dicho galeón hiziere asta la salida de la barra de Deva a fuera, y se las a de pagar al dicho Juan Pérez en esta villa de Deva antes de su partida. Con que en Cales o la esclussa a donde entregare las dichas sacas se le aian de pagar, con más el premio del seguro, juntamente con sus fletes.

9ª.- Yten el dicho Pedro de Larrea se obliga de que el dicho su navío hirá derecho, sin mudar de rruta, al puerto de Cales, en saliendo d'esta barra de Deva a fuera, y no yrá a meterse en ningún puerto de Bizcaia ni otra parte si tormenta e tiempo contrario no le costrinere a dar la vuelta. Y si lo

contrario hiziere, no se le paguen ninguna avería ni costa que contare. Porque por esperiencia que de aver fecho lo contrario se an visto algunos maestros de navíos, so título de que el tenporal los echa, se ban a sus casas e puertos de Bizcaia e cuentan muchas averías y costas a los dueños de las tales sacas y se tardan mucho tiempo antes de acabar el viaje, y d'ello rredunda gran daño a los dueños de sacas. Y así se obliga el dicho Pedro de Larrea de que no bolberá el dicho su galeón a ningún puerto d'España, como dicho tiene, so pena de le pagar todas las costas e daños que a los mercaderes cargadores de su navío les beniere por la dicha razón, eçetando el dicho forzosso y contrario.

10ª.- Yten se obliga que durante el dicho viaje no yrá a tomar puerto en Ynglaterra ni otra parte si el tienpo forzosso no le conpeliere a ello, porque, como atrás se dize, se ha visto cautelosamente ban a tomar puertos para tener ocasión de contar averías y costas. Y si lo tal hiziere, no se le rreçivan en cuenta las tales costas y averías que así contare.

11ª.- Yten se obliga el dicho Pedro de Larrea que hirá el dio su navío en seguimiento del dicho su biaje, solo o aconpañado, como el dicho Juan Pérez de Arriola le hordenare, dentro de seis días de cómo fuere presto y cargado. Con que si más tiempo se detuviere por aguardar compañía, le pagarán las costas que hiziere y se le contarán en averías.

12ª.- Yten se obliga el dicho Juan Pérez de Arriola de dar al dicho Pedro de Larrea, para cargar en el dicho su navío, çiento e çinquenta sacas de lana dentro de beynte y dos días primeros siguientes; y se le an de pagar de flete de cada saca a preçio de veinte y un sueldos de gruesos, moneda de Flandes, de a sesenta maravedís cada sueldo. Los quales se le an de pagar en Cales, o su justo valor, en moneda corriente y valiente en Cales.

13ª.- Yten obligó el dicho Juan Pérez a los dueños de las dichas sacas y a ellas para que darán y pagarán al dicho Pedro de Larrea el flete arriva dicho, entregado que las aia en Cales dentro de seis días de cómo las aia entregado, con más las averías que de acá llevare contadas. Y si las entregare en la esclussa, se le a de pagar con más la mejoría que se conçertaren por las llevar desde Cales a la esclussa, en buenas monedas corrientes, en Flandes.

14ª.- Yten que el dicho Pedro de Larrea se obliga de entregar las dichas sacas dentro de tres días primeros siguientes después que llegare en buen salbamento en Cales o la esclussa, a quienes heran consignadas las dichas sacas, so pena de les pagar todas las costas y daños que por no se las entregar dentro del dicho tienpo se les seguieren y rrecresçieren.

Las coales dichas partes y cada una d'ellas dixieron que para lo ansí cumplir, tener y mantener todo lo que dicho es de suso, y no yr ni venir contra ello ni contra cosa ni parte d'ello, so las dichas penas y de pagar el uno al otro y el otro al otro todos los daños, intereses y menoscabos que en la causa de no cumplir a cada uno d'ellos se le seguiere y rrecresçieren a la otra parte hobligaban y hobligaron, es a saber: el dicho Pedro de Larrea a su persona y bienes, y el dicho Joan Pérez a las personas y bienes de sus mayores (mercaderes) y cargadores de sacas y de qualquier d'ellos. Y daban e dieron poder cumplido a qualesquier justicias de Su Magestad ante quien esta carta paresçiere, a cuya jurisdicción se sometían y se sometieron, rrenunçiendo su propio fuero e jurisdicción e domicilio, e la ley si conbenerid de jurisdicione oniuo judicun, para que por todo rrigor de derecho y bía executoria como en otra qualquier manera y como si a todo ello fuesen condenados por sentencia difinitiva dada por juez competente y la tal por ellos e por qualquier d'ellos consentida y no apelada, y pasada en cosa juzgada, los dichos juezes y coalquier d'ellos ansí les hagan conplir: Sobre lo coal rrenunçiaron y rrenunçian las leyese prebillejos; exençiones y defensionos de su favor, así generales como especiales y todos en general e coalquier d'ellas en especial, en uno con la ley del derecho que dize que general rrenunçiaçión de leyes fecha non bala. E lo otorgaron ansí ante mí el scrivano público e testigos, dicho día, mes e año susodichos. Siendo presentes por testigos: Joan de Arriola e Pedro de Astola e Pedro de Olajaundegui, vecinos de la dicha villa de Deba. E los dichos otorgantes, a quienes yo el dicho scrivano doy fee que conozco, lo firmaron de sus nombres.

Juan Pérez de Arriola (RUBRICADO). Pedro de Larrea (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Joan Martínez de Yarraçabal (RUBRICADO).

1568, OCTUBRE 9/NOVIEMBRE 6. DEVA

AUTOS DE APERTURA DEL TESTAMENTO DE DON MARTÍN DE ECHAVE,
BENEFICIADO DE LA VILLA DE DEVA, HECHOS POR ORDEN DE SU ALCALDE DOMINGO
DE GUEBARA, A PETICIÓN DE SU HEREDERA DOMECA DE UZCANGA (DEVA).
ACOMPAÑA INVENTARIO DE SUS BIENES.

AHPO, 2/1911, fols. 149 rº-158 rº.

En Yçiar, jurisdicción de la villa de Deva, a nueve días del mes de octubre de mil e quinientos y sesenta y ocho años, ante el magnífico señor maese Domingo de Guebara, alcalde hordinario de la dicha villa y su término e jurisdicción por Su Magestad, y en presencia de mí Antonio de Arezti, escribano público de la Magestad Real y del número de la dicha villa, y testigos yuso escritos, paresçió presente Domeca de Uzcanga, vezina de la dicha villa, e dixo que, por quanto Don Martín de Echave, clérigo beneficiado defunto, que sea en gloria, fallestió d'esta presente vida ayer, día que se contaron ocho días d'este presente mes de octubre, el qual dexó hordenado su testamento çerrado yn scritis ante mí el dicho escribano y él, ynformada que la dexó por heredera, que pidía al dicho señor alcalde mande a mí el dicho escribano le trayga ante él y, traído, le mande abrir y, abierto con la solenidad que de derecho se rrequiere, le mande dar un treslado o dos o más. Y lo pidió por testimonio.

E visto por el dicho señor alcalde el dicho pedimiento, dixo que mandaba y mandó a mí el dicho escribano, trayga ante él el dicho testamento, que él está presto de hazer justicia.- Y luego yo el dicho escribano lo mostré al dicho señor alcalde en presencia de (***)). El qual estaba çerrado y sellado y tenía siete firmas de testigos y más la del testador, e firmado e signado de mí el escribano.

E luego el dicho señor alcalde, visto lo susodicho, tomó e rreçibió juramento en forma debida de derecho, de Antón de Arriola e Joan de Arandio. E así bien juró el dicho señor alcalde e el vicario Don Joan de Sorasu y Don Miguel de Cabala e el Bachiller Andrés Garçia de Ayerdi, clérigos, los quales e cada uno d'ellos: los dichos clérigos juraron a las órdenes que rreçibieron de San Pedro e San Pablo, poniendo sus manos en sus pechos e sobre su ánima, e los dichos señor alcalde e Antón e Joan de Arandio jurando a Dios e a Santa María e a la señal de la Cruz en forma de derecho, el qual lo hizieron bien e complidamente. E so cargo del dicho juramento prometieron de decir verdad, e a la fuerça e confusión d'él dixo cada uno d'ellos sí juro e amen.

Testigos fueron: Martín Ochoa de Yrarrçabal e Martín Ochoa de Çerayn e Joan Pérez de Ançiondo, vecinos de la dicha billa.

Domingo de Guebara (RUBRICADO). Antonio de Arezti (RUBRICADO).

El dicho Bachiller Don Joan de Sarasu, vicario vezino de la dicha billa de Deva, testigo susodicho, el qual, siéndole notificado el dicho testamento, dixo que, so cargo del juramento que fizo, que era verdad que en el día en el dicho testamento contenido, que fue a veynte y un días del mes de setiembre último pasado d'este presente año, se hizo e otorgó ante mí el dicho escribano, de la forma e manera que agora se le a notificado, e que él estuvo, en uno con los otros testigos que están escritos e tienen firmado en el dicho testamento, presente al otorgamiento d'él, e lo bio firmar al dicho Don Martín de Echave, defunto, e lo firmaron este testigo y Andrés Garçia de Ayerdi e Don Miguel de Çabala, clérigos, e Hernando de Çubelcu e maese Domingo de Guebara e Antón de Arriola e Joan de Arandio, de sus nombres. E que la firma donde dize "Bachiller Sorasu" es propia firma d'este testigo e por tal la rreconosçe. E así bien las firmas de los susodichos. A los quales, así bien, bio firmar. Y así bien sabe que el dicho Don Martín de Echave es fallesçido d'esta presente vida, y ello era la verdad por el juramento que fizo. E lo firmó de su nombre.

Domingo de Guebara (RUBRICADO). Antonio de Arezti (RUBRICADO).

[Sigue el testimonio dado por Andrés García de Ayerdi, Don Miguel de Zabala, Antonio de Arriola, Juan de Arandio y maese Domingo de Guebara].

TESTAMENTO

En el nombre de Dios Padre e Hijo y Espíritu Santo, que son tres personas e un solo Dios todopoderoso. Creyendo firmemente, como qualquier cathólico cristiano siervo de Dios debe creer, tomando por abogada special a la Virgen Santa María, sin manzilla madre de Dios, y a Sant Joan Baptista y a los apóstoles Sant Pedro y Sant Paulo, y a todos los santos y santas del çielo, yo Don Martín de Echave, clérigo presbítero de la iglesia de Nuestra Señora Santa María de Deba, estando enfermo de mi cuerpo y sano de mi juicio natural, qual Dios nuestro Señor fue servido de me lo dar, y temiéndome de la muerte, qu'es natural a todos los nasçidos, hordenó, hago y

establesco éste mi testamento çerrado en la forma e manera siguiente, por mano y letra de Don Miguel de Çabala, clérigo diácono e beneficiado de la dicha iglesia.

Primeramente, encomiendo mi ánima a Dios nuestro Señor que la crió y la rredemió por su preçiosa sangre, y el cuerpo a la tierra de que fue formado. Y quando su santíssima voluntad fuere servido de apartar mi ánima del cuerpo, mando que mi cuerpo sea sepultado en la iglesia de Nuestra Señora de Yçiar, en la sepultura donde está enterrada Domeca de Eçurin, y que ende me hagan las honrras e funerarias como requiere a persona de mi calidad los herederos o heredera que yo nonbrare.

Yten declaro que las mandas hordinarias a las yglesias e basílicas de la dicha villa de Deva y su jurisdicçión sean a discreción y voluntad y de la manera que yo tengo encomendado a Domeca de Uzcanga, mi prima, e serviente freyra de la dicha ermita de Santa Catalina.

Yten declaro por mis bienes muebles e rrayzes: primeramente, una casa en el arreal de la villa de Deba que heredé de la dicha mi tía Domeca de Eçurin, defunta, con çiertas tablas que en ella tengo y algún vástago de casa. Mando que la dicha casa y todo lo que en ello se hallare se vendan en pública almoneda por el heredero y cabeçalero que yo al pie d' éste mi testamento, nonbrare para el efecto que abaxo será declarado.

Yten declaro por mis bienes todo el vástago, rropa de camas y camas, libros, vestidos y baxilla y plata que tengo en casa. De los quales mando a mi hermano Domingo de Echabe los platos nuevos d'estaño que tengo e son traídos de Flandes. Y con esto le aparto de mis bienes.

Yten mando a Domeca, mi prima, dos camas cunplidas de las quatro que yo tengo, para ella e su hermana fleyra en Santa Catalina. Y más los platos viejos d'estaño que ay en casa.

Yten declaró por sus bienes los frutos deçimales de su beneficio d'este presente año.

Yten declaró por sus bienes un quartago que tiene su hermano Domingo de Echabe, el qual, si el dicho su hermano lo quisiere, pague por él veynte ducados dentro de diez días a mi heredero para los emplear y pagar, para en descargo de mi conçiençia, a Andramaría de Gadalupe. Y si el dicho Domingo de Echabe no quisiere pagar los dichos veynte dicados por el dicho quartago dentro del dicho término, se venda en pública almoneda a quien más diere, por mi heredero y de lo proçedido se paguen a la dicha Andramaría los dichos veynte ducados.

Yten digo y declaro que tengo un memorial de un pliego de papel, scripto y firmado de mi letra y nombre, en el qual declaro mis deudas y resçibos, y dares y tomares, y prendas que tengo, y las cantidades por que están las dichas prendas, las quales están en mi poder y de la dicha Domeca, mi prima. Es mi voluntad que se dé crédito a dicho memorial, y las deudas en ella contenidas se paguen ante todas cosas y con toda brevedad de mis bienes. Y los resçibos se cobren por la mejor horden que paresçiere a mi heredero y cabeçalero, dando las dichas prendas a sus dueños, pagando las cantidades por que están enpeñadas.

Yten declaro y es mi voluntad que todos mis bienes muebles e rrayzes y resçibos los aya y herede Domeca de Uzcanga, mi prima, para que en ellos pueda entrar, tomar, apreender y apoderarse libremente sin contradición alguna; y para que los pueda bender en pública almoneda, o como mejor visto le fuere, a su libre voluntad, para que d'ellos y de lo proçedido d'ellos pueda cumplir éste mi testamento, mandas y legatos, honrras y anibersarios, y paga de deudas, y de lo rremanesçiente, eçcepto de las dos camas y platos que la mando, sea obligada de poner una, dos o más missas perpetuas en cada semana en la dicha iglesia de Nuestra Señora de Yçiar, dezideras por el bicario d'ella, según la forma que de yuso se declara; y con cargo que aya de poner diez ducados a çenso, a razón de cinco por çiento, y la rrenta d'ellos se aya de emplear en las seroras de la dicha iglesia, por que tengan cargo de acudir a la sepultura donde fuere enterrado, al tiempo que se dize la dicha misa, y después de los días de Domeca, mi prima y heredera. Y con la dicha rrenta ayan de azer y agan la oblada y çera de las cinco fiestas del año. Y con este cargo lleven la dicha rrenta.

Todo lo qual digo qu'es mi voluntad que la dicha Domeca lo trate y negoçie en uno con Don Martín Garçía de Arriola, y con su consulta. Al qual nonbro por mi cabeçalero, dándole el mesmo poder que yo tengo y doy a la dicha Domeca, mi prima, para que, juntamente con ella y ella con él, aún pasado el año cumplan este mi testamento y memoria perpetua que mando se haga de mis bienes en la dicha misa. La qual mando se aya de decir en la dicha iglesia de Nuestra Señora de Yçiar cada semana, perpetuamente, una o dos o las que se pudieren poner, de mis bienes restantes, pagadas las deudas y cumplido el testamento. Las quales dichas misas se ayan de pagar a rreal, y dezirse por el vicario de la dicha iglesia, y con señal, reconosçiendo ser ellas, por la dicha mi heredera y cabeçaleros puestas.

Yten que la dicha Domeca, mi prima, en su vida sirva y tenga cuenta de mi memoria, y en fin de sus días se entierre en la dicha sepultura. Y hechas sus obsequias, si algo más tuviere ponga misa perpetua por su alma y mía y de los de suso a quienes somos en cargo. Con las

quales dichas cargas y obligaciones la ynstituoy, de lo rremanesçiente de mis bienes y para los efectos suso declarados, por mi heredera huniversal. La qual quiero y es mi voluntad que los haya y herede sin que ninguno le aga molestia ni ynquiete en ella. A la qual doy poder conplido según que yo he para que pueda entrar y apoderarse d'ellos, y se los entrego dende agora para entonces; y nonbro juntamente / con ella, según arriba tengo declarado, por mi cabeçalero y albaçea al dicho Don Martín García de Arriola, beneficiado de la dicha iglesia de Deva, dando el mesmo poder para que, juntamente con la dicha mi heredera, entre en mis bienes y cunpla este dicho mi testamento y húltima voluntad, el qual quiero que balga por mi testamento, cobdeçillo y húltima voluntad para agora e para siempre jamás. Y por éste rreboco todos los otros testamentos que antes de agora aya hecho, los quales es mi voluntad no balgan si no es éste. En testimonio de lo qual firmé aquí de mi nombre.

Que fue fecha en diez e nueve días del mes de setiembre del año de mil e quinientos e sesenta e ocho.

Martín de Echave (RUBRICADO).

Yten declaro que la yntençión por que me muebo a mandar que lo rremanesçiente de mis bienes, pagado y cumplido este mi testamento, se emplee en fundar una capellanía de misa o missas, quantas la azienda restante pudiere sustentar, en la iglesia de Yçiar, según arriba en uno o dos capítulos está declarado. Es la dicha mi yntençión para en satisfaçión de algunas capellanías que yo he rreçibido, así en la iglesia de Deba y en sus capillas como en la iglesia de Yçiar, de particulares y caminantes, y no tener la conçiençia saneada de averlas dicho y abérseme pasado de la mi memoria la cantidad a quienes sea en cargo. Y así las dichas missas que así mando se entiendan para en satisfaçión de las dichas misas no conplidas y por mí reçebidas y devidas, cuya averiguación de a quien es soi en cargo lo rremito a Dios, que lo sabe todo.

Martín de Echave (RUBRICADO).

Yten digo que es mi voluntad que en falta de Domeca de Uzcanga, mi heredera, sea, mi heredera Graçia de Uzcanga, su hermana y mi prima, con las mesmas cláusulas y condiciones que la dicha Domeca en este testamento contenidas. Y ba este mi testamento en dos partidas. Y ba lo más d'él escrito de mi mano. E por dos partidas, por mano de Antonio de Arezti. E ba firmado de mi mano y nombre.

Martín de Echave (RUBRICADO).

Resçibos

Débeme Doña Estíbariz de Castur, viuda bezina de Deva, seis ducados. Tengo en prendas un rosario de plata. Mando se le vuelva tomando los seis ducados.

Yten me debe Joanea de Arriola, muger de Joan de Gaynça, bezina de Deba, siete ducados. Tengo en prendas un taçón con su pie. Mando se le vuelva la taça tomando d'ella los siete ducados.

Yten me debe Joan de Echaniz, casero de Sorarte, (***) ducados.

Tengo en prendas una taça. Mando se le buelva cobrando d' él dichos ducados.

Yten me debe un ducado Graçia de Reten. Tengo en prendas una taca. Mando se le buelva cobrando el ducado.

Yten me debe ocho rreales Joan de Echaniz, casero de Pagadaça, menos un cabrito de tres rreales. Mando cobrar los cinco rreales. No ay prenda. Si no los quisiere volver, con su juramento no aya más pleito. Son dados de puro prestado.

Yten me debe doze ducados María Pérez de Ynchausti. Tengo una taca que no los pesa. Mando se le vuelva su taca cobrando los dineros. Y si por caso no pudiere sacarla, dentro de un mes después de mi finamiento se benda. Y si más hiziere de los doze ducados, la demasia se le buelva.

Yten me debe Mari Antón de Cumaya, biuda bezina de Deba, quatorze ducados por razón que le arrendé el medio beneficio del entero que tengo del año de 1568 por beynte y seis ducados, y rresceví los doze. Y como digo, queda debiendo quatorze ducados.

Yten me debe maese Juan Araoz de Chertrudi tres ducados. Tengo en prendas un taçón que está en Motrico. Mando a mi heredera la saque y le buelva a su dueño tomando los tres ducados primero.

Yten me debe Mari Ezquer cinco ducados. Tengo en prendas un cáliz de plata. Mando cobrar a mi heredera y bolber la dicha prenda.

Echave (RUBRICADO)

Cargo

Debo a Doña Mari Joan de Arança, viuda vezina de Deva, cinco ducados. Mando sea pagada de mis bienes.

Yten debo a María de Alcolaras, mi prima, cinco ducados menos quatro rreales. Mando sea pagada.

Yten debo a María Pérez de Chertudi, viuda, quatro ducados. Mando sea pagada.

Yten debo a Graçia, la fleyra, mi prima, dos ducados. Mando le sean pagados.

En la villa de Deva, a seis días del mes de noviembre de mil e quinientos y sesenta e ocho años, dentro en las casas que fueron y quedaron de Don Martín de Echave, clérigo defunto, ante el Magnífico señor Domingo de Guebara, alcalde hordinario de la dicha villa y su término e jurisdicción por Su Magestad, y en presencia de mí Antonio de Arezti, escrivano público de Su Magestad Real y del número de la dicha villa, y testigos yuso escritos, paresçió presente Domeca de Uzcanga, freyra, vezina de la dicha villa, e dixo que, por quanto agora puede aber un mes poco más o menos tiempo, que el dicho Don Martín de Echave, clérigo, fallesçió d'esta presente vida y dexó çiertos bienes muebles e rrayzes e semovientes y rresçibos, e que por su testamento dexó a ella por heredera e testamentaria, como paresçe por el dicho su testamento, y ella como tal heredera y testamentaria, para dar quenta y razón d'ellos a quien de derecho sea obligada; y porque a sido rrequerida y mandada del rreverendo señor Bachiller Don Juan de Sorasu, vicario de la yglesia matriz de Santa María de la dicha billa, que presente estaba, con mandamiento del Muy Reverendo señor el Bicarío General d'este Obispado de Panplona, para que haga el dicho ynventario de bienes, quiere hazer el dicho ynventario en forma. Que pidía a Su Merçed del dicho señor alcalde le diese liçençia para ello y lo mandase hazer como de derecho mejor ubiese lugar. E ynploró su ofiçio e pidió justicia.

E luego el dicho señor alcalde dixo que mandaba y mandó hazer el dicho ynventario, el qual es de la forma siguiente:

Primeramente, todos los bienes contenidos en el dicho testamento, así rresçibos como todos los demás, y deudas que allí se contienen.

Yten, en la dicha casa ay dos arcas y una mesilla y un escaño de cozina y tres pipas y quatro barricas y un terçerol batías.

Yten asta dozientos codos de tabla de castaño poco más o menos, e alguna rripia, que son los contenidos en el dicho testamento.

Yten dos fanegas de çebada.

Yten los bestidos que dexó el dicho Don Martín son los siguientes:

Una rropa de tafetán çenzillo y una beça de tafetán çenzillo.

Una rropa de chamelote negro con agoas.

Un capote lonbardo negro traído.

Una rropa de fusteda bieja.

Tres sobrepelliçes: el uno de olanda, otro de calicud y otro de lienço de la tierra.

Yten una cama, porque de çinco que abía las dos mandó a la dicha Domeca; y otra así bien mandó al ospital de Yçiar; y la otra mandó a una persona secreta.

Yten cinco tablas de manteles y veynte y quatro toballetas.

Yten tres mesas: las dos de bisagras, la una de Yndias y la tercera rredonda, que se vendió por siete rreales.

Yten dos sillas y otra quebrada.

Yten dos camas de madera.

Dos sobrecamas paramentos.

Un es calentador de açofar.

Un bancal.

Unas tablas que quedaron en la casa de la bicaría de Yçiar, que están en el corredor y en la caballeriza.

Dos arquillas.

Una sábana de una persona de Deva que está por prenda de diez rreales.

Yten una sábana labrada de algodón traído, y otra de filera.

Yten un bonete de clérigo, nuebo.

Yten una pipa nueva y una barrica bieja baçías.

Los bienes que ay del benefiçio, cobrados e por cobrar, son los siguientes:

- Primeramente, que tiene en su poder siete fanegas de trigo.

- Yten tres corderos.
- Yten dezinuebe cestas de mançana.
- Tres barricas de lino menos doze chopines, poco más o menos.
- Yten ay de cobrar en Sagarminaga tres rreales por medio cochino.
- En Çábala ubo medio cochino, e se dio a pobres en bida del testador.
- En Gaynça, de Antón, ay medio cochino.
- En Uçarraga, de Domingo, ay un quarto de cochino.
- En Uzçanga de suso ay un quarto de cochino.
- En Coycoechea ay un quarto de cochino.
- Unos corporales mandó el testador a la iglesia de Yçiar y otros a la ermita de San Joan.
- Ay en Obieta media fanega e trigo.
- En Egusquiça otra media fanega de trigo.
- En Uçarraga, de (***), una fanega de trigo.

Y así hecho el dicho ynventario en la manera que dicho es, la dicha Domeca de Uzcanga paresció ante el dicho señor alcalde y dixo que juraba y juró a Dios e por Santa María e por la señal de la Cruz, en forma de derecho, que el dicho ynventario de bienes lo ha hecho bien e fielmente, sin encubrir cosa alguna, y que no an venido a su noticia otros más bienes, derechos y açiones ni otra cosa alguna que del dicho Don Martín de Echave, clérigo difunto, quedasen. Y que si a su noticia vinieren, que los manifestará y declarará ante el dicho señor alcalde y ante mí el dicho escribano, o ante otro qualquier que a la sazón rresidiere en qualquier parte que estuviere, para que se pongan en el dicho ynventario. Y lo pidió por testimonio para en goarda de su derecho. De que, así bien, pidió el dicho Don Joan de Sorasu, vicario, por testimonio.

El dicho señor alcalde dixo que interponía e interpuso al dicho ynventario y a lo en él contenido su autoridad e decreto judicial, tanto quanto podía e de derecho debía, para que balga y haga fee en juyzio e fuera d'él. Y lo mandó dar signado a la dicha Domeca e al dicho bicario. A lo qual fueron testigos: maese Domingo dé Yspiçu e Sebastián de Arriola, vecinos de la dicha villa.

Domingo de Guebara (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Antonio de Arezti (RUBRICADO).

1566, JULIO 3. MOTRICO

OBLIGACIÓN SUSCRITA POR SIMÓN DE ALZOLA, VECINO DE ELGOIBAR, DUEÑO DEL GALEÓN "LOS TRES REYES", A FAVOR DE JUAN PÉREZ DE OCARIZ, VECINO DE MONDRAGÓN, DE DARLE 72 BARRICAS DE GRASA DE BALLENA POR LOS 4.392 REALES CASTELLANOS QUE LE PRESTÓ PARA SU VIAJE A TERRANOVA.

AHPO, 1-2580 D, fols. 70 rº-vto.

En la villa de Motrico, a tres días del mes de julio de mil e quinientos e seys años, en presencia de mí Simón Yturriça, escrivano de la Magestad Real e del número de la dicha villa, e testigos juso escritos, pareció presente el capitán Simón de Alçola, vecino de la villa d'Elgoybar, dueño y señor del galeón nonbrado "los tres Reyes" e capitán armador d'ella, que Dios le salve e guarde de mal, que al presente está surto e anclado en la concha de la dicha villa para seguir su buen viaje, Dios queriendo, para las partes de Tierranoba a la pesca de ballenas, que le arma e bitualla para el dicho viaje, de que será capitán por él puesto Juan de Çigarán, vezino de la villa de Deba, e maestre Rodrigo Romo, veçino de la villa de Hondarroa, otorgaba e conosçia por esta presente carta que abía tomado e rreçebido de Juan Pérez de Ocariz, veçino de la villa de Mondragón, y en su nonbre de Martín Ruyz de Bidaçabal, vezino de la dicha villa de Motrico, quatro mili e trezientos e nobenta e dos rreales castellanos, los quales abía puesto, metido e yncorporado en la armazón del dicho galeón e sus bastimentos, panática e petrechos, para el dicho viaje. E fecha e fenesçida cuenta del coste de la dicha armazón allaba que costaba cada barrica de grasa de la dicha armazón, baluando y estimando el dicho galeón por de porte de mill e çient barricas, a rrazón de sesenta e un rreales castellanos. De los quales se daba e se dio por contento e bien pagado a toda su voluntad por aberlos rregebido en presengia del presente escrivano e testigos d'esta carta, de que yo el escrivano de la rreal paga doy fe. Por ende, por esta carta e por la bía que mejor lugar aya de derecho, se obligaba e se obligó con su persona e bienes muebles e rrayzes, abidos e por aber, de le dar e entregar al dicho Juan Pérez de Ocariz o a quien su poder para ello obiere, corriendo el rrisgo de los dichos quatro mill e trezientos e nobenta e dos rreales sobre la armazón del dicho galeón, desde oy día de la fecha d'esta carta asta que para el dicho viaje partiere, que será con el primer buen tiempo, Dios queriendo. E aquél siguiendo e no perdiendo asta que sea llegado en la probinçia de Tierranoba y ende estubiere haçiendo su pesquería, e aquella echa, de buelta sea llegado en la concha de la villa de Guetaria, donde será su derecha descarga, y ende echare su primera ancla, dentro de seys días cunplidos primeros siguientes le dará

y entregará setenta e dos barricas de grasa de ballena, de las que el dicho galeón truxiere, e se los llebará a su propia costa e misión de la dicha concha de Guetaria o de otro qualquier puerto d'esta Probinçia o Bizcaya, donde el dicho galeón hiziere su derecha descarga, a la canal de Deba, a rrisgo del dicho Juan Pérez de Ocariz, y ende le dará y entregará las dichas setenta e dos barricas llenas e rreynchadas e bien acondiçionadas, sin contienda de juyzio, so pena del doblo, con más todas las costas, daños, yntereses e menoscabos que sobre ello y a falta de no se los entregar las dichas setenta y dos barricas se le rrecreçieren e binieren. E si el dicho galeón truxiere más carga de las dichas mili e çient barricas, todo lo demás sea e se quente para el dicho Andrés de Alçola, para la administración e trabajos e ocupaçiones que ha rreçebido, e bentajas de los ofigiales del dicho galeón, con todos los petrechos que de la dicha armazón quedaren, fecho el dicho viaje, y en ellos no herede el dicho Juan Pérez de Ocariz cosa alguna sino tan solamente entregándole las dichas setenta e dos barricas de grasa, sea libre el dicho Andrés de Alçola. Y el dicho Juan Pérez no tenga rrecurso alguno a otra cosa alguna durante viaje. E para la paga de lo susodicho, por espeçial, espresa ypoteca, ypotecaba el dicho su galeón e su armazón e petrechos e gananças del dicho viaje, con que la generalidad no derogue a la especialidad ni la especialidad a la generalidad, sino que todo sea para más fuerça e corroboraçión d'esta dicha escritura e seguridad del dicho Juan Pérez de Ocariz. E para su cunplimiento dio e otorgó todo su poder cunplido e plena jurisdicción a todos los juezes e justiçias de Sus Magestades ante quien esta carta pareçiere, e su cunplimiento se procure. A cuyo juzgado se sometía con la dicha su persona e bienes, rrenunçiendo el suyo propio e la ley si conbenerit para que se lo agan ansí tener e guardar e cunplir e pagar e aber por firme todo lo susodicho e cada cosa e parte d'ello, executando su persona e bienes, e aquellos bender e rrematar, e de su preçio pago al dicho Juan Pérez de Ocariz de todo lo que debía de aber, tan cunplidamente como si lo susodicho fuese sentencia difinitiba de juez competente en cosa juzgada. Sobre lo qual rrenunçio todas e qualesquier leyes, fueros e derechos, açiones e defensiones, prebillejos, franquezas e libertades que para yr o benir contra lo susodicho ayudar e aprovecharle pudiesen, para que no le balan; e la general rrenunçiaçión de leyes que home faga no bala. Siendo presentes por testigos para ello llamados e rrogados: Pedro de Olaberrieta e Tomás de Ysasi, vezinos de la dicha villa, e Domingo de Retola, vezino de la dicha villa de Orio. E lo firmó de su nonbre.

Andrés de Alçola (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Simón de Yturriça (RUBRICADO).

1566, ENERO 3. MOTRICO

CARTA DE PAGO Y FINIQUITO OTORGADA POR PEDRO DE LA PLAZA, VECINO DE MOTRICO, A FAVOR DE JUANES DE ARAMBURU, POR LOS 100 QUINTALES DE HIERRO PLATINA QUE ENTREGÓ EN SU NOMBRE A RAMOS DE ARANO.

AHPO, 1/2580, fol. 2 r.º.

Sepan quantos esta carta de pago e fin e quito vieren cómo yo Pedro de La Plaça, veçino de la villa de Motrico, otorgo e conozco por esta presente carta e digo que, por quanto bos Joanes de Aranburu, vecino de la villa de Çumaya, me debíades y hérades tenido e obligado a me dar e pagar çient quintales de fierro platina, los quales en mi nonbre le distes y entregastes a Ramos de Arano, veçino de la dicha villa de Motrico, el qual bos dio contenta d'ellos en mi nonbre, de los quales me doy e otorgo de bos por contento e bien pagado a toda mi voluntad por aberlos rrecibido en los dichos fierros rrealmente y con efeto. E rrenunçio la ley de la non numerata pecunia e las leyes de la prueba e de la paga, como en ellas dize e se contiene. E por esta presente carta e por la bía que mejor lugar aya de derecho doy e otorgo carta de pago e fin e quito e liberación perpetua, para agora e sienpre jamás, a bos el dicho Joanes de Aranburu e vuestros bienes y herederos de todos los dichos çient quintales de fierro platina que así me debedes, e me obligo de no pedir otra bez. E si pediere, no me bala, con que qualquier conosçimiento que el dicho Ramos de Arano e Simón de Yturriça e qualquier d'ellos en mi nonbre ayan dado, y esta carta de pago sean y se entiendan asta los dichos çient quintales de fierro platina e no más. Para lo qual así thener e guardar e cunplir e aber por firme obligo a mi persona e bienes muebles e rrayzes, abidos e por aber. E por esta presente carta doy e otorgo todo mi poder cunplido e plenaria juridiçión a todos los juezes e justicias de Sus Magestades ante quien esta carta pareçiere, e su cunplimiento se pediere, a cuyo juzgado me someto con la dicha mi persona e bienes, rrenunçiando el mío propio e la ley si conbenerit, para que me lo agan así thener e guardar e cunplir e aber por firme todo lo susodicho e cada cosa e parte d'ello, bien así e tan cunplidamente como si lo susodicho fuese sentençia difinitiba de juez competente pasada en cosa juzgada. Sobre lo qual rrenunçio todas e qualesquier leyes, fueros e. derechos que para yr o benir contra lo susodicho ayudar e aprobecharme pudiesen, para que no me balan, e la general rrenunçiación. En cuyo testimonio otorgué ésta dicha carta de pago ante Simón de Yturriça, escrivano de la Magestad Real e testigos juso escritos. Que fue fecha e otorgada en la dicha villa de Motrico, a tres días del mes de

henero de mili e quinientos e sesenta e seys años. Siendo testigos d'ello Martín de Ganboa e Juan de Hubilla, vecinos de la dicha villa. E lo firmé de mi nonbre.

Ba emendado do diz "quintates", "tres", balan.

Pedro de La Plaça (RUBRICADO).

Simón de Yturriça (RUBRICADO).

1601, ENERO 21. ELGOIBAR

CONVENIO SUSCRITO ENTRE DOÑA MARÍA MARTÍNEZ DE LASALDE (VIUDA DE JUAN GARCÍA DE ARRIOLA Y VECINA DE ELGOIBAR) Y JUAN DE ARIJETA (FERRÓN, VECINO DE EIBAR), PARA EL PAGO DE 260 DUCADOS QUE LE DEJÓ A DEBER SU DIFUNTO MARIDO (EN LA COMPAÑÍA QUE TENÍA CON JUAN MARTÍNEZ DE ALTUNA, MARTÍN SÁEZ DE GOYAZ Y OTROS) POR LAS REJAS DE ARAR Y OTROS PRODUCTOS DE HIERRO QUE LE DIO PARA LLEVAR A SEVILLA.

AHPO, 1/ 1265, fols. 9 vto.-11 r.º.

En la villa d'Elgoibar a veinte y un días del mes de henero de mil y seiscientos y un años, en presencia y por ante mí Lucas de Yrunaga, escribano del rrey nuestro señor y uno de los del número de la dicha villa, y de los testigos de yusso escriptos, parecieron presentes de la una parte Doña María Martínez de Lasalde, viuda, muger legítima que fue y quedó de Joan García de Arriola y madre de Andrés de Arriola, su hijo legítimo, ambos difuntos, que sancta gloria ayan, vezina de la dicha villa; y de la otra parte Joan de Arixeta, ferrón, vezino de la villa de Eybar, a quienes doy fee los conozco. E dixieron que entre ellos avía avido cierta diferencia por decir el dicho Joan de Aregita que él avía dado al dicho Andrés de Arriola, difunto, en su vida, al tiempo que hazía los cargazones para ymbiar a la ciudad de Sevilla a la Companía que la dicha Doña María Martínez tenía con Joan Martínez de Altuna y Martín Sáez de Goiaz y otros sus consortes, durante la dicha Companía mucha cantidad de jerrejas de arar y otras mercadurías de fierro. Y que de rresta y fenescimiento de sus quantas se le avía quedado deviendo el dicho Andrés López de Arriola al dicho Joan de Aregita ducientos y sesenta ducados de ha onze rreales cada uno, como parece por una escriptura de obligación que otorgó a favor del dicho Aregita por la dicha suma, por presencia de Domingo de Lerun, escrivano del número d'esta dicha villa, su fecha en ella, a veynte y ocho días del mes de setiembre del año passado de mili y quinientos y noventa y ocho años. Y que agora, después que falleció el dicho Andrés López, le pide la dicha cantidad a la dicha Doña María Martínez de Lasalde como a madre legítima del dicho Andrés López, como a persona a cuió cargo se avía quedado la dicha Companía, y otras rrazones que alegava de su derecho. Y que ella se defendía diziendo que no estava obligada a se los pagar los dichos ducientos y sesenta ducados ni parte d'ellos, por no tener atetada la herencia del dicho Andrés López de Arriola, su hijo, sino que antes la tiene rrepudiada. Y que el dicho Joan de Aregita los pidiese a quien de derecho pudiese y no a ella, pues no estava obligada a se los pagar. Y otras caussas y rrazones de su defenssa. Sobre que se

esperava abría pleitos y diferencias entre ellos, en que podrían rrecrecer a la una parte y a la otra muchas costas y desasosiegos. Y por las evitar, y por la duda que ay en la salida de los tales pleitos, por medio de personas principales que an entendido entre ellos se an combenido y concertado, como por ésta presente carta se convinieron y concertaron, por vía de transsación, pato y combeniencia, y en aquella mejor vía y forma que aya lugar de derecho, que la dicha Doña María Martínez de Lasalde se los dé y pague los dichos ducientos y sesenta ducados al dicho Joan de Arexita y que él le dé cesión y poder en caussa propia a la dicha Doña María Martínez contra los vienes del dicho Andrés López de Arriola, su hijo, y de los dichos Juan Martínez de Altuna y sus consortes, compañeros en la dicha Compañía, para que los pueda ayes y cobrar d'ellos y de quien con derecho pueda y deva, y le entregue la dicha escritura de obligación que ansí tiene de la dicha suma asignada del dicho Domingo de Lerún, escrivano. Y en cumplimiento del dicho concierto comfeso el dicho Joan de Arexita haver tomado y rrescivido de la dicha Doña María Martínez de Lasalde los dichos ducientos y sesenta ducados, oy día de la fecha del presente, en rreales de a ocho y de a quatro y de a dos de plata, en presencia de mí el dicho escrivano y de los testigos d'esta carta, de cuiá paga doy fee por haverse hecho en mi presencia y de los dichos testigos, en la moneda sussodicha, de que se dio por contento, pagado y entregado el dicho Joan de Arexita de los dichos ducientos y sesenta ducados, y d'ellos le dio carta de pago y de finiquito em forma a la dicha Doña María Martínez de Lasalde. Y dixo le dava y dio cesión y trespasso y poder en caussa propia para que los pueda haver y cobrar los dichos ducientos y sesenta ducados ella y quien su poder ubiere, para sí misma, de los vienes que quedaron del dicho Andrés López de Arriola, su hijo, y de las personas y vienes que tubo por compañeros en la dicha su Compañía, y de quien con derecho pueda y deva. Y para ello se la entregó la dicha escritura de obligación de la dicha quantía, signada del dicho Domingo de Lerún, escrivano, para que mejor las pueda haver y cobrar. Y rrenunció, cedió y trespasó los derechos que tenía en rrazón de la dicha escritura a la dicha Doña María Martínez de Lasalde, que estaba presente, y la constituíó por su procuradora actora en su fecho y caussa propia, para que los pueda haver y cobrar los dichos ducientos y sesenta ducados de los dichos vienes y de quien con derecho los pueda y deva; y para que en rrazón de la dicha cobranca pueda parecer ante todas y qualesquier justicias y juezes del rrey nuestro señor, siendo necessario, y ante qualesquier d'ellos pueda hazer todos los pidimientos, rrequerimientos, protestaciones y juramentos necesarios, y otros qualesquier autos y diligencias judiciales y extrajudiciales que sean necesarios de se hazer y él hiziera y hazer pudiera, siendo presente, antes que otorgara esta escritura. Y en efecto pueda usar y husse como en su fecho y causa propia. Y de lo que ansí rresciviere y cobrare pueda dar y otorgar qualesquiera carta o cartas de pago y de finiquito y, siendo necessario, de cesión y lasto. Las quales quería que

valiesen y fuesen tan firmes y vastantes como si este dicho otorgamiento las diera y otorgara. Y se desistió y apartó de qualquier derecho que tenía contra las dichas personas y vienes antes que hiziera esta escriptura. Y prometió de que le avían sido devidos y no pagados los dichos ducientos y sesenta ducados hasta que agora se los a dado y pagado la dicha Doña María Martínez de Lasarde, y que no los a cedido ni traspasado a otra persona alguna, so pena que si otra cossa paresciere los volverá y rrestituitá a la dicha Doña María Martínez o a su derecha voz con todas las costas, gastos, daños e yntereses que se les siguieren y rrecrescieren por culpa d'este dicho otorgante, sin que sea obligado a otro saneamiento alguno. Y para guardar y cunplir lo contenido en esta escriptura ambas las dichas partes, cada uno d'ellos por lo que les toca, obligaron sus personas y vienes, avidos y por haver. Y para que ansí les agan guardar y cunplir dieron poder cumplido a las justicias del rrey nuestro señor ante quien esta carta paresçiere, a cuiá jurisdicción se sometieron. Y rrenunciaron su propio fuero y domicilio y lo rrecivieron por sentencia difinitiva de juez competente por ellos pidida y consentida, y passada en cossa juzgada. Sobre que rrenunciaron todas y qualesquier leyes, fueros y derechos en su favor, en especial la ley del derecho en que dize que general rrenunciación de leyes fecha que nom vala. En testimonio de lo qual otorgaron esta escriptura de la manera que dicha es. Siendo presentes por testigos: Andrés López de Lasalde y Joan de Gárate, ferrador, y Jacobe de Sustaeta, vezinos de la dicha villa. Y porque ambos los dichos otorgantes dixieron que no sabían firmar, a su rruego firmaron los dichos Andrés López y Joan de Gárate, testigos.

Andrés López de Lasalde (RUBRICADO).

Joan de Gárate (RUBRICADO). Ante mí, Lucas de Yrunaga (RUBRICADO).

Derechos, dos rreales.

1571, MARZO 5. DEVA

CONCIERTO SUSCRITO ENTRE MARTÍN OCHOA DE IRARRAZBAL, VECINO DE DEVA, Y SEBASTIÁN DE LABASTIDA, VECINO DE SAN SEBASTIÁN, PARA AFLETAR EL NAVÍO "SANTA LUCÍA", PROPIO DEL PRIMERO, PARA, DEBIDAMENTE ARMADA, IR SEBASTIÁN CON SUS BARRICAS A LA PESQUERÍA DE TERRANOVA.

AHPO, 2-1913 a. fols. 55 rº-vto.

En la villa de Deva, a çinco días del mes de marco de mil e quinientos y setenta e un años, en presencia de mí Antonio de Arezti, escrivano público de Su Magestad y del número de la dicha villa, y testigos yuso escritos, parecieron presentes de la una parte Martín Ochoa de Yrarracabal, vecino de la dicha villa, dueño y señor de su galeón nonbrado Santa Luzía, que al presente está surto en el puerto del Pasaje cargado de sacas de lana para los Estados de Flandes, e de la otra Sebastián de Labastida, vecino de la villa de Sant Sebastián. E dixeron que entre sí son conçertados en esta manera: el dicho Sebastián de Labastida dixo que afleytaba e afleytó al dicho Martín Ochoa el dicho su galeón para que le aya de llevar y lleve armada a la pesca y pesquería de ballenas a la Tierranoba este presente año de mill e quinientos e setenta e uno, e pusieron las condiciones siguientes:

1.- El dicho Martín Ochoa se obligó de dar el dicho su galeón después que acabare de hazer el presente viaje a que ba a los Estados de Flandes cargado de sacas en el puerto del Pasaje o concha de Sant Sebastián, presta e aparejada de todos sus aparejos, xarcias, belas, cables y anclas y lo demás necesario, estanco de quilla e costado e cubiertas, e presta para rrecibir las vituallas e pertrechos necesarios, con ocho pieças gruesas de lombardas y pasamuros e quatro bochos, y dará maestre y contramaestre y lonbardero y galafate y carpintero para el dicho viaje, con quatro dozenas de picas y medias picas y gurpuzes, y pagará las ventajas de los dichos oficiales.

2.- Yten el dicho Sebastián se obligó de llevar en la dicha nao e viaje setenta e ocho hombres ábiles, y llevará todas las vituallas para ellos necesarias para el dicho viaje, e todos los pertrechos e municiones y barriquería para venir cargada la dicha nao de barriquería de grasas de ballena, todo lo que fuere necesario, y oficiales que se requieren para hazer la dicha pesca y carga; so pena que si por su falta e culpa dexare de traer carga entera, le pagará al dicho Martín Ochoa el bazío de su fleyte.

3.- Yten el dicho Martín Ochoa se obligó de dar para lo que es obligado de su parte, por la dicha nao, de pertrechos, beniendo cargado el dicho galeón de barricas de grasa, treynta e dos barricas de grasa. E si menos traxere, rrata por sueldo.

4.- Yten el dicho Sebastián dará al dicho Martín Ochoa por fleyte del dicho galeón en el dicho biaje, la quarta parte de toda la barriqueria de grasas que truxiere a su costa en el dicho puerto del Pasaje, donde será su derecha descarga. E así bien si rrobadura obiere dará la quarta parte.

5.- Yten el dicho Sebastián dará la dicha nao después que se descargare, lastada e sin costa de carga ni descarga alguna.

E para que cada una de las partes, lo que por esta carta es obligado, goardará e conplirá y pagará, obligaron sus personas e bienes muebles e rrayzes, abidos e por aber, y el dicho galeón y pertrechos, e todo lo demás de cada uno d'ellos. E dieron poder conplido a todas las justicias, a cuya jurisdicción e juzgado se (***)

E así lo otorgaron e lo firmaron, siendo testigos Juan Pérez de Anciondo e Pero de Albistur e Ynigo de Ybartola, vecinos y estantes en la dicha villa de Deva.

Martín Ochoa de Yrarravabal (RUBRICADO).

Sebastián de Labastida (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Antonio de Arezti (RUBRICADO).

1580, DICIEMBRE 16. DEVA

HIPOTECA DE LA NAO SANTA LUCÍA, SUSCRITA POR SU DUEÑO MARTÍN OCHOA DE IRARRAZABAL, VECINO DE DEVA, A FAVOR DE JUAN DE SANTAMARÍA, VECINO DE MONDRAGÓN, POR LA DEUDA DE 325 DUCADOS QUE LE DEBÍA POR LAS 25 BARRICAS DE GRASA DE BALLENA QUE LE COMPRÓ Y ENTREGÓ EN NAVIDAD.

AHPO, 1-1899, fols. 190 rº-vto.

Ypoteca para Joan de Santamaría.

En la villa de Deva, a diez e seys días del mes de deziembre de mil y quinientos y ochenta años, ante mí el scrivano y testigos paresció presente Martín Ochoa de Yrarracabal, vezino de la dicha villa, y dixo que días pasados se avía obligado de pagar a Joan de Santamaría, vecino de Mondragón, o a quien su poder obiese, trezientos e veinte y cinco ducados por rrazón de veinte y cinco barricas de grasas de balena que d'él avía conprado y e rreçevido, para el día Pascoa de Navidad d'este presente año, según que todo ello constava más por estenso por la dicha scriptura que se otorgó ante mí el scrivano ha diez e nueve días del mes de noviembre del mes pasado, a que se rreferió. Y que él agora, por justos rrespetos, quería aprobar e rretificar, como de suso yrá declarado. Por tanto dixo que, en las mejores modos, causa e vía e forma que de derecho es obligado, aprovava e aprobó, lohó y rratificó en todo y por todo, según que en ella se declara, sin le dar otro ningún entendimiento en contrario. Y aquella dexando en su fuerça y vigor, demás de las ypotecas que tienen hechas, agora nuevamente, para más seguridad del dicho Joan de Santamaría, demás de la obligación general de su persona y bienes, y aquello no ynobando ni alterando en cosa alguna, le obligó e le ypotecó la su nao nombrada Sancta Lucía, que al presente está sulta y anclada en el puerto del Pasaje cargado de sacas de llana para Roan, Reyno de Francia, y sus xarçias, belas, munición y aparejos, fleytes y lo mejor parado d'él, para que le esté todo ello con lo demás contenido en la dicha obligación es obligado e ypotecado tácita y espresamente, para que no la pueda vender ni enagenar asta y en tanto que al susodicho sea continuo y satisfecho enteramente todo el dicho su crédito. Y la venta o enagenación que en contrario hiziere no la pare perdición a su derecho. Y para ello obligó su persona e bienes, muebles e rraíces, e avidos e por ayer, so las penas, fuerças, firmezas e rrenunciaçiones de leyes, y de su propio fuero, y de la demás contenido en la dicha obligación prinçipal. E lo otorgó así, siendo testigos Francisco y Marcos de Yrarraçaval, sus hijos, y Juanes de Vitoria, su criado,

vecinos y estantes en Deva. Y el dicho señor otorgante, que yo el dicho scrivano doy fee que conosco, firmó en el rregistro.

Martín Ochoa de Yrarracabal (RUBRICADO).

Derechos, un rreal. Ante mí, Joan López de Leycaola (RUBRICADO).

1570, NOVIEMBRE 20. MOTRICO

CUENTAS PRESENTADAS POR GREGORIO DE SARASTI A RODRIGO DEL PUERTO
DEL GASTO DEL "AFLEYTAMIENTO" DE SU NAVÍO.

AHPO, 2 - 2581, fols. 41 rº- 43 rº.

Memoria de lo que yo, Gregorio, he dado a Rodrigo del Puerto. Es lo siguiente:

Primeramente, como paresçe por un conosçimiento suyo, seis ducados, que son en rreales
sesenta y seis..... 66 rs.

Mas le dí en casa de Madalena de Ybiri un ducado para Domingo de Yçaça, que son en
rreales onze..... 11 rs.

Mas le pagué a Madalena de Aguirre treinta y un rreales y medio.... 31 rs. 17 mrs.

Mas a la muger del mesmo Rodrigo, para dar al concejo de Hondarroa,
sesenta y siete rreales..... 67 rs.

Mas pagué la estopa, ochenta y quatro rreales y veinte y seis maravedís..... 84 rs. 26 mrs.

Mas los binos de Domingo de Hondarroa, sesenta y cinco rreales y
treze maravedís.....65 rs. 13 mrs.

Mas al mesmo Rodrigo en su casa, estando Françisco d' Elorriaga presente,
dozientos e dize ocho rreales..... 218 rs.

Mas media barrica de saín, tres ducados, que son en rreales treinta y tres..... 33 rs.

Mas un quintal de bacallao, a preçio de veinte y tres rreales y medio.....24 rs. 17 mrs.

Mas a veinte y nueve de otubre, a la muger, un quintal,
a preçio de veinte y tres rreales y medio24 rs. 17 mrs.

Mas dos rreales a la muger de Rodrigo para pagar a la muger de Elgoibar 2 rs.

625.22 mrs.

Mas nueve anegas y medio de trigo, a preçio de catorze rreales la anega, que monta en rreales
ciento y treinta y tres 133 rs.

Mas en pan cozido, viniendo de Lequetio la moça, veinte e dos panes de a dos libras el pan, a
catorze maravedís, que montan en rreales nueve..... 009 rs.

Mas a la muger, seis panes de a dos libras el pan, a catorze maravedís, que montan en rreales
dos y medio 002 rs.

Mas doscientos de sardina, dos rreales 002 rs.

Mas doscientos de clavos, dos rreales y medio002 rs.

Mas veinte y quatro panes, que las llevó la mi moça a casa de Rodrigo, a preçio de catorze
maravedís el pan, que montan en rreales diez y treinta, y dos maravedís010 rs. 032 mrs.

Mas con la suegra, cinco panes de a dos libras, al preçio de catorze maravedís, que son en
rreales dos, y dos maravedís002 rs. 002 mrs.

Mas en dos bezes medio quintal de bacalao, que montan
onze rreales y veinte e un maravedís011 rs. 021 mrs.

Mas dos ducados, viniendo de Hondarroa con los galafates, al mesmo Rodrigo, que son en
rreales veinte e dos 022 rs.

Mas dos barricas de vino, treze ducados, que son en rreales
ciento y quatroenta y tres 143 rs.

338 rs. 019 mrs.

Mas veynte y nueve anegas de faba, a diez rreales y medio la anega, que montan en rreales
trezientos y treinta y siete rreales y medio..... 337 rs. 17 mrs.

Mas treze anegas de trigo, a preçio de catorze rreales la anega, que son en rreales ciento y
ochenta y dos rreales 182 rs.

Mas tres anegas de trigo la anega a preçio de quinze reales, que son en rreales
 quoarenta y cinco 045 rs.

Mas cinco anegas, a preçio de catorze rreales la anega, que son en rreales setenta..... 070 rs.

Mas los mástiles, doze ducados, que son en rreales ciento y treinta y dos..... 132 rs.

Mas en cortar los mástiles al primer día, como verá a menudo, se gastaron en comer
 ocho rreales 008 rs.

Mas al lunes, la costa de todo el día, como verá por menudo,
 cinco rreales y veinte y siete maravedís005 rs. 27 mrs.

Mas el sarín que truxieron las moças de Deva, tres rreales y treinta maravedís..... 003 rs. 30 mrs.

Mas el bacallao que llevaron las moças mesmas, noventa e dos libras que monta el quintal, a
 veinte y tres rreales y medio, que son en rreales
 veinte e un rreales y veinte e cinco maravedís021 rs. 25 mrs.

805 rs. 31 mrs.

A veinte de nobiembre de mill e quinientos e setenta, en Motrico, fizieron cuentas entre Gregorio de Sarasua e Rodrigo del Puerto, en que le alcançó el dicho Gregorio al dicho Rodrigo en dicho día ochoçientos e cinco rreales e treynta e un maravedís, los quales son para el efeto en el afieytamiento contenidos que tomó de su nombre. Testigos Simón de Yturriça. Digo mill e sieteçientos e setenta rreales e quatroçientos maravedís. Y esto es lo que debe dicho Rodrigo donde dize ochoçientos e çinco rreales e treynta e un maravedís⁷²⁵.

Rodrigo del Puerto (RUBRICADO).

Soy testigo, Simón de Yturriça. (RUBRICADO).

⁷²⁵ Le sigue la carta de pago y finiquito dada, el 10 de diciembre de 1570, por Rodrigo del Puerto, vecino de Ondarroat, a favor de Gregorio de Sarasua, vecino de Motrico, por los 1.770 reales y 400 maravedís que le debía y pagó por el "afleytamiento" que acordaron entre ellos el mismo año.

1569, SEPTIEMBRE 13. MOTRICO

OBLIGACIÓN SUSCRITA POR OCHOA PÉREZ DE ARRIOLA, VECINO DE MOTRICO, DUEÑO DE LA MITAD DEL GALEÓN "LA CONCEPCIÓN", DE PAGAR A DOMINGO DE EGUIA LOS 62'5 DUCADOS QUE LE PRESTÓ.

AHPO, 1 / 2581, fols. 21 rº - vto.

Sean quantos esta carta de obligación vieren cómo yo Ochoa Pérez de Arriola, vezino de la villa de Motrico, dueño e señor que soy, después de Dios, de la mitad del mi galeón nonbrada "La Concepción", que tengo a medias con Martín López de Ysasi, que Dios le salbe e guarde de mal, que al presente está surto e anclado en la concha de la dicha villa para seguir su buen viaje, Dios queriendo, abiendo tienpo, e aquél no perdiendo con el primer buen tienpo para la ciudad de Sevilla, cargado de fierro e otras mercaderías, otorgo e conozco por esta presente carta que debo a vos Domingo de Eguia, vezino de la dicha villa, que presente estays, es a saber: sesenta e dos ducados y medio de a honze rreales el ducado, los quales vos debo por rrazón de otros tantos que de vos he tomado e rrecebido prestados de puro préestido, por me hazer buena obra para con ellos adreçar e aparejar la mitad del dicho mi galeón e sus betas e aparejos e artillería e munición e despensa para el dicho viaje, sin los quales no pudiera aparejar ni serbir el dicho viaje, porque con ellos he hecho el húltimo despacho e abiamiento del dicho galeón para el dicho viaje, de los quales me doy e me llamo de vos por bien contento e entregado a toda mi voluntad, por aberlos rrecebido en la manera susodicha rrealmente y con efeto. Sobre que rrenunçio la execión del engaño de la non numerata pecunia, e las leyes de la prueba e de la paga, como en ellas dize e se contiene. Los quales dichos sesenta y dos ducados y medio han de yr a rriesgo e bentura de vos el dicho Domingo de Eguia sobre el dicho galeón, desde el día, punto e ora que el dicho galeón partiere e hiziere bela de la dicha concha de la dicha villa de Motrico, donde de presente está, asta en tanto que con buen salbamiento sea llegado en la grana de la dicha ciudad de Sevilla y ende echare su primera ancla, asta que pasen veynte e quatro oras naturales e no más. E pasado el dicho rriesgo, me obligo e pongo con vos el dicho Domingo de Eguia e con quien vuestro poder para ello obiere, que vos daré e pagaré los dichos sesenta e dos ducados e medio dentro de veynte días cunplidos primeros siguientes, so pena del doblo e costas de su cobrança. Para lo qual todo que dicho es así thener e guardar e cunplir e pagar e aber por firme, e no yr ni benir contra ello ni contra cosa ni parte d'ello, agora ni en tienpo alguno ni por alguna manera, obligo a mi persona e bienes muebles e rrayzes, abidos e por aber, e por esta presente carta para la paga de lo susodicho por especial,

espresa ypoteca, e señalo la mitad del dicho mi galeón e sus belas e aparejos e artillería e munición, e lo mejor parado d'él, con que la generalidad no derogue a la espeçialidad ni la espeçialidad a la generalidad, sino que todo sea para más fuerça e corroboración d'esta dicha obligación e seguridad de bos el dicho Domingo de Eguia. E para su cunplimiento e obserbancia por esta presente carta e con ella, doy e otorgo todo mi poder cunplido e plenaria juridiçión a todos los jueçes e justiçias de Sus Magestades ante quien esta carta pareçiere e su cunplimiento se pediere, a cuyo juzgado me someto con la dicha mi persona e bienes, rrenunçiando el mío propio e la ley si conbenerit, para que me lo agan así thener e guardar e cunplir e pagar e aber por firme todo lo susodicho e cada cosa e parte d'ello, executando mi persona e bienes, e aquellos bender e rrematar, e de su preçio e balor, pago a bos el dicho Domingo de Eguia del dicho vuestro crédito prinçipal e costas, con más la pena del doblo si en ella yncurriere, tan cunplidamente como si lo susodicho fuese sentencia difinitiva de juez competente, pasada en cosa juzgada. Sobre lo qual rrenunçio todas las leyes, fueros e derechos, exeçiones e defensiones, prebillejos, franquezas e libertades que para yr o benir contra lo susodicho ajudar e aprobechar pudiesen, para que no me balan. En uno con la general rrenunçiación de leyes que home haga no bala. En cuyo testimonio otorgué esta dicha carta de obligación ante Simón de Yturriça, escrivano de la Magestad Real, e testigos juso escritos.

Que fue fecha e otorgada en la dicha villa de Motrico, a treze días del mes de settiembre de mill e quinientos e sesenta e nueve años. Siendo presentes por testigos para ello llamados e rrogados: Juan de Marmalla e Juan López de Campos e Diego de Herquiçia, veçinos de la dicha villa. Y el dicho otorgante, a quien doy fe que conozco, lo firmó de su nombre.

Ochos de Arriola (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Simón de Yturrica (RUBRICADO).

1575, NOVIEMBRE 14. OÑATE

PODER OTORGADO POR EL MERCADER JUAN DE YARZA (VECINO DE OÑATE) A SU YERNO MARTÍN DE GALARRAGA (SAN SEBASTIÁN) Y JUAN LÓPEZ DE SOTO (BURGOS), PARA RECLAMAR DEL SEGURO QUE SUSCRIBIÓ EN AQUELLA CIUDAD LO CORRESPONDIENTE A LA TOMA Y PÉRDIDA DE SU NAVÍO SAN NICOLÁS, APRESADO POR LOS LUTERANOS EN LA ROCHELA.

AHPO, I. 2934, fols. 106 rº- vto.

Sepan quantos esta carta de poder vieren cómo yo Juan de Yarça, mercader, veçino de la billa de Oñate, digo que por quanto yo ube asegurado en la çudad de Burgos dos mill ducados sobre la mitad del casco, artillería y munición de la nao nonbrada Sant Nicolás, maestre Joan Ochoa de Landaeta, la qual, ynbiándola dende el puerto del Pasage de San Sebastián para la çudad de Sevilla, con escala en Ribadeo, donde se cargó de madera para la dicha ciudad de Sevilla, e yendo con ella en seguimiento de su biage en alta mar, çerca de La Berlinga, una nao francesa de corsarios henemigos luteranos de La Rochela la abordó y, después de pasado mucho tiempo combatiéndose, a la fin el dicho armado, con muerte y heridos de muchos que yban en la dicha nao, la sojuzgó y tomó por fuerça de armas y llebó, como la dicha nao llebaron los dichos luteranos a la dicha çudad de Rochela, conbiene de mi parte hazer diligençia. Por tanto, otorgo e conozco por esta presente carta que doi e otorgo todo mi poder cunplido, libre e llenero, bastante e según que mejor e más conplidamente lo puedo e devo dar e otorgar de derecho, a Martín de Galarraga, mi yerno, veçino de la villa de San Sebastián, e a Joan López de Soto, veçino de la çudad de Burgos, e a Joan Antón de Bergara, vecino d'esta billa, e a quienes en mi nonbre sustituyeren, que están absentes, bien así como si estobiesen presentes, e a cada uno e qualquier d'ellos yn solidun, con rraticayión de todos e qualesquier autos e diligençias que en mi nonbre el dicho Martín de Galarraga, mi yerno, sobre en este caso ubiere fecho e autuado, puedan dar e den noticia a los dichos aseguradores de cómo la dicha nao llebaron los dichos luteranos a la dicha çudad de Rochela, mostrándoles los rrecados que acerca d'ello se han hecho, e sobre ello hazer todos los rrequerimientos e autos que fueren menester para que me paguen los dichos aseguradores, cada uno d'ellos las cantidades que son obligados a pagar, dentro del término e conforme a la póliça que tienen firmados de sus nonbres; e tomar por testimonio todo lo que en razón d'ello se hiziere, para en goarda de mi derecho; e hazer todos los demás autos e diligençias que en rrazón de lo susodicho fuere menester de se hazer, que yo haría e hazer podría presente seyendo, aunque sean

tales y de tal calidad que según derecho en sí rrequiera ayer mi más espeçial poder e presençia personal. Que quan conplido e bastante poder como yo he y tengo para todo lo que dicho es, otro tal y ese mismo e tan bastante doy e otorgo a bos los susodichos e a cada uno e qualquier de vos, e a los dichos vuestros sostitutos, con todas sus ynçidençias e dependençias, anexidades e conexidades, e con libre e general administraçión. E si nesçesario es rrelebaçión, les rreliebo en forma debida de derecho, e prometo e me obligo de ayer por firme todo lo que por birtud d'este dicho poder en mi nonbre hiziéredes, e de no lo contradexir agora ni en tienpo alguno ni por alguna manera so obligaçión que ago de mi persona e bienes. En testimonio de lo qual otorgué la presente por ante Miguel Ruiz de Landaeta, escrivano de Su Magestad e de los que rresiden ante las justiçias de la dicha villa de Onate, e veçino d'ella, e de los testigos de yuso escritos.

Que fue fecho y otorgado en la dicha villa de Oñate, a catorze días del mes de nobiembre de mill e quinientos y setenta e çinco años. Estando presentes por testigos, para ello llamados y rrogados: Miguel de Otadui e Joan de Deredia, calçetero, e Joan Garro, veçinos de la dicha villa de Oñate. Y el dicho otorgante lo firmó de su nombre. Al qual, y a los dichos testigos, doi fee que conozco.

Joan de Yarya (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Miguel Ruiz (RUBRICADO).

1581, MARZO 30. OÑATE

CODICILO DEL MERCADER JUAN DE YARZA.

AHPO, 2-3036, doc. 35.

1581. Codeçillo de Joan de Yarca.

Sepan quantos esta pública escriptura de codeçillo e húltima boluntad vieren cómo yo Joan de Yarrça, mercader vezino d'esta villa de Onate, estando llebantado y en mi juizio y entendimiento y memoria qual a Dios nuestro Señor plugo de me dar, aprobando y rratificando el testamento que tengo fecho y orrdenado por ant' el presente scribano el año pasado de mill e quinientos y ochenta años, en diez y nueve días del mes de abril del dicho año, por bía de codeçillo e húltima voluntad, y en aquella mejor forma que de derecho más balga e hubiere horrdeno e mando lo siguiente:

Yten mando y es mi voluntad se dé de mis bienes en limosna para sus necesidades por todos los días de su vida, a Madalena de Yarrça, mi hija, rreligiosa en el monesterio de Señora Santa Ana de Çubicoa d'esta dicha villa, en cada un año, pagados por el día de Nabidad de cada año, seis ducados. Y la primera paga sea el día de Nabidad primero después de mi fallesçimiento, y adelante susesibemente mientras bibiere, puestos y pagados en el dicho monesterio sin costa alguna. Y después de mis días mis herederos no sean obligados de acudir con los dichos seis ducados a persona ni monesterio alguno. Y más mando a la dicha Madalena de Yarrça, mi hija, un copón de plata, de pesso de seis ducados, para sí misma; y disponga del dicho copón a su boluntad, y se le dé luego que yo fallesçiere.

Yten mando, además de las dozientas missas que por el dicho testamento mando, otras cien missas, que se digan por mi alma y las almas de mis defuntos encomendados. Y de las dozientas missas que por el dicho testamento y este cobdeçillo mando, es mi boluntad en señora Santa Ana de Çubicoeta çinquenta missas, y en Nuestra Señora de Arançaçu otras cinquenta, y se pague de mis bienes la limosna acostunbrada.

Yten mando que se dé de mis bienes a la fábrica del señor Sant Miguel d'esta villa, además de los çinquenta rreales que por el dicho testamento mando, otros diez rreales más, que son por todo sesenta rreales.

Yten mando se dé y pague de mis bienes para la fábrica de Nuestra Señora de Ycíarr doze rreales, y otros doze rreales a la yglesia de Santa Ana de Arrona, y a la fábrica de la yglesia de Nuestra Senora de Çestona dos ducados, y a la fábrica de Nuestra Senora de Ayçarna tres ducados. Y más mando se digan por mi alma y las almas de mis encomendados veinte missas rreçadas, y se pague la limosna acostunbrada. Y más mando a la fábrica de Senora Sancta Engraçia de Ayçarna seis rreales. Todo lo qual mando se pague y cunpla de mis bienes.

Yten digo y declaro que en el dicho mi testamento tengo declarado de cómo Teresa de Hernani, mi primera muger, dexó para poner en rrenta dozientos y çinquenta ducados para que de sus rréditos se hiziesen deçir missas y se pusiese capellanía. Mando que de mis bienes, además de los dichos dozientos y çinquenta ducados que la dicha Teresa de Hernani dexó, se den otros dozientos ducados, en que serán por todos quattoçientos y çinquenta ducados. Todos los quales quattoçientos y çinquenta ducados mando se pongan en rrenta en personas o persona lega, llana y abonada, y en parrte segura, a donde a mis albaçeas les pareciere, como sea en esta villa de Onate; y del rrédito de los dichos quattoçientos y çinquenta ducados se saquen en cada un año dos ducados. Los quales mando los rreçiba el cabildo del señor Sant Miguel d'esta villa de Onate y por ellos me digan en cada un año una missa de rrequien cantada con sus bigilias, en el día que por mis albaçeas se senalare. Y para cobrarr los dichos dos ducados en cada un año de lo mejor parado de la dicha rrenta doy poder en forma al dicho cabildo y coletor d'él, con que se asiente esta memoria en la tabla de las memorias perpetuas. Y de lo rremanente de la rrenta de los dichos quattoçientos y çinquenta ducados mando se ponga un capellán que diga las missas que los dichos mis cabeçaleros horrdenaren. A los quales les doy poder para que señalen las missas que se an de decir y en qué días y oras y altares. Con que mando y es mi voluntad y nonbro dende aora para mientras bibiere por tal capellán de la dicha memoria a Ynigo López de Laçarraga, clérigo presbítero y beneficiado del señor Sant Miguel d'esta billa, hermano de Dona Ysabela de Laçarraga, mi muger, para que diga las missas de la dicha capellanía y llebe lo que montare la rrenta de los dichos quattoçientos y çinquenta ducados, los dichos dos ducados. Con que así bien mando y es mi voluntad que la missa de rrequien de cada año la diga el dicho Ynigo López porr su bida, la qual a de decir por mi alma y la de la dicha Teresa de Hernani, mi primera muger. Y así se asiente en la dicha tabla del cabildo. Y mando que la dicha missa de rrequien se diga por el día de la Conçeçión de Nuestra Señora de cada un ano. Y para que de lo mejor y más bien parado de todos mis bienes tomen los dichos quattoçientos y çinquenta ducados para el efeto susodicho luego que yo fallesçiere, y les pongan en rrenta, doy e otorgo todo mi poder cumplido a los dichos mis albaçeas. Y nonbro porr patrones y administradores d'esta dicha capellanía a la dicha Dona

Ysabela de Laçarraga, mi muger y cabeçalera, e a Martín de Galarraga mi hierno, vezino de la villa de San Sebastián, y a los sucessores en su cassa del dicho Martín de Galarraga. Y después de los días de la dicha Dona Ysabel de Laçarraga dexo e nonbro por tal patrón para en uno con los sucessores del dicho Martín de Galarraga a los sucesores y mayorazgos de los bienes de Pero López de Laçarraga, padre de la dicha Dona Ysabela de Laçarraga, mi muger; y juntamente con ellos al rrector que fuere en la cassa de la Conpañía de la Horrden de Jesús d'esta dicha villa y al cura más antiguo de la yglesia del señor San Miguel de Onate, donde mando se digan las dichas missas de la dicha capellanía perpetuamente. A los quales y a cada uno d'ellos les doy poder con las fuerrças y rrequisitos necesarios para que puedan nonbrarr el tal capelán de la dicha capellanía después de los días del dicho Ynigo López, a quien yo de presente e nonbrado, y para que den la horrden necessaria en lo tocante a la dicha capellanía y azer las declaraçiones necesarias çerrca de ello. A los quales y a cada uno d'ellos les encarrgo porr amorr de Dios siempre tengan memoria de que se cunpla esta memoria para la perpetuidad de esta dicha memoria.

Yten digo y declaro que yo tengo dados a çensso a cierrtos vezinos de Errexil, que es en la Probinçia de Guipúzcoa, dozientos y çinquenta ducados. Mando y es mi boluntad que de los dichos dozientos y çinquenta ducados del dicho çensso prinçipal se den a Josepe de Hierrça, mi hermano, para sí, çinquenta ducados, los quales le mando como a buen hermano, y lo demás cobren mis herederos. Y más le mando al dicho Josepe, mi hermano, lo que asta el día de oy, que este codeçillo otorgo, estubiere por cobrrarr de lo corrido del dicho çensso de los dozientos y çinquenta ducados. Y lo que adelante corriere en mi bida mando que les aya el dicho Josepe de Yarrça, y no se le pidan los dichos corridos y lo que corriere, como dicho es, en mi vida.

Yten mando que se dé y pague de mis bienes a Joanes de Çuhube, mi sobrino, porr los serrbiçios que nos a echo, seiscientos rreales. Y para ello rreçiba en cuenta el dicho Joanes de Çuhube los catorrze ducados que con mi poderr cobró este año passado de mill e quinientos y ochenta del çensso que yo tengo en Yçiarr, y ocho ducados de la rrenta de la cassería de Apategui que porr çesión del dicho Joanes tengo de aberr la rrenta de la dicha cassa de Apategui, porr quanto para en pago de un çenso de quantía de çinquenta y seis ducados de prinçipal y los corridos de siete anos que me debía maese Joan de Çuhube, padre del dicho Joanes, me cedieron las rrentas de ocho años de la dicha cassa de Apategui, a rrazón de honze ducados por año. Y el primero, que fue el año pasado de ochenta, a cobrado el dicho Joanes, según dicho es, ocho ducados. Así mando que, sacados los dichos veinte y dos ducados que a cobrado, se le pague lo rresto a cunplimiento de los dichos seisçientos ducados. Y mando que la dicha rrenta de la cassería se cobre en los siete

años priméros, y con esto no se pida al dicho maese Joan de Çuhube el principal del çensso que me debía ni corridos.

Yten mando a Domingo de Yarrça, mi sobrino, hijo de Domingo de Yarrça, mi hermano ya defunto, çinquenta ducados en dineros, los quales mando que se le den para su rremedio, por la horrden que a Dona Ysabela de Laçarraga e Martín de Galarraga les pareçiere, para su abiamiento.

Yten mando se den y paguen de mis bienes a mis hermanas que fueren bibas al tienpo de mi finamiento, a cada una çien rreales en dinero para que rrueguen a Dios por mi alma.

Yten mando se aga una sotana de buen pano negro beintedoseno que balga asta tres mill maravedís, al padre Martínez de Orrtuçarr, rreligiosso de la Conpañía de Jesús, y se pague de mis bienes.

Yten mando que, pagando los herederos de Pero de Gallaiztegui diez y seis ducados, se les dexe libre la casa de Aroztegui y la heredad de Gasteassoro, en que tengo tomado posesión, por quanto del preçio que montó la casa y huertra de Elorrça con su consentimiento se vendió e soy pagado de lo demás que me debían; y aunque eran diez y siete ducados, les ago graçia de un ducado por amorr de Dios.

Yten digo y declaro que tengo de aberr y se me deben de mi parrte por Su Magestad, de los sueldos del navío que con Don Ynego de Sorasu, vezino de Yçiarr fabriqué y fue quemado por los enemigos en los Estados de Flandes, es a saberr: de la primera çertificaçión que con Su Magestad se aberiguó, del sueldo de la dicha nao y rraçiones asta que parrtió de Santander, trezientas y noventa y tantas mill maravedís, por feneçimiento de cuentas d'entre mí y el dicho Sorasu, como pareçe de la cessione que porr ante Martín Ochoa de Areiztondo me tiene fecho, quedando a cargo del dicho Sorasu el sueldo de la gente. Y sobre lo librado ay pleyto entre mí e Domingo de Ylarregui y consorrtes. Mando se cobre esta parrtida.

Yten así bien tengo de aberr y se me debe por Su Magestad, de la certificaçión húltima que se hizo del sueldo de la dicha nao y rraçiones después que parrtió de Santander asta que fue quemada por los enemigos, en serbiçio de Su Magestad, la mitad del sueldo y rraçiones. Y la dicha certificaçión es de 1 quento⁷²⁶ y dozientas y tantas mill maravedís. Y para azer las dichas cerrtificaçiones tengo puestos más de çien mill maravedís en dinero, como pareçe de rrecados que ay en cassa. Mando que fenezcan cuentas con el dicho Domingo de Sorasu y se cobre la

⁷²⁶ Un quento = Un millón

parte que me cupiere, y así bien se procure de que Su Magestad nos pague el cazco del nabío y moniçión que por causa de quitarr la gente a nuestro nabío para llebarr a otra fuerrça fue quemada y echada al fondo el dicho nabío, como es notorio.

E assí con las dichas mandas y declaraciones de suso en este dicho codeçillo declarados, quedando en su fuerrça y bigorr todo lo contenido en el dicho mi testamento, es mi determinada e húltima voluntad que lo contenido en el dicho mi testamento y en este dicho codeçillo se cunpla e pague e llebe efeto, y se execute y cunpla porr los dichos mis albaçeas y testamentarios. Y esto es mi húltima voluntad. E lo otorgué así por ante Miguel de Otaduy, escribano de Su Magestad, y testigos, en la dicha villa de Onate, dentro en las cassas de mi morada. Que fue fecha y otorgada a treinta días del mes de marrço de mill e quinientos y ochenta y un anos.

Siendo a ello presentes porr testigos: Miguel Ruiz de Landaeta e Francisco de Liçarralde, escribanos, e Santuru de Gohenaga, vecinos de la dicha villa y estante. Y el dicho otorgante dixo que con este codeçillo rrebocaba⁷²⁷ y rrebocó los codeçillos que hizo por testimonio del dicho Francisco de Liçarralde, escribano, en siete de dezienbre próximo pasado de mil e quinientos y ochenta, y que los dichos codeçillos no llevasen efeto alguno, salbo este dicho codeçillo y testamento en él rreferido. Y lo firmó de su nonbre, siendo testigos los sobredichos. Yo el dicho escribano ago fee conozco al dicho Joan de Yarrça, otorgante.

Joan de Yarça (RUBRICADO).

Por testigo, Miguel Ruiz (RUBRICADO).

Soy testigo, Francisco de Ligarralde (RUBRICADO).

Soy testigo, Santuru de Goenaga (RUBRICADO).

Passó ante mí, Miguel de Otaduy (RUBRICADO).

⁷²⁷ Tachado "e otorgó".

1580, ABRIL 19. OÑATE

TESTAMENTO DEL MERCADER JUAN DE YARZA.

AHPO, 2-3036, doc. 35.

En el nonbre de Dios todopoderoso Padre, Hijo, Espíritu Santo, Tres Personas e un solo Dios verdadero, e de la bienaventurada Birgen gloriosa rreina del çielo su madre, e de los bienaventurados senores Sant Miguel Arcángel e San Gabriel y Sant Rafael, y de todos los otros santos ángeles, y del bienaventurado Sant Joan Bautista, con todos los santos patriarcas e profetas, e de los bienaventurados doze Apóstoles con los santos Ebangelistas, e de las bienaventuradas senoras Santa Ana, Santa María Madalena e Santa Catalina, e de todos los santos e santas de la corte çelestial, amen.

Por quanto todo onbre es nascido para morir y en esta vida todo cristiano deve tener a creer firmemente la santa fee católica y hazer obras de penitencia por do merescan ser perdonados de sus pecados mediante la misericordia e pasión del Hijo de Dios, por ende, sepan quantos esta carta de testamento e última voluntad bieren cómo yo Joan de Yarça, mercader, veçino de la villa de Oñate, deseando e creyendo como creo e confieso lo susodicho, y en la ora de mi muerte ser allada en estado de salbaçión, en lo qual confío por las dichas fee y grandeza y misericordia e pasión, suplicando al Hijo de Dios que no quiera entrar en juicio comigo porque mis obras no bastan al mereçimiento de mi salbaçión ni a la más pequena merçed e misericordia que su Dibina Magestad me a hecho, e con la dicha confiança, deseando de disponer de mi persona e cosas conforme a su dibina voluntad, desconfiando de mis mereçimientos y esperando en su dibina voluntad, grandeza e misericordia e pasión, y estos tomando por mi escudo y esperanza que me defenderán del cruel león que brama y bramará por tragar mi ánima pecadora por las maldades y pecados que he y abré cometido contra la dibina Magestad fasta la ora de mi muerte, estando en mi juicio y entendimiento qual fue serbido de me la dar, ordeno y ago éste mi testamento e última voluntad en la manera siguiente:

Primeramente, encomiendo mi ánima pecadora a la Santísima Trinidad y suplico umillmente a nuestro Salvador y Redentor Ihesu Christo, Dios y onbre verdadero, que me quiera perdonar, por los méritos de su pasión y misericordia, todos mis pecados que yo hize y obiere hecho y cometido por dicho e por pensamiento e por obra, o en otra qualquiera manera, desde la ora que naçí fasta que mi ánima pecadora salga de mi cuerpo pecador. Y desde agora me arrepiento y protesto de me arrepentir de todos ellos con entera voluntad, para en todo tiempo del mundo que en ellos ubiere yncurrido o yncurriere, y de los confesar con berdadera contriçión y confesión, y hazer debida

penitencia d'ellos. E protesto de bibir e morir en la santa fee católica cristiana, creyendo firmemente en ella.

Yten desde agora pido que en el artículo de la muerte me confiesen y den penitencia de mis pecados y me avsuelvan con las bulas y brebes espeçiales que tengo de nuestros muy santos Padres, y me den el Santísimo Sacramento y la estremaunción. Y protesto y es mi voluntad determinada que, si entonçes no la pudiese pedir ni rreçibir, que desde agora pido todo lo susodicho para entonçes, y mando que la dicha estremaunción me sea dada por todos los clérigos del señor Sant Miguel d'esta villa de Oñate, y les den su colaçión como el tiempo lo adeudare y sus rrespiçes acostunbrados.

Yten mando que antes de mi finamiento me sea vestido el ábito del bienabenturado señor Sant Françisco, y sea dado por él al rreligioso que diere tres ducados. Y si fuere poco esto, lo que les pareçiere a mis cabeçaleros que abaxo declararé.

Yten mando que, quando Nuestro Señor fuere serbido de me llebar d'esta / bida presente, que mi cuerpo sea sepultado en la dicha yglesia del señor / Sant Miguel d'esta villa, en la sepultura en donde está enterrada Teresa de Hernani, mi primera muger, que aya gloria.

Yten mando que quando fallesçiere traigan a mi enterrorio la Cruz mayor y me digan en las casas de mi morada unas bigilias cantadas conbentualmente por todos los clérigos de la dicha yglesia, y más las ledanías dobladas en casa y en la dicha yglesia. Y por conseqüente, en la dicha yglesia durante el tiempo a bísperas, las bigilias y rresponso. Y se pague a los clérigos los derechos acostunbrados pagar con sus capas.

Yten mando se me aga un novenario al terçero día, con su misa de rrequien cantada y rresponso, con toda beneraçión, como a mis albaçeas pareçiere; y se les pague a los clérigos y conbento los derechos acostunbrados pagar, de mis bienes.

Yten mando que se me digan en la dicha yglesia del señor Sant Miguel, durante el nobenario, nueve misas de rrequien rrezadas, y se pague por ellas lo acostunbrado.

Yten mando que el día del nobenario se dé a los pobres del ospital d'esta billa de Oñate, en las casas de mi morada, una comida de las biandas que el día y tiempo adeudare y como a mis testamentarios pareçiere y acordaren, por que los pobres del dicho ospital tengan cargo de rrogar a Dios por mi ánima y por las ánimas de quien yo sea en cargo y tengo obligaçión.

Yten mando que el día de mi enterramiento sehan llamadas las confradías de la Santa Veracruz y del señor San Miguel y del señor Sant Sebastián. Y rruego y encargo a todos los confrades que

rrueguen a Dios por mi ánima y que agan deçir en la dicha yglesia sendas misas de rrequien rezadas con sus rresponsos, y que a los mayordomos d'ellas se les dé de mis bienes las libras de çera acostunbradas pagar.

Yten mando pagar e cumplir de mis bienes en la dicha yglesia del señor San Miguel la oblada e candela y espetal de carne acostunbrado pagar.

Yten mando pagar de mis bienes a las tres Órdenes prinçipales de Espania medio rreal, y con tanto los aparto de mis bienes.

Yten mando que durante el año de mi finamiento, de quatro a quatro meses, se me agan anibersarios e cabo de año en la dicha yglesia del señor Sant Miguel, que son tres aniversarios, demás de la nobena, con misas de rrequien cantadas e con bigilias e rresponso, con toda beneraçión. Y se pague por ellos de mis bienes al conbento y clerezía lo acostunbrado pagar.

Yten mando que dentro del año de mi finamiento se digan por mi ánima e por las ánimas de aquellos de quien soi en cargo, dozientas misas rrezadas, y d'ellas se han de sacar diez misas en el monesterio de Nuestra Señora de Arançaçu, y otras diez misas en el monesterio de Bidaurreta, y otras diez misas en el monesterio de Santa Ana, e lo rrepartan en la yglesia del señor Sant Miguel d'esta billa.

Yten mando para la obra de la dicha yglesia del señor Sant Miguel d'esta billa çinquenta rreales; e para la lunbraria del Santísimo Sacramento dos libras de azeite.

Yten mandó para la obra de la, yglesia e monesterio de Nuestra Señora de Arançaçu çinquenta reales; e para la lunbraria de la lánpara dos libras de azeite.

Yten mando al conbento del monesterio de Bidaurreta, para ayuda de una pitaça, çinquenta rreales, por que rrueguen a Dios por mi ánima, y se gasten estos çinquenta rreales como les pareçiere a nuestros albaçeas; mas mando para la lánpara del dicho monesterio dos libras de azeite.

Yten mando a la madre bicaria e rreliogosas del monesterio de Santa Ana de Çubicoa para ayuda de una pitaça, çinquenta rreales, por que rrueguen a Dios por mi ánima; y se les dé en dinero o en vianda, como les pareçiere a mis albaçeas; y para la lánpara del dicho monesterio dos libras de azeite.

Yten mando a los rreliogosos de la casa de la Conpañía de la Orden de Ihesús que rresiden en esta dicha billa trezientos rreales por que rrueguen a Dios por mi ánima; e por la luminaria de la lánpara dos libras de azeite.

Yten mando para la obra de las dos cruces de Olalde y Alçibar cada dos rreales.

Yten mando para la lunbraria de todas las hermitas d'esta villa de Oñate y su juridición, eçeto Araoz e Urrexola, sendas libras de azeite.

Yten mando a toda persona de buena fama que jurare serle yo en cargo, asta en cantidad de tres rreales a cada uno de mis bienes; y en lo demás, mostrando y dando ynformaçión y rrazón suficiante para ello.

Yten digo que, por quanto al tiempo que me casé con Dona Ysavel de Laçarraga, mi segunda muger, tenía en dinero e mercaderías e otras cosas, y en rreçibos, asta en cantidad de quinientas y sesenta mill maravedís, e para esto yo debía al dicho tiempo ochenta mill maravedis en Bilbao y en San Sebastián, los quales sacados como de suso tengo rreferido, tengo dao e pagado asta la dicha cantidad, así en la dote que dí a María, mi hija, muger de Martín de Galarraga, así en dinero como en bestidos e axuar y plata y en otras cosas, como a Madalena de Yarça, mi hija, beata en el monesterio de Santa Ana de Çubicoa d'esta billa, asta la dicha cantidad de las dichas quatroçientas o ochenta mill maravedís que yo tenía al tiempo que me casé con la dicha Dona Ysavel, mi muger, aunque son menos quiero que sea tanto lo que he dado como lo que tenía; y así lo que al presente tenemos y se aliare al tiempo de mi finamiento, sacado la dote que rreçibi con la dicha Dona Ysavel, que pareçe por escrituras, son bienes gananciales ganados durante matrimonio.

Yten mando a la dicha Dona Ysabel de Laçarraga, mi muger, el axuar e vástago que ubiere en casa al tiempo de mi finamiento, e más los bestidos e joyas que yo le ubiere hecho, con la plata y oro que ubiere, rreparta ella y mi heredero a medias.

Yten digo e declaro que yo tengo rreçibido dozientos e çinquenta ducados para poner en rrenta para la memoria que dexó Teresa de Hernani, mi primera muger, ya defunta, para deçir misas. E para los dichos dozientos e çinquenta ducados que se abían de poner en rrenta de los rréditos d'él he hecho sacar misas aún en más cantidad desde que ella murió asta oy día. Los quales dichos dozientos e çinquenta ducados mi heredero de mis bienes a de poner en rrenta para que el rrédito d'ellos se digan en misas.

E para cunplir e pagar este mi testamento e las mandas e legados en él contenidos dexo y nonbro por mis testamentarios e cabeçaleros a la dicha Dona Ysavel de Laçarraga, mi muger, e a Martín de Galarraga e a María de Yarça, mi hija e muger del dicho Martín, a los quales y a cada uno d'ellos les doy y les otorgo todo mi poder cunplido, a cada uno d'ellos yn solidun, para que entren y tomen todos mis bienes o la parte que fuere menester para cunplir e pagar las mandas d'este dicho mi

testamento, y los bendan y rrematen en pública almoneda o fuera d'ella, e de su balor cunplir e pagar este dicho mi testamento. E cunplido e pagado este mi testamento e lo que ordenare y mandare por otro testamento e cobdeçillos o en otra manera, de todo lo rremaneçiente dexo y nonbro e ynstituyo por mi heredero unibersal a la dicha María de Yarça, mi hija, muger del dicho Martín de Galarraga, para que aya y herede todos los dichos mis bienes muebles y rraíces, derechos e açiones, abidos e por aver. E rreboco e anulo otro qualquier testamento o testamentos que yo aya hecho e otorgado, así por, escrito como por palabra o en otra qualquier manera; que, aunque parescan, quiero y es mi boluntad no balgan sino éste que al presente otorgo, quiero y es mi boluntad que sea mi testamento e última voluntad. E si no baliere por mi testamento, balga por mi cobdeçillo e por escritura pública en aquella mejor forma y manera que de derecho mejor lugar aya.

En testimonio de lo qual otorgué la presente por ante Miguel de Otadui, escrivano público de Su Magestad e del juzgado de la dicha billa de Oñate y veçino d'ella, e de los testigos de yuso escritos. Que fue fecho y otorgado en la dicha villa de Onate, a diez e nueve días del mes de abril de mill e quinientos e ochenta anos. Estando presentes por testigos para ello llamados y rrogados: el padre Julián de Berastegui, rretor de la casa e Companía de los de la Horden de Jesús d'esta dicha billa, e Joan de Otadui e Joan d'Eredia e Ramos de Querexaçu e Miguel Ruiz de Landaeta, escrivano de Su Magestad, veçinos de la dicha billa de Oñate. Y el dicho otorgante lo firmó de su nonbre; al qual, y a los dichos testigos, doi fee que conozco.

Ba entre rrenglones o diz "para poner en rrenta", bala. Y testado "o dezía", "tr", "Ysa", yo he hecho sacar.

Joan de Yara. (RUBRICADO).

Juhan de Verastegui (RUBRICADO).

Por testigo, Miguel Ruiz (RUBRICADO).

Por testigo, Joan de d'Eredia (RUBRICADO).

Pasó ante mí, Miguel de Otadui (RUBRICADO).

13 TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1- Mendigos lisiados en carnaval.....	59
Ilustración 2 - Forja mecanizada en el Tirol. - S. XVI.....	66
Ilustración 3- Escaleras, hornos y carretillas para el transporte en las minas.....	68
Ilustración 4 - Mapa de las Ferias de Cambio Europeas.....	76
Ilustración 5 - Luca Paccioli	78
Ilustración 6 - Carta de Jacob Fugger a Carlos V, reclamándole su deuda	81
Ilustración 7 - Jacob Fugger con su contable Matthaüs Schwarz	84
Ilustración 8 - Mapa de los puertos guipuzcoanos de partida.....	89
Ilustración 9 - Ría de Deba	91
Ilustración 10 - Mapa de Terranova	92
Ilustración 11 - Detalle del estrecho de Belle-Île en Terranova.....	94
Ilustración 12 - Bedua (Zumaia).....	96
Ilustración 13 - El trigo simboliza la riqueza.....	99
Ilustración 14 - Barco del S. XVI (Mapas de Hortelius, 1579)	101
Ilustración 15 - Dintel S. XVI (Orio) y Mapa poblaciones balleneras vascas.....	103
Ilustración 16 - Puerto de Mutriku.....	104
Ilustración 17 - La costa vasca, un importante mercado para Isasi	110
Ilustración 18 - Cuadro de Sevilla en la época de Isasi.	113
Ilustración 19 - Mapa del Doble circuito Atlántico de Isasi.	120
Ilustración 20 - Puerto de Pasajes y Bahía de Txingudi (Fuenterrabía).....	121
Ilustración 21 - Arcabuceros	134
Ilustración 22 - Perceptores de Impuestos	153
Ilustración 23 - Hornos para fundir la grasa de ballena.	189
Ilustración 24 - Astilleros en Amsterdam (S.XVI).....	192
Ilustración 25 - Primer bombardeo con artillería (1484)	193
Ilustración 26 - Casa-Lonja de Andrés de Alzola	204
Ilustración 27 - Vista actual de la Casa-Torre de los Isasi en Eibar.....	228
Ilustración 28 - Escuturas de Datini, Fugger y Ruiz.....	249
Ilustración 29 - Letra de Cambio de 50.000 ducados (Fugger a favor de Ruiz-Balbini).....	262
Ilustración 30 - Retablo de la Iglesia de S. Andrés (Eibar).....	266
Ilustración 31 - Escudo de la familia Isasi en su Casa- Torre en Eibar.....	269
Ilustración 32 - Fuggerei- Viviendas Sociales	275

Ilustración 33 - Hospital General de Medina del Campo - Obra social de Simón Ruiz	276
Ilustración 34.- Libro Mayor de Simón Ruiz.....	284

14 BIBLIOGRAFIA

ALBERDI, X.; RUANO ARAGON, A. (1998). “La construcción naval en el País Vasco durante la Edad Media” en *Itsas Memoria, Revista de Estudios Marítimos Vascos*. Donostia-San Sebastián: Untzi Museoa-Museo Naval. p.18.

ARRAZOLA, M.A. (1968). *El Renacimiento en Guipúzcoa*. San Sebastián.

ARROYO, M. (1999). “Alfred D. Chandler Jr. y el debate en torno a su obra intelectual” en *Biblio 3w. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona. (ISSN 1138-9796), nº 141 marzo.

AYMARD, M. (1991). “L’entrepreneur dans la société de son temps” en *L’impresa Industria Commercio Banca Secc. XIII-XVIII*. Prato: Le Monnier, pp. 791-797.

AZKARATE, A.; HERNÁNDEZ, J.A. y NUÑEZ, J. (1992). *Balleneros Vascos del siglo XVI: Estudio Arqueológico y Contexto Histórico (Chateau Bay, Labrador, Canadá)*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

AZPIAZU ELORZA, J.A. (1990). *Sociedad y vida social vasca en el s. XVI. Mercaderes guipuzcoanos*. 2 Tomos. San Sebastián: Gipuzkoako Kutxa Kultur Fundazioaren Argitalpenak.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (1992). “Comercialización de los productos de Terranova” en *Balleneros Vascos del siglo XVI: Estudio Arqueológico y Contexto Histórico (Chateau Bay, Labrador, Canadá)*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (1994). “Las escuelas en el País Vasco a principios de la Edad Moderna. El interés por la enseñanza por parte de instituciones y particulares”, en *Vasconia, cuadernos de Historia-Geografía-27*, pp.147-164.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (1996). “Estado actual de las investigaciones sobre el tema naval de la Gipuzkoa del siglo XVI. Archivos y perspectivas de futuro” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, pp. 49, 59, 63, 64 y 65.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (1999). *Un mercader en el reino de Felipe II: El eibarrés Martín López de Isasi*. Eibar: Ayuntamiento de Eibar.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (1999). *Historia de un Rapto*. Donostia: Erein.

AZPIAZU ELORZA, J. A. (2000): *Balleneros vascos en el Cantábrico*. Tarttala .-

BAKEWELL, P. (2001). “La conquista después de la conquista” en *España, Europa y el mundo Atlántico, homenaje a John Elliot.*, coordinado por Richard I. Kagan y Geoffrey Parker. Madrid: Ed. Pons, Ediciones de Historia S.A.

BARAN, P.A. y SWEEZY, P.M. (1966). *Monopoly Capital. An essay on the American Economic and Social Order*. New York: Monthly Review Press (trad. española Siglo XXI), pp. 17-46.

- BARKHAM, M. (1984). “La construcción naval en Zumaia (1500-1600)” en *Itsasoa* – T. III, San Sebastián: Etor, p.248.
- BARKHAM, M.(1988). “Spanish Shipping and Shipbuilding” en *Armada 1588-1988*, London: National Maritime Museum, pp. 158-163.
- BARKHAM, M. (1996). “Los Arriola de Urazandi: iniciativa empresarial marítima en Vizcaya y Guipúzcoa (1540-1630)” en *Itsas Memoria-Revista de estudios Marítimos del País Vasco*, Donostia: Museo Naval (Diputación Foral de Gipuzkoa).
- BARKHAM, M.(1997). “A report on 16th century Spanish Basque Shipbuilding, 1550 to 1600”.
- BARRENA, E. (1996). “La historia marítima vasca de la Edad Media: un balance de conocimientos y de perspectivas de investigación” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, pp. 13-25.
- BAUMOL, W.J. (1993). *Mercados Perfectos y Virtud Natural. La Ética en los Negocios y la Mano Invisible*. Madrid: Celeste, pp. 92, 97 y 98.
- BEC, C. (1967). *Les marchands écrivains à Florence, 1375-1434* p. 383 y ss.
- BÉLANGER, R. (1980). *Los vascos en el estuario del San Lorenzo (1535-1635)*. San Sebastián: Ed. Auñamendi.
- BILLIoud, J. (1951). *Histoire du commerce de Marseille*, II, p.551.
- BLACKFORD, M.G. (1998). *The Rise of Modern Business in Great Britain, The United States and Japan*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press, p. 27.
- BLAUG, M. (1986). “Entrepreneurship Before and After Schumpeter” en *Economic History and the History of Economics*, Brighton: Wheatsheaf Books, pp. 222-223.
- BRAUDEL, F. (1976). *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Tomo I. Madrid: Ediciones Fondo Cultura Económica.
- BRAUDEL, F. (1976). *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Tomo II. Madrid: Ediciones Fondo Cultura Económica.
- BRAUDEL, F. (1979). *Civilisation Matérielle, Economie et Capitalisme XVe-XVIIIe Siècle*. tomo I, Paris: Armand Colin, p.138.
- BRAUDEL, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV- XVIII. Tomo I: Las estructuras de lo cotidiano*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- BRAUDEL, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV- XVIII. Tomo II: Los juegos del intercambio*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- BRAUDEL, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV- XVIII. Tomo III: El tiempo del mundo*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.

BUON, N. y BEYON, J. (1612). *Tableau de l'inconstance des mauvais anges et démons*. (Livre I, Discours II). Paris.

CABRERA, M. (1997). "La modernización política. Los empresarios en la historia de España" en *Papeles de Economía Española*, num.73.

CAMPOMANES, P. (1988). *Reflexiones sobre el comercio español a Indias*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

CARO BAROJA, J. (1957). "Introducción a la historia social y económica del País Vasco" en *Vasconiana (De Historia y Etnología)*. Madrid: Edit. Minotauro.

CARO BAROJA, J. (1981). *Los vascos y el mar*. San Sebastián: Edit. Txertoa.

CARRIÓN ARREGUI, I. (1991). *La siderurgia guipuzcoana en el siglo XVIII*. Bilbao: UPV/EHU-Kutxa, pp. 203-252.

CASADO, H. (2009). "Comercio, finanzas y hombres de negocios en los siglos XV y XVI: entre Jacob Fugger y Simón Ruiz" en *Datini-Fugger-Ruiz: los legados histórico artísticos de tres grandes hombres de negocios*. Valladolid: Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura y Turismo.

CASADO, H. (2017). *Simón Ruiz y el mundo de los negocios en Europa en los siglos XVI y XVII*. Valladolid: Ed. Universidad de Valladolid-Cátedra Simón Ruiz.

CASADO SOTO, J.L.; GARATE OJANGUREN, M.; TELLECHEA IDÍGORAS, J.I.; PARDO S. GIL, J. (1995). *Itsas aurrean. El País Vasco y el mar a través de la historia*. San Sebastián: Edit. Museo Naval.

CASADO SOTO, J.L. (1996). "Aproximación al estado de la historia marítima del País Vasco sobre los primeros siglos de la Edad Moderna" en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, pp. 29, 31, 33, 37 y 39.

CASARES LOPEZ, Matilde. (2010). *Las obras reales de la Alhambra en el s. XVI. Un estudio de los libros de cuentas de los pagadores Ceprián y Gaspar de León*. Tesis doctoral.

CHANDLER, A.D., Jr. (1971). "Business History as Institutional History" en *Approaches to American Economic*. Charlottesville: University Press of Virginia, pp. 7-14.

CHANDLER, A. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press.

CHANDLER, A. (1990 b). "The Enduring Logic of Industrial Success" en *Harvard Business Review*, pp. 434 - 444.

CHANDLER, A.D., Jr. (1992a). "What is a firm? A historical perspective" en *European Economic Review*, 36, pp. 483-492.

CHANDLER, A.D., Jr. (1992b). "Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise" en *Journal of Economic Perspective*, 6, pp. 79-100.

- CHANDLER, A. (1996). *Escala y Diversificación. Las Dinámicas del Capitalismo Industrial*. Zaragoza: Prensas Universitarias.
- CHANDLER, A.D., Jr. (2001). *Inventing the Electronic Century: The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*. Nueva York.
- CHAUNU, P. (1955-59). *Séville et l'Atlantique, 1504-1560*, 11 vols., Paris : Armand Colin.
- CHOUIN, J. (1579). *Voyages aventureuses du capitaine Martín de Hoyarsabal*. Bayona : Fauvet (edición en euskara en 1677).
- CHURCH, Roy (1994). “ Historia de la empresa: contenido y estrategia”.(Conferencia pronunciada dentro de las I Jornadas Internacionales de Historia Empresarial, organizadas en la E.U. de Estudios Empresariales de Bilbao (U.P.V. /E.H.U.), Noviembre de 1992) en *Cuadernos de Estudios Empresariales*. Nº 4, Madrid: Edit. Complutense, pp. 253-271.
- CIPOLLA, C.M. (1955), “La prétendue révolution des prix”, en *Annales*. Paris. pp. 513-516.
- CIRQUIAIN-GAIZTARRO, M. (1951). *Los puertos marítimos vascongados*. San Sebastián: Biblioteca Vascongada de los Amigos del País.
- CIRQUIAIN GAIZTARRO, M. (1961). *Los vascos en la pesca de la ballena*. San Sebastián: Ediciones Vascas.
- COASE, R.H. (1937). *The nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 29-48. (trad.española en Fondo de Cultura Económica, 1996).
- COLEMAN, Donald (1973): “Gentlemen and Players” en *The Economic History Review*, XXVI, 1, pp. 92-116.
- CYERT, R.M., y MARCH, J.G. (1992). *A Behavioral Theory of the firm*. Cambridge Mass: Blackwell, pp.31-33 y 117-118.
- DE BODT, G. (1969). *Direct Costing et programmation économique de l'entreprise à produits multiples*. Paris: Dunod.
- DE LA RIESTRA, P. (2009). “Jacob Fugger y su impronta monumental en la ciudad de Augsburgo.” en *Datini, Fugger, Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León, pp.149-150.
- DEMSETZ, H. (1997). *La economía de la empresa. Siete comentarios críticos*. Madrid: Alianza, p.20.
- DETCHEVERRY, P. (1677). *Liburu hau da ixasoco nabigacioenecoa*. Bayona : Fauvet.
- ECHEGARAY, C. (1929). *Índices de documentos referentes a la Historia Vasca que se contienen en los Archivos de Brujas*. San Sebastián: Sociedad de Estudios Vascos.
- EGAÑA, M. (1992). *Toponimia vasca en Terranova y Labrador*. Vitoria- Gasteiz.
- ELLIOT, J.H. (2002). *La Europa Dividida (1559-1598)*. Barcelona: Editorial Crítica S.L.

- ERKOREKA, J.I. (1991). *Análisis Histórico-Institucional de las Cofradías de Mareantes del País Vasco*. Vitoria- Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- FAMA, E.F. (1984). “Problemas de agencia y teoría de la empresa” en *Información Comercial Española*, 611, pp. 53-65.
- FERNANDEZ DURO, C. (1876-1881). *Disquisiciones náuticas*, 6 tomos, Madrid.
- FERNANDEZ DURO, C. (1895-1903). *Armada española desde la unión de los reinos de Castilla y Aragón*, 9 tomos, Madrid: Edición 1973.
- FERNANDEZ de NAVARRETE, M. (1825-1837). *Colección de viajes y descubrimientos que hicieron por mar los españoles desde el siglo XV*, 5 tomos. Madrid: Edición 1964.
- FLESHER, D.L. y SAMSON, W.D. (1990): “What is Publishable, Accounting History Research: An Editorial View” en *The Accounting Historians Journal*, vol. 17, nº 1, págs. 1-4. junio.
- FOUCAULT, Michel. (1969): *L'Archéologie du savoir*, Paris, Gallimard.
- FOUCAULT, Michel. (2005): *Arqueología del saber*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- GÁRATE OJANGUREN, Montserrat (1994): “La contabilidad de las compañías de comercio por acciones en la España de los siglos XVIII-XIX: Un análisis de los estados contables” en *E.U. de estudios empresariales de Donostia*. U.P. V. / E.H.U.
- GÁRATE OJANGUREN, Montserrat y BLANCO MOZOS, Juan Luis (1994): “Financiación de las compañías privilegiadas de comercio en la España del siglo XVIII”.
- GÁRATE OJANGUREN, Montserrat (2011): “Historia de los empresarios: ¿una Historia empresarial?”
- GARCIA FUENTES (1991). *Sevilla, los vascos y América (Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII)*. Bilbao.
- GARIBAY y ZAMALLOA, E. (1571). *Compendio Historial de las Crónicas y universal historia de todos los reinos de España*. Amberes.
- GLAMMAN K. (1981). “Los modelos cambiantes del comercio” en *Historia Económica de Europa. La organización económica de Europa en la Alta Edad Moderna*, tomo V, Madrid: Revista de Derecho Privado, p. 334.
- GONZALEZ, M.J. (1995). “La empresa en la historia del pensamiento económico” en *Empresas y empresarios en la España Contemporánea*. Oviedo: Universidad de Oviedo- Servicio de publicaciones, pp. 14-16, 21-22 y 24-25.
- GOROSABEL, P. (1972). *Diccionario histórico-geográfico-descriptivo de los pueblos, valles, partidos, alcaldías y uniones de Guipúzcoa con un apéndice de las cartas pueblas y otros documentos importantes*. Bilbao: Gran Enciclopedia Vasca, p. 401.

GOYHENETCHE, E. (1990). *Bayonne et la région bayonnaise du XIIIe. au XVe. siècle. Etudes d'histoire économique et sociale*. Vitoria-Gasteiz : E.H.U./U.P.V.

GOYHENETCHE, M. (1996). “La historiografía de los estudios marítimos en el País Vasco Norte: estado de la cuestión” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, p. 141.

GRACIA CÁRCAMO, J. (1996). “El sector pesquero en la historia del País Vasco: esbozo de los conocimientos actuales y problemas abiertos a la futura investigación historiográfica” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, pp.169 y 179.

GRICE-HUTCHINSON, M. (1952). *The School of Salamanca, Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*. Oxford, pp. 91-96.

GUIARD, T. (1968). *La industria naval vizcaína. (Anotaciones históricas y estadísticas desde sus orígenes, hasta 1917)*. Bilbao: Biblioteca Vascongada Villar.

GUIARD, T. (1973). *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la Villa*, 2 volúmenes. Bilbao.

GUTIERREZ HIDALGO, F. (2001). “La gestión del tiempo en el entorno productivo: El caso de la Real Fábrica de Tabacos de Sevilla (1744-1790)” en *AECA*. Madrid.

GUTIERREZ HIDALGO, F. (2002). “Evolución histórica de la Contabilidad de Costes y de Gestión” en *AECA*. Madrid.

HEERS, J. (1955). “Le Commerce des Basques en Méditerranée au XVe. siècle (d’après les archives de Gênes) » en *Bulletin Hispanique*, LVII, pp. 221-248.

HERNANDEZ ESTEVE, Esteban. (1990): “La investigación contable en los Archivos Históricos. Reflexiones y experiencias personales”, ponencia presentada en el curso de verano *Desarrollos actuales de la contabilidad*, Sedano (Burgos), junio.

HERNANDEZ ESTEVE, Esteban. (1995): “A review of recent Spanish publications in accounting, business and financial history” en *Accounting, business and financial history*, Volume 5, number 2, pp. 237-269. Routledge.

HERNANDEZ ESTEVE, Esteban. (1996): “Problemática general de una Historia de la contabilidad en España. Revisión genérica de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas, y cuestiones específicas”, en *En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España*, Madrid, Ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A.), pp. 45-114.

HERNANDEZ ESTEVE, Esteban. (2010): Discurso de toma de posesión como académico numerario de la Real Academia de Doctores de España. (27-10-2010).

HOLMSTRON, B.R. y TIROLE, J. (1989). “The Theory of the Firm” en *Handbook of Industrial Organization*, vol.I, Amsterdam: North-Holland, p.65.

HOSELITZ, B.F. (1950). “The Early History of Entrepreneurial Theory” en *Explorations in Entrepreneurial Theory*, II, pp. 212-216.

HUNT, E.S. (1994). *The medieval super-companies. A study of the Peruzzi Company of Florence*. Nueva York: Cambridge University Press, capítulo 3, pp. 247-250.

HUXLEY, S. y GRENIER, R. (1978). “Divers find sunken Basque galleon in Labrador” en *Canadian Geographic*, pp. 60-63.

HUXLEY, S. (1987). “Los vascos y las pesquerías transatlánticas (1517-1713)” en *Itsasoa*, III. San Sebastián, pp. 27-164.

HUXLEY, S.; ENPARAN, R.; ODRIOZOLA, L.; APESTEGI, C. (1994): *Los barcos del Oria*. San Sebastián: Diputación Foral de Guipúzcoa, Untzi Museoa.

HUXLEY, S. (1996). “Reflexiones acerca de la transformación de los métodos de investigación sobre la historia marítima vasca de los siglos XVI y XVII” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, p.49.

IMAZ (1944). *La industria pesquera en Guipúzcoa al final del siglo XVI (Documentos de la época)*.

ITSAS MEMORIA (1996): *Estado de la cuestión de los estudios marítimos en el País Vasco*. Donostia: Revista de Estudios Marítimos del País Vasco. Untzi Museoa.

KARG, F. (2009). “Jacob Fugger, comerciante, banquero, fundador.” en *Datini, Fugger, Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León, pp.149-150.

KELLEMBENZ, H. (2000). *Los Fugger en España y Portugal hasta 1560*. Salamanca: Edita Junta de Castilla y León, Consejería de Educación y Cultura.

KHEIL, K.P. (2004). *Historia de la Contabilidad*. Madrid: A.E.C.A.

KIRZNER, I.M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 97 y 115.

KIRZNER, I.M. (1995). *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*. Madrid: Unión Editorial, p. 75.

KNIGHT, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin, pp. 23-25, 41, 231-232, 267-268 y 311.

KRIEDTE, P. (1982). *Feudalismo tardío y capital mercantil. Líneas maestras de la historia económica europea desde el siglo XVI hasta finales del XVIII*. Barcelona: Crítica, pp. 97-105.

KOTLER, P. y ARMSTRONG, G. (2014). *Marketinaren Oinarriak*. Bilbo: Deustuko Unibertsitateko Argitalpena, p.13.

LABAYRU y GOICOECHEA, E. J., (1895-1903). *Historia General del Señorío de Bizcaya*. 6 tomos, Bilbao.

LAPEYRE, H. (2008). *Una familia de mercaderes: Los Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Consejería de Cultura y Turismo.

LASO BALLESTEROS, A. (2009). “Noticia del archivo de los Ruiz” en *Datini, Fugger, Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León, pp.194-195.

LEIBENSTEIN, H. (1968). “Entrepreneurship and Development” en *American Economic Review*, LVIII, 2, pp.72-73 y 78-79.

LLOMBART, V. (1992). *Campomanes, economista y político de Carlos III*. Madrid: Alianza Editorial S.A.

LLOMPART, J.; IGLESIAS, M.A. e IBAÑEZ, I. (1996). “El estado de los estudios marítimos en el País Vasco desde el punto de vista de la ciencia” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, p.231.

LOEWEN, B. (1996). “El estudio de la historia marítima vasca en Canadá” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, p. 151.

LOPEZ CAO, Dolores. (1985). *Contabilidad Pública de Guipuzcoa (1800-1876)*.E.H.U. /U.P.V. Tesis doctoral.

LÓPEZ DE ZANDATEGUI, C. y CRUZAT, L. (1583). *Recopilación de Leyes y Ordenanzas de la M.N. y M.L. Provincia de Guipúzcoa*. San Sebastián: Diputación Foral de Guipúzcoa, edición de 1983.

MAGNUSSON, L. (1995). “Il settore económico: capitalismo mercantile, consumo di lusso, sviluppo della cultura di mercato” en *Storia d’Europa. L’età moderna. Secoli XVI-XVIII*, vol. 4, Turín:Giulio Einaudi, p.570.

MAIA, Jon (2006). *Apaizac obeto*. Donostia: Elkar.

MANDROU, R. (1969). *Les Fugger, propriétaires fonciers en Souabe, 1560-1618*. France: Librairie Plon.

MANTRAN, R. (1962). *Istanbul dans la seconde moitié du XVII siècle, étude d’histoire institutionnelle, économique et sociale*, pp. 44 y ss.

MARTINEZ DE ISASTI, L. (1625). *Compendio historial de la M.N. y M.L. provincia de Guipúzcoa*. San Sebastián: Edición de 1850.

MEDINA P. (1548). *Libro de las grandezas y cosas memorables de España*. Sevilla.

MOLLAT, M. (1983). *La vie quotidienne des gens de mer en Atlantique (IXe.-XVIe. siècle)*. Paris: Hachette, p. 156.

MORALES PADRÓN, F. (1977). *Historia de Sevilla. La ciudad del Quinientos*, Sevilla, pp.75 y76.

MOSS, S. (1984). “The History of the Theory of the Firm from Marshall to Robinson and Chamberlin: The Source of Positivism in Economics” en *Económica*, pp. 51 y 307-318.

- MUGARTEGUI EGUIA, I. (1994). “Las actividades de intermediación: Transporte y Comercio del País Vasco marítimo a finales del siglo XV” en *El Pueblo Vasco en el Renacimiento (1491-1521)*, Bilbao: Ediciones Mensajero, pp. 107-133.
- NELSON, R.R. y WINTER, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge Mass., Belknap Press, pp. 16-17, 33-45, 73, 124 y 134-135.
- NUÑEZ, G. y SEGRETO, L. (1994). *Introducción a la Historia de la empresa en España*. Madrid: Abacus.
- NUÑEZ, G. (2009). “Las sociedades anónimas y el desarrollo económico en España” en *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, N° 3. Bilbao: BBVA- Archivo Histórico.
- ODRIOZOLA, L. (1994). *Los barcos del Oria*. Donostia: Gipuzkoako Foru Aldundia-Museo Naval de Donostia.
- ODRIOZOLA, L. (1996a). *Construcción naval en el País Vasco, siglos XVI-XIX. Evolución y análisis comparativo*. Donostia: Gipuzkoako Foru Aldundia-Puerto de Pasajes. Beca Anjel Apraiz.
- ODRIOZOLA, L. (1996b). “Historiografía sobre la construcción naval en el País Vasco” en *Itsas Memoria*, San Sebastián: Museo Naval, p.217.
- ODRIOZOLA, L. (2000). *Estudio Histórico del puerto de Zumaia (Zumaia: Historia de un puerto)*, Bilbao: Gobierno Vasco, p. 148.
- OLIVER CASTAÑER, E. (1892). *El Consultor del Tenedor de Libros*. 2 vol. Barcelona: Edit. Jaime Molins (3ª edición).
- PACIOLI, Luca.(1994). *De la cuentas y las escrituras*. Madrid. Asociación de Contabilidad y Administración de Empresa (AECA).
- PALACIO ATARD, V. (1944). “Los vascongados y la pesca de la ballena. Las gestiones del marqués de Monteleón en Londres” en *Anuario de Estudios Americanos*, I, pp. 723-739.
- PALACIO ATARD, V. (1982): *Manual de Historia Universal*. Ed. Espasa –Calpe.
- PARKER, G. (2001). “David o Goliat: Felipe II y su mundo en la década de 1580” en *España, Europa y el mundo Atlántico, homenaje a John Elliot*. Madrid: Marcial Pons, Ediciones de Historia S.A.
- PENROSE, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell, pp. 5 y 24.
- PLUTARCO (1994). *Vidas paralelas: Alejandro y Julio César*. Madrid: Biblioteca Edad S.L.
- PREVITS, G.J.; PARKER, L.D. y COFFMAN, E.N. (1986): *Investigación de la Historia de la Contabilidad*
- PREVITS, G.J.; PARKER, L.D. y COFFMAN, E.N. (1990): *Accounting History: Definition and Relevance*. Abacus, vol, 26, nº 1, pp. 1-16.

- PROULX, J.P. (1993). *Les basques et la pêche de la baleine*. Ottawa : Service de parcs, lieux historiques nationaux. Environnement Canada.
- RICHARDSON, G.B. (1972). “The Organisation of Industry” en *Economic Journal*, 82, pp.883-896.
- RIVERA MEDINA, A. M. “Paisaje naval, construcción y agentes sociales en Vizcaya: desde el medioevo a la modernidad” en *Itsas Memoria, Revista de Estudios Marítimos Vascos*. Donostia-San Sebastian: Untzi Museoa-Museo Naval, p. 8.
- ROMAGNOLI, M. (2009). “Francesco di Marco Datini: su ciudad, su vida, su legado” en *Datini-Fugger-Ruiz: los legados histórico artísticos de tres grandes hombres de negocios*. Valladolid: Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura y Turismo. p.67.
- RONQUILLO RUBIO, M. (2004). *Los vascos en Sevilla y su tierra durante los siglos XIII, XIV y XVI: fundamentos de su éxito y permanencia*. Bilbao: Diputación Foral de Bizkaia.
- ROOVER, R. (1972). “La organización del comercio” en *Historia Económica de Europa. Vol. III. Organización y Política Económica en la Edad Media*. Madrid: Revista de Derecho Privado, pp.52-147.
- RUIZ CARNAL, J. (1969). *Fugger, banquero del Emperador*. Algorta (Bizkaia): Editorial Zero S.A.
- SANCHEZ del BARRIO, A. (2009a). “Datini, Fugger, Ruiz. Los legados histórico –artísticos y documentales de tres grandes hombres de negocios” en *Datini-Fugger-Ruiz: los legados histórico artísticos de tres grandes hombres de negocios*. Valladolid: Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura y Turismo.
- SANCHEZ del BARRIO, A. (2009b). “Simón Ruiz. El legado de un hombre de negocios del siglo XVI” en *Datini-Fugger-Ruiz: los legados histórico artísticos de tres grandes hombres de negocios*. Valladolid: Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura y Turismo.
- SCHUMPETER, J.A. (1959). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge Mass., Harvard University Press. pp.66, 74-78 y 153.
- SCHUMPETER (1994), pp. 565, 618-634 y 975-980.
- SEOANE y FERRER, R. (1985). *Navegantes guipuzcoanos*. San Sebastián: Sociedad Guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones.
- SERNA VALLEJO, Margarita (2010): *Los viajes pesquero-comerciales de guipuzcoanos y vizcaínos a Terranova (1530-1808)*. I.V.A.P.
- SUPPLE, B. (1981). “La naturaleza de la empresa” en *Historia Económica de Europa. La organización económica de Europa en la Alta Edad Moderna*, Madrid: Revista de Derecho Privado, pp. 500 y 515-516.
- TEECE, D.J. (1988). “Technological change and the nature of the firm” en *Technical Change and Economic Behavior and Organization*, Londres: Pinter, pp. 264-265.

- TEECE, D.J., RUMELT, R., DOSI, G. y WINTER, S. (1994). "Understanding corporate coherence. Theory and evidence" en *Journal of Economic Behavior and Organization*, 23, pp.1-30.
- TOCCAFONDI, D. (2009), "El archivo Datini y su historia" en *Datini-Fugger-Ruiz: los legados histórico artísticos de tres grandes hombres de negocios*. Valladolid: Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura y Turismo. pp. 91-98.
- VALDALISO, J.M. y LÓPEZ, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Edit. Crítica, S.L., p. 42.
- VALDALISO, J.M. y LÓPEZ, S. (2007). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Edit. Crítica, S.L. pp. 7, 10, 13, 25, 40, 52, 105,106, 122, 124 y 130.
- WILLIAMSON, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: The Free Press, apartado 6.2.2. y p.24.
- YAMEY, B.S. (1996): "Historia de la Contabilidad: un inventario", en *En torno a la elaboración de una Historia de la Contabilidad en España*, Madrid, Ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A.), pp. 13-30.
- ZAMORA MANZANO, J.L. (2012). "La influencia del Derecho Romano en las Reglas de York y Amberes" en *Revista General de Derecho Romano*.
- ZANGHERI, R. (1968). "Agricultura e sviluppo del capitalismo" en *Studi storici*, p.539.
- ZUMALDE, I. (1958). *Historia de Oñate*. San Sebastián.