

EL COMERCIO DEL HIERRO VASCO DESDE SEVILLA. REGLAMENTACIÓN Y ESTRUCTURA DE LAS COMPAÑÍAS COMERCIALES (1566-1583)

The Basque Iron Trade from Seville. Regulation
and Structure of the Trading Companies (1566-1583)

ENRIQUE ANTONIO SÁNCHEZ BRAVO*

Recibido: 21/12/2023

Aceptado: 09/09/2024

RESUMEN

Con el presente artículo se pretende mostrar una faceta más sobre el comercio del hierro vasco en el siglo XVI a partir del examen exhaustivo de cuatro compañías comerciales afincadas en Sevilla entre 1566 y 1583. Con unas redes de contacto más que afianzadas, la comunidad mercantil vasca en Sevilla se situó como principal proveedora de hierro en el sur peninsular. Para ello, la creación compañías comerciales fue un recurso más que habitual, procediendo a continuación a conocer sus características propias de su asentamiento en la ciudad de Sevilla.

Palabras clave: hierro, empresas comerciales, comercio, Sevilla, País Vasco.

ABSTRACT

This article aims to show one more facet of the Basque iron trade in the 16th century through an exhaustive examination of four trading companies based in Seville between 1566 and 1583. With well-established contact networks, the Basque trading community in Seville became the main supplier of iron in the south of the Iberian Peninsula. To this end, the creation of trading companies was a more than usual resource, and we will now look at the characteristics of their settlement in the city of Seville.

Keywords: iron, commercial companies, trade, Seville, Basque Country.

OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

Los estudios realizados hasta la fecha sobre el comercio del hierro vasco aportan una visión global de dicha actividad mercantil, partiendo del proceso de extracción y transformación del hierro hasta su salida del País Vasco y posterior comercialización a los diferentes centros económicos europeos, a los que cabe añadir el espacio americano¹. Para este estudio, el marco geográfico se situará en

* Universidad de Sevilla. esanchezbravo2@gmail.com

1. Para conocer una visión general del comercio vasco de hierro ver José Antonio Azpiazu Elorza. *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI: Mercaderes guipuzcoanos*. (San Sebastián: Fundación cultural Caja de Guipúzcoa, 1990). Tomo I y II; Luis Miguel Díez de Salazar. *Ferrerías en Guipúzcoa. (siglos XIV-XVI)*. (San Sebastián: Haranburu, 1983). Tomo I y II; Jean-Philippe Priotti. *Bilbao*

Sevilla, una de las principales ciudades de asentamiento de la comunidad vasca para el desarrollo de sus negocios, entre los que se encuentran los mercaderes y sus compañías respectivas a tratar a continuación.

No se encuentran estudios dedicados expresamente a estas empresas comerciales, solo las pertinentes menciones en los artículos dedicados a la comercialización del hierro y el mayor detalle que ofrece Lutgardo García Fuentes en su obra, que para el periodo a tratar, el siglo XVI, identifica un total de seis compañías, una de las cuales describiremos al detalle. En el caso del País Vasco, Azpiazu Elorza estudia este tipo de empresas centrándose sobre todo en su actividad en la región². La obra de Lutgardo García posiblemente sea la que más se acerque al conocimiento de estas compañías vascas, sin embargo, es conveniente profundizar más en este tipo de empresas para conocer así su administración, el papel desempeñado por los mimbros, el capital invertido y la forma de hacerlo, así como sus consecuentes negocios y los resultados finales de las mismas³.

Para ello contamos con la documentación referente a una constitución (los Oquendo) y un fenecimiento más (Ygarza y Urmega), así como el fenecimiento de otras dos, conservada en el Archivo Histórico Provincial de Sevilla, situándose cronológicamente entre los años 1566 y 1583. Gracias a las constituciones podemos conocer la administración teórica de las compañías. En ellas se reflejará también la duración estimada del negocio, la inversión de cada una de las partes, la naturaleza de ese capital invertido, así como el papel que jugará cada uno de sus miembros. Por su parte, los fenecimientos muestran los resultados finales de

y sus mercaderes en el siglo XVI: génesis de un crecimiento. (Bilbao: Diputación Foral de Vizcaya), 2005. Para el caso concreto de América ver Lutgardo García Fuentes. *Sevilla, los vascos y América (las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII, y XVIII)*. (Bilbao: Fundación BBVA, 1991); Alfonso Otazu; José Ramón Díaz de Durana. *El espíritu emprendedor de los vascos*. (Madrid: Sílex Ediciones) 2008; Enrique Otte Sander. *Los mercaderes vizcainos Sancho Ortiz de Urrutia y Juan de Urrutia*. (Caracas: Italgráfica, 1964).

2. García Fuentes, *Sevilla, los vascos*, pp. 81-85; Azpiazu Elorza, *Sociedad y vida social*, tomo II, pp. 275-305.

3. Esta indicación ya la hizo Azpiazu Elorza sobre la obra de García Fuentes, cuya muestra de compañías vascas afincadas en Sevilla carece de un estudio exhaustivo de sus características, Azpiazu Elorza, "Los guipuzcoanos y Sevilla", p. 218. Por el contrario, contamos con otros estudios más generales sobre las compañías en Castilla en el siglo XVI dedicados a ámbitos geográficos concretos como Salamanca con Francisco Javier Lorenzo Pinar. "La formación de compañías comerciales en Salamanca en el siglo XVI". *Obradoiro de Historia Moderna* 22 (2019), pp. 283-314; Zamora, también estudiada por Francisco Javier Lorenzo Pinar. "La formación de compañías comerciales en Zamora en el siglo XVI (1575-1600)". *Studia histórica: historia moderna* 35 (2013), pp. 307-342; Plasencia en Felicísimo García Barriga. "Compañías a pérdida y ganancia en Plasencia (1530-1620)". *Revista de estudios extremeños* 75.3 (2019) pp. 851-889; y otros más específicos como los de la familia Salamanca con José María González Ferrando. *Los libros de cuentas (1545-1574) de la familia Salamanca, mercaderes e hidalgos del siglo XVI*. (Vitoria-Gasteiz: Diputación Provincial de Burgos 2010).

la empresa y como estos fueron repartidos, ya fueran beneficios o pérdidas. En todos los casos los fenecimientos aportan cierta información sobre sus correspondientes constituciones como es el capital inicial y la duración estimada de las compañías, además de algunas noticias sobre el papel de algunos de sus miembros. Por ello, la ausencia de sus constituciones no impide hacer un balance general de cada empresa, pudiendo comparar las cuatro compañías que se van a estudiar.

LAS COMPAÑÍAS EN CASTILLA

La formalización de compañías comerciales entre dos o más individuos fue uno de los modelos de negocio más extendidos en Castilla durante todo el Antiguo Régimen. Haciendo un repaso sobre algunos de los numerosos ejemplos que se tienen documentados en el territorio, se mostrarán los aspectos básicos de la reglamentaron este tipo de negocios, el espacio geográfico al que se circunscribieron o las mercancías que trataron. En definitiva, todas ellas reprodujeron una misma base estructural, sustentada sobre el tiempo de vigencia, el papel de sus miembros, el capital invertido y la forma de repartir los beneficios, así como la articulación del comercio que desarrollaron.

Comenzando por el capital humano, uno de los denominadores comunes de las empresas fue el parentesco existente entre los socios capitalistas de las compañías⁴. En este sentido, la afirmación de Eufemio Lorenzo Sanz sobre la confianza que otorgaban los lazos familiares para los negocios es más que acertada⁵. Esta característica destaca para los casos placentinos y salmantinos, donde el 15 y el 20% de los integrantes de las compañías presentaba algún tipo de parentesco⁶. El caso vasco tampoco fue ninguna excepción, y en el comercio del hierro tampoco se ven salvedades. Ejemplo de ello fueron las familias elorrianas establecidas en Sevilla, además de otros ejemplos inéditos como el de la familia Arandia, padre e hijos, afincada en Sevilla y con una actividad sobresaliente en el comercio férreo⁷.

4. Falah Hassan Abed Al Hussein. “Las compañías o asociaciones de mercaderes”, en *Historia de Medina del Campo y su tierra. Auge de las ferias. Decadencia de Medina*, Volumen II. Coord. Eufemio Lorenzo Sanz (Medina del Campo: Ayuntamiento de Medina del Campo, 1986), p. 196.

5. Eufemio Lorenzo Sanz. *Comercio de España con América en la época de Felipe II: los mercaderes y el tráfico indiano*. (Valladolid: Servicio de publicaciones de la Diputación Provincial de Valladolid 1979). Tomo I. p. 135.enrique

6. García Barriga, “Compañías a pérdida”, p. 863; Lorenzo Pinar, “La formación de compañías comerciales en Salamanca”, pp. 288-289.

7. Para nuestro caso, Azpiazu hace una apreciación general al respecto sobre el fenómeno vasco; Azpiazu Elorza, *Sociedad y vida social*, tomo II. Un ejemplo de ello se puede ver en el parentesco presente en algunas compañías elorrianas estudiadas por Igor Basterretxea Kerexeta. *Hierro y palacios*

A los inversores en la empresa habría que añadirles a los propios factores distribuidos a lo largo del territorio en el que comerciar, además de los empleados y criados que la compañía pudiera tener tanto en el lugar matriz como en los destinos de su actividad comercial⁸.

Una de las cláusulas que se asienta en las escrituras de constitución de las compañías es su duración. La temporalidad de estas empresas fue muy variada, encontrando desde los casos más específicos, en los que la actividad se redujo exclusivamente a un viaje de ida y vuelta⁹, hasta empresas prolongadas en el tiempo, configuradas sobre lazos de parentesco que se extendieron incluso por más de cincuenta años¹⁰. Esta cronología más extrema respondería a la renovación de dichos contratos más que al establecimiento de una compañía a lo largo de esos más de cincuenta años, falleciendo unos miembros y entrando otros¹¹.

Salvando esos casos extremos, por lo general el periodo de vigencia de este tipo de empresas se comprendía entre uno y cuatro años¹², no encontrando muchas novedades para los casos vascos estudiados por Jean-Philippe Priotti. En Bilbao, de 16 compañías estudiadas, la mitad tuvieron un carácter efímero que comprendió o bien un viaje marítimo o una duración de un año. Otras seis se adecuaron al abanico temporal presentado de hasta cuatro años, ampliando su

Elorrio-Sevilla. Mercaderes elorrianos en Sevilla durante los siglos XVI y XVII. (Ayuntamiento de Elorrio 2004), pp. 209-212. Hasta la fecha no se ha encontrado la constitución ni el finecimiento de la compañía familiar de los Arandía, pero sí se tiene constancia de su actividad en Sevilla en lo que parece ser una unión formal; Archivo Histórico Provincial de Sevilla, Protocolos Notariales de Sevilla, leg. 6013, ff. 1122r-1130r.

8. Hilario Casado Alonso. "El comercio del pastel. Datos para una geografía de la industria pañera española en el siglo XVI". *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History* 8.3 (1990), p. 530.

9. Estas empresas no necesariamente se configuraron para viajes largos como América, Lorenzo Sanz, *Comercio con España*. Tomo I, p. 135; sino que las encontramos en puertos cuyos destinos eran más cercanos, como el caso de Bilbao. Esta característica se atribuye más a la naturaleza portuaria del lugar que al destino en cuestión; Priotti, *Bilbao y*, p. 182

10. Al Hussein, "Las compañías", pp. 196-197.

11. Hilario Casado Alonso. "Los negocios de la compañía Pesquera-Silos en Florencia en los inicios del siglo XVI", en *Hacienda, Mercado y Poder al norte de la Corona de Castilla en el tránsito del Medievo a la Modernidad*. Coord. Ernesto García Fernández, Juan Antonio Bonachía Hernando (Castilla Ediciones 2015), p. 76. Tales sucesos acontecieron en la compañía Pesquera-Silos, cuyo contrato firmado en 1513 provino de la renovación de uno anterior. De igual manera, el fallecimiento de sus dos principales socios no impidió su continuación por parte de sus herederos.

12. Para las relaciones con América las compañías se constituyeron generalmente por 3 años; Lorenzo Sanz, *Comercio con España*. Tomo I, p. 135. La menor inversión de capital puede ser indicativo de la brevedad de la compañía, como el caso placentino, donde no se extendían por más de un año, García Barriga, "Compañías a pérdida", p. 871. Una mayor variabilidad se ve en Salamanca, donde en todo el siglo XVI las compañías declararon un tiempo de vigencia comprendido en este abanico de uno y cuatro años; Lorenzo Pinar, "La formación de compañías comerciales en Salamanca", pp. 292-293.

cronología solo dos empresas¹³. En el caso de Sevilla, los ejemplos estudiados por García Fuentes para la modernidad se adecuan a estos periodos de tiempo¹⁴.

El capital fue otro de los pilares fundamentales sobre los que pivotaron estas compañías. La inversión inicial dependería de muchos factores, la naturaleza de la empresa, si fue de menor o mayor tiempo, el espacio geográfico que abarcaría o los productos a comerciar. Sin entrar en mucho detalle al respecto del dinero invertido, ejemplificarlo a través del caso de Francisco García Alegre, quien para la constitución de una empresa de cueros en Plasencia invirtió 1.700.000 maravedíes, importante cantidad para el contexto en que se dio¹⁵, que contrasta sin embargo con los 6.600.000 maravedíes de media que la empresa de la familia Salamanca invirtió en los negocios en Burgos, cantidad bastante reducida en comparación con otras empresas similares inmersas en numerosos negocios demandantes de una elevada inversión¹⁶.

Las características de cada compañía determinaron de esta manera el capital de partida de cada empresa, no siendo condicionantes estancos, sino relacionados entre sí. Un menor tiempo de vigencia por ejemplo no implicó necesariamente una menor inversión, a lo que debe unirse el producto a comerciar y el lugar de venta de esas mercancías, observando así una variedad infinita de posibilidades a lo largo del territorio castellano, a lo que se le añade las propias características del comercio americano¹⁷.

La naturaleza de esa inversión también fue muy distinta, pues aunque en algunos casos esta fue puesta en dinero físico¹⁸, fue normal que el capital estuviera conformado por mercancías a vender y deudas a cobrar. pues no todo el capital

13. Priotti, *Bilbao* y, p. 182.

14. García Fuentes, *Sevilla, los vascos*, p. 73. Las compañías estudiadas establecieron sus negocios por un tiempo de entre tres y cuatro años.

15. García Barriga, "Compañías a pérdida", p. 876.

16. González Ferrando, *Los libros de cuentas*, p. 62.

17. Es muy interesante como se interrelacionan estos factores atendiendo a la localización, los productos y la naturaleza de la empresa. En Zamora encontramos empresas que para sus nueve meses de actividad invirtieron casi un millón y medio de maravedíes para el comercio de cera, azúcar etc. Lorenzo Pinar, "La formación de compañías comerciales en Zamora", p. 338. Ni al 10% de esa cantidad llegó el capital aportado para una empresa de paños en Salamanca, establecida para 6 años; véase Lorenzo Pinar, "La formación de compañías comerciales en Salamanca", p. 311. Estas cifras contrastan con compañías formadas para un viaje a América, invirtiendo en dos casos diferentes las cantidades señaladas para el caso zamorano y salmantino anterior; Manuel Lobo Cabrera. "Compañías andaluzas en el Comercio Canario Americano". *Historia. Instituciones. Documentos* 20 (1993), pp. 202-203. Como se puede ver, compañías de menor duración invierten mayor capital que otras, atendiendo seguramente al producto en cuestión y a su espacio de negocios. A ello cabe añadir las dificultades y mayores inversiones necesarias para las empresas americanas, en las que un solo viaje necesita la misma inversión que una compañía más extensa en el tiempo en el interior de Castilla.

18. Lorenzo Pinar, "La formación de compañías comerciales en Zamora", p. 315.

era aportado en dinero físico. La financiación de las compañías de mercancías a vender y deudas a cobrar fue algo más que habitual, siendo necesario analizar en cada caso la proporción que ocupaba cada una de estas materias¹⁹.

La participación de cada miembro en la empresa también fue diferente para cada caso, en la que además del capital había de tener en cuenta el trabajo desempeñado por cada uno en las actividades mercantiles del negocio²⁰. Así, el reparto de los resultados finales también fue una cuestión cambiante en cada caso. En ocasiones el reparto fue similar entre todas las partes, mientras que en otros fue equivalente al puesto por cada uno, aunque también se ven casos en los que el trabajo de uno de sus miembros aumentó la cuantía de sus beneficios pese a su menor aporte²¹.

Estos fueron los puntos principales de la administración de las compañías comerciales extendidas por Castilla. La variabilidad de cada uno de los valores presentados es infinita atendiendo a la localización, la naturaleza de la empresa, los productos a comerciar o el objetivo de los miembros. Quizá el único elemento sobre el que se puede hacer una valoración general es el tiempo de duración de las compañías, que se firmaron en un abanico comprendido entre el año y cuatro años. Establecer valoraciones generales sobre las inversiones, la naturaleza de las mismas, y la forma de repartos es más complicado, cambiando incluso en territorio aparentemente más homogéneos como puede ser la Meseta, donde ya se aprecian diferencias entre ciudades como Zamora y Salamanca.

El esquema de análisis de las compañías siguientes seguirá un índice similar al expuesto pero perfilando aún más cada uno de estos aspectos, dando a conocer en su máxima complejidad la constitución, reglamentación y resultados de las empresas en este caso afincadas en Sevilla dedicadas a la comercialización del hierro vasco.

19. García Barriga, “Compañías a pérdida”, p. 870; García Fuentes, *Sevilla, los vascos*, p. 75; Lorenzo Pinar, “La formación de compañías comerciales en Salamanca”, p. 291.

20. Lobo Cabrera, “Compañías andaluzas”, p. 199. En los casos estudiados en Salamanca constituyó en ocasiones la inversión total de uno de sus miembros; Lorenzo Pinar, “La formación de compañías comerciales en Salamanca”, p. 291.

21. De las compañías estudiadas en Salamanca, gran parte de ellas repartieron sus beneficios a partes iguales independientemente de la inversión inicial de cada miembro, que en algunos casos se redujo solo al trabajo de cada uno de ellos. Ver tabla 3 Lorenzo Pinar, “La formación de compañías comerciales en Salamanca”. De igual manera sucedió en la compañía titulada por Pedro de Aranda, donde Pedro Ruiz dobló su participación en los beneficios debido a la administración de la firma en Granada; Al Hussein “Las compañías”, pp. 207-208. Los estudios de Lorenzo Sanz reflejan un reparto proporcional al beneficio inicial de cada una de las partes, Lorenzo Sanz, *Comercio con España* Tomo I, p. 143.

EL CASO VASCO. COMPAÑÍAS COMERCIALES DE HIERRO

La necesidad de revitalizar el comercio en la Baja Andalucía llevó a la Corona a acudir, entre otros, a los mercaderes vascos, quienes a lo largo de la Baja Edad Media mantuvieron contactos constantes con todo el litoral atlántico ibérico hasta llegar a Sevilla. El descubrimiento solo abrió una puerta más al comercio de nuestros protagonistas, quienes establecidos en la Calle Castro rigieron el comercio del hierro en el sur peninsular, manteniendo un contacto continuo orientado a su abastecimiento desde el País Vasco²².

En este ambiente se desenvuelven las cuatro compañías que se van a estudiar. Siguiendo el orden cronológico de su constitución nos encontramos en primer lugar la conformada por Francisco de Ygarza y Juan Ochoa de Urmega (en adelante compañía de Ygarza y Urmega), ambos mercaderes de Azpeitia, que firmaron la constitución de la empresa el 6 de enero de 1566, por tiempo de cuatro años hasta su fenecimiento, que fue escriturado el 3 de febrero de 1570²³. En 1575 tenemos otra empresa en la que encontramos también a Ygarza, acompañado ahora de Estaban de Arriarán, Juan Martínez de Altuna y Francisco de Goyaz, todos azpeitarras (en adelante compañía de Arriarán), quienes hicieron la escritura de constitución el 11 de febrero de 1575 para cuatro años, de enero de ese año hasta el primer mes de 1579, feneciendo las cuentas del negocio el 12 de febrero de 1579²⁴. La siguiente compañía, de la que solo tenemos por ahora su constitución, fue creada en noviembre de 1576 para comenzar su actividad en enero de 1577, con una vida estipulada de cuatro años, y estuvo conformada por Pedro de Sepúlveda, vecino de Sevilla, Miguel y Antonio de Oquendo, oriundos de San Sebastián y Fernando de Zumaya Hubillus, vecino

22. Para conocer el establecimiento y desempeño comercial vasco en Sevilla ver a Manuela Ronquillo Rubio. *Los vascos en Sevilla y su tierra durante los siglos XIII, XIV, y XV: fundamentos de su éxito y permanencia*. (Bilbao: Diputación foral de Vizcaya 2004); Otte Sander, Enrique. *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. (Sevilla: Universidad de Sevilla 1996); Enrique Otte Sander. *Sevilla, siglo XVI: Materiales para su historia económica*. (Sevilla: Centro de Estudios Andaluces 2008). Además de las referencias de la nota 1 para conocer la estructura económica y el comercio desde el País Vasco con el continente europeo y América, ver para el caso de Sevilla a José Antonio Azpiazu Elorza. “Los guipuzcoanos y Sevilla en la Alta Edad Moderna”. *Itsas memoria, revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 (2003), pp. 207- 225; Michael Barkham. “El comercio marítimo vizcaíno y guipuzcoano con el Atlántico peninsular (Asturias, Galicia, Portugal y Andalucía) y con los archipiélagos de Canarias y Madeira al principio de la Edad Moderna”. *Itsas memoria. Revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 2003, pp. 147-164; y a Basterretxea Kerexeta, *Hierro y palacios*.

23. AHPSe, PNS, leg. 9201, f. 193v. Los fenecimientos analizados, tres concretamente, nos informan de la fecha de constitución de la compañía, por lo que en casos como este de Ygarza y Urmega, de los que por ahora no conocemos la escritura de constitución, podemos conocer ciertos datos de la misma.

24. AHPSe, PNS, leg. 7780, f. 466v, 485v; leg. 9220, f. 615v.

de Zumaya²⁵ (en adelante compañía de los Oquendo). Por último, Francisco de Ygarza y Altuna se unirían ahora con Juan García de Arriola, de Elgoibar (en adelante compañía de Arriola), quienes escrituraron la compañía en septiembre de 1579 por tiempo de cuatro años, que comenzaron a contar a partir del mes de agosto anterior hasta el mismo mes de 1583²⁶. De todas ellas no contamos con la visión global de la de Ygarza y Urmega y de la de los Oquendo, de la que no tenemos la constitución de la primera ni el fenecimiento de la segunda.

Siguiendo el esquema inicial de la introducción y sirviéndonos de los datos que nos aportan las constituciones y fenecimientos vamos a ver la inversión y resultados de las cuatro empresas. Por último, analizaremos pormenorizadamente la compañía de Arriola y de los Oquendo, mostrando la reglamentación del negocio y cómo funcionaba el comercio del hierro explicado en las grandes obras ya señaladas²⁷, pero ahora desde el caso particular de dos compañías.

Resultados de cada compañía

Comenzando por el capital inicial con el que cada una contó, ni el número de miembros ni el tiempo estipulado para cada una de ellas marcó un patrón fijo de inversión. La primera compañía, conformada por Francisco de Ygarza y Pedro Ochoa de Urmega, contó con una mayor inversión inicial, pese a contar con menos socios, lo que indica un mayor poder adquisitivo o unos objetivos comerciales más ambiciosos.

Respecto a la participación de cada miembro, salvo en la compañía de los Oquendo, que participaron a partes iguales, con 1.250.000 maravedíes cada uno²⁸, las otras tres compañías presentan una contribución desigual de cada socio.

Ygarza y Urmega, la compañía con mejor base económica, pusieron 3.000.000 maravedíes y 3.750.000 maravedíes, el 44,44% y el 55,56% respectivamente, que sumaron la cantidad de 6.750.000 maravedíes²⁹. Las dos compañías restantes participaron de la siguiente manera:

25. AHPSe, PNS, leg. 7788, ff. 759r-760v.

26. AHPSe, PNS, leg. 9222, ff. 264rv-280v; leg. 9236, f. 160r.

27. Hemos elegido analizar en primer lugar de compañía de Arriola por la visión global que ofrece sobre el ejercicio del negocio, estructurándose de forma similar que la de Arriola, de ahí que prescindamos de su análisis. De las dos compañías restantes, la constitución de la compañía de los Oquendo muestra una reglamentación más compleja por la inclusión de Cádiz y ciertos negocios con América, de ahí su elección.

28. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 467r.

29. AHPSe, PNS, leg. 9201, f. 193v.

Tabla 1. Inversión de los socios (mrs.)

Compañía de Arriarán (1575-1579)					
Francisco de Ygarza	Esteban de Arriarán	Domingo de Goyaz (de forma individual)	Juan Martínez de Altuna	Total	Domingo de Goyaz (en nombre de Juan Martínez de Altuna)
1.233.139	800.000	1.399.998	800.000	4.233.137	2.199.998
29,13%	18,9%	33,07%	18,9%	100%	51,97%

Compañía de Arriola (1579-1583)				
Juan García de Arriola	Francisco de Ygarza	Juan Martínez de Altuna	Total	Francisco de Ygarza (en nombre de Juan Martínez de Atuna)
2.244.089	2.497.423	1.250.000	5.991.512	3.747.423
37,45%	41,68%	20,86%	100%	62,5%

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 7780, ff. 466r-485v; leg. 9222, ff. 264r-280v; leg. 9220, ff. 606r-615v; leg. 9236, ff. 146r-160r.

Las cifras aquí señaladas son resultado de los cálculos realizados a cuenta propia a partir de los desglosados en las escrituras. Los números más exactos corresponden a las cifras declaradas en las escrituras que no podemos calcular porque no contamos con su desglose. De esta manera, los totales mostrados de aquí en adelante no son exactos a los reflejados en la documentación. En ambas además, la inversión de Juan Martínez de Altuna fue puesta por Domingo de Goyaz y Francisco de Ygarza respectivamente. En el primer caso lo sabemos por la escritura de fenecimiento, tocándole por su puesto principal precisamente el capital inicial, 800.000 maravedíes³⁰. En el segundo caso se especifica su puesto, 1.250.000 maravedíes. Al no haber un desglose de tales cuentas solo podemos ofrecer los números exactos que muestran las escrituras

Salvo en el caso de la compañía de los Oquendo, en el resto de empresas se aprecia una participación desigual de sus miembros. En el caso de Francisco de Ygarza y Pedro Ochoa de Urmeaga fue casi pareja, sin embargo, en las dos restantes se observa una mayor desigualdad. El trabajo aportado por cada uno podría ser una de las razones, sobre todo para el caso de Juan Martínez de Altuna. Su menor contribución económica en ambas compañías pudo estar relacionado con su estancia continua en Azpeitia³¹. Allí tuvo que permanecer durante los cuatro años de ambas compañías administrando el dinero aportado por los

30. AHPSe, PNS, leg. 9220, f. 609r.

31. Solo viendo los balances de cada compañía y conociendo los repartos correspondientes a cada compañero podemos saber lo que se le repartió a Altuna. Al ser proporcional el reparto, es evidente que su inversión fue menor que la de los demás compañeros; AHPSe, PNS, leg. 9220, f. 609r; leg. 9236, f. 155r.

miembros para la compra de hierro y su posterior envío a Sevilla³². En una de ellas, la de Arriarán, el reparto fue desigual a los puestos iniciales, lo que indica seguramente un beneficio por el trabajo aportado. En el segundo caso, en la de Arriola, los beneficios fueron proporcionales a los puestos, por lo que el criterio de reparto fue meramente económico. De esta manera, no podemos establecer un modelo fijo de este tipo de compañías en lo que respecta a la inversiones, pues las razones de cada puesto y los repartos fueron diferentes.

Otro punto crucial de las compañías fue la naturaleza de la inversión. Hemos visto en otros ejemplos castellanos como esta fue muy variable dependiendo del lugar y del negocio, aportando en ocasiones capital líquido, añadiendo a este mercancías o deudas entre otras cosas. Para los casos aquí analizados, salvando la compañía Ygarza y Ochoa de Urmega, de la que no se especifican datos en el fenecimiento de la naturaleza de la dotación económica, la de los Oquendo puso los 6 millones de maravedíes al contado³³, aportando la de Arriarán y la de Arriola dinero tanto al contado como en mercancías, deudas, menajes y demás inversiones.

Tabla 2: Capital inicial de las compañías (mrs.)

	Compañía de Ygarza y Urmega (1566-1570)	Compañía de Arriarán (1575-1579)	Compañía de los Oquendo (1577-1580/81)	Compañía de Arriola (1579-1583)
Dinero al contado	Sin datos	1.021.907/24,14%	6.000.000	1.451.347/24,2%
Deudas	Sin datos	759.361/17,94%	-	1.748.194/29,1%
Mercancías	Sin datos	2.411.879/56,98%	-	2.439.492/40,7%
Menajes	Sin datos	39.990/0,94%	-	67.233/1,1%
Inversiones	Sin datos	-	-	285.847/4,7%
Total	6.750.000	4.233.137	6.000.000	5.992.512

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 9201, ff. 193v-224v; leg. 7780, ff. 466r-485v; leg. 7788, ff. 759r-771v; leg. 9222, ff. 264r-280v.

En primer lugar, las proporciones en cada apartado son interesantes, sobre todo porque el dinero al contado no supuso la dotación máxima de las compañías, la cual fue aportada principalmente en deudas y mercancías. El dinero líquido puesto en cada caso constituyó un cuarto de la financiación de ambas compañías, complementándose el resto con las demás aportaciones.

32. AHPSe, PNS, leg 7780, f.473r; leg. 9222, f. 275r-v.

33. De las 22 compañías analizadas por Lutgardo García Fuentes, solo dos parece que no invirtieron en mercancías o deudas. Puede ser que el autor rehusara de desglosar la inversión o bien la documentación no aportara, como en nuestro caso, más información; García Fuentes, *Sevilla, los vascos*, pp. 81-95.

Es notable sobre todo la proporción que ocuparon las mercancías en la financiación de cada empresa, siendo la dotación casi igual en ambos casos. Estas tuvieron, sin embargo, más relevancia en la compañía de Arriarán, que supusieron el 56,98% de la inversión total, frente al 40,7% que ocuparon en la de Arriola. Entre ellas, en ambos casos encontramos tanto hierro trabajado como sin trabajar, ya sean herrajes o clavazón entre otras cosas, y hierro sutil o vergajón entre otras tipologías³⁴.

Para el caso de las deudas, su relevancia toma más cuerpo en la de Arriola, suponiendo el 29,1% de la inversión final frente al 17,94% que ocupó en el caso de la de Arriarán. Estas deudas nos permiten también conocer parte del negocio que emprendieron ambas empresas hacia el interior de la península gracias a las vecindades de los deudores, que se circunscriben a la Baja Andalucía y sur de Extremadura³⁵.

Otro de los apartados de la inyección del capital fueron los menajes para “el servicio de cassa y en pesos y pessas y coxas del servicio de la tienda de en cassa que esta dicha compañía”³⁶. En ambos casos la relevancia fue mínima, alrededor del 1% del total invertido, pero fue una parte indispensable para la puesta en marcha del negocio en Sevilla y la actividad comercial de la compañía y de los miembros que residieran en la ciudad.

Por último, hemos incluido en el apartado de inversiones otras operaciones realizadas por los miembros con las que contribuyeron a engrosar el capital inicial. En este caso solo están presentes únicamente en la compañía de Arriola y comprendieron una cargazón enviada por Ygarza en la nao San Salvador a Nueva España compuesta por herraje caballar y clavos hechizos, y hierro sutil en Azpeitia que quedó a cargo de Juan Martínez de Altuna para ser empleados en beneficio de la compañía³⁷.

Como se puede ver, las formas de inversión fueron muy variadas y ninguna de ellas, salvo la de los Oquendo, rehusó de aportar dinero de la forma que fuera. Esto muestra la entidad de las compañías y del negocio a la vez, quedando ambos estrechamente relacionados. Nos encontramos con personas continuamente inmersas en el mundo de los negocios, que escrituran empresas y operaciones de forma habitual³⁸, por lo que se entiende que su patrimonio, además del dinero

34. AHPSe, PNS, leg. 7780, ff. 466r-485r; leg. 9222, ff. 264r-280v.

35. Se ha realizado un estudio concreto dedicado al comercio interior del hierro dibujando ese mismo mapa geográfico. Para conocerlo véase Enrique Antonio Sánchez Bravo. “Comercio y mercaderes en Sevilla. La comercialización del hierro hacia el interior de la Península. 1575-1580”. Universidad de Sevilla. Trabajo de Fin de Máster. Tutor: Manuel Francisco Fernández Chaves (2023). Inédito.

36. AHPSe, PNS, leg. 7780, f. 472r.

37. AHPSe, PNS, leg. 9222, f. 268r-v.

38. Es complicado hacer un seguimiento de la actividad de cada uno de los personajes con noticias tan dispares de sus negocios. Sabemos que Ygarza feneció una compañía en 1572 y que al año si-

al contado, estará conformado sobre todo por mercancías adquiridas por ellos para venderlas, otras sobrantes de otros negocios, y una inmensidad de deudas pendientes de cobrar. Ello implicó que la inversión de los negocios se sustentara en un capital basado en el crédito y la deuda, dependiente de la salida y rentabilidad de las mercancías y del cobro de las deudas por parte de terceros, todo ello heredado evidentemente de negocios anteriores.

Seguidamente toca analizar los resultados de cada compañía, los cuales fueron positivos para todas ellas. Salvando la compañía de los Oquendo, de la que no tenemos todavía el fenecimiento, la compañía de Arriarán fue la más fructífera en proporción al capital aportado, obteniendo algo más del doble de la inversión inicial. En segundo lugar, la compañía de Arriola obtuvo un 65% del capital invertido en beneficio neto, superando a la de Ygarza y Urmega, que tuvieron una rentabilidad del 33,8%, todo ello además con una inyección de capital menor.

Tabla 3: Resultado de las compañías (mrs.)

	Ygarza y Urmega (1566-1570)	Compañía de Arriarán (1575-1579)	Compañía de los Oquendo (1577-1580/81)	Compañía de Arriola (1579-1583)
Dinero al contado	Sin datos	-	-	4.376.655/44,1%
Deudas	4.379.434/48,46%	3.644.542/40,6%	-	2.864.714/28,8%
Mercancías	2.387.187/26,41%	1.994.847/22,2%	-	2.192.875/22,1%
Menajes	33.423/0,37%	71.308/0,9%	-	78.945/0,8%
Inversiones	3.000/0,03%	3.257.729/36,3%	-	412.960/4,16%
Deudas de los miembros	2.234.405/24,72%		-	
Total	9.037.449	8.968.426	-	9.926.149
Inversión inicial	6.750.000	4.233.137	6.000.000	5.992.512
Beneficio neto	2.287.449	4.735.289	-	3.933.637

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 9201, ff. 193v-224v; leg. 9220, ff. 606r-615v; leg. 9236, ff. 146r-160r.

Los beneficios no fueron, como puede verse, obtenidos en dinero físico únicamente, sino que como resultado de su actividad, las compañías fenecieron sus negocios con mercancías en propiedad y deudos a recibir derivados del comercio de sus agentes. Lo más seguro es que, al igual que sucedía al analizar anteriormente la inversión de cada empresa, estas ganancias se utilizaran para

siguiente ya conformaba con Arriarán y Altuna otra; Azpiazu Elorza, “Los guipuzcoanos y Sevilla”, p. 219. Esta continuidad también estuvo presente en otras compañías como las elorrianas; Basterretxea Kerexeta, *Hierro y palacios*, pp. 209-212; García Fuentes, *Sevilla, los vascos*, pp. 93-94.

nuevos negocios, aportando de nuevo dinero tanto en mercancías como en deudas principalmente.

Lo interesante de estos balances es observar la proporción de cada apartado de beneficios con respecto a la forma inicial de su inversión. La compañía de Arriarán por ejemplo no obtuvo beneficios líquidos, repartiéndose todo en deudas, que engloban cerca de la mitad de los beneficios, mercancías, mínimamente el valor de los menajes de la casa y de los almacenes, y las inversiones, que supusieron el 36,3% de lo ganado, entre lo que se incluye el dinero invertido en una cargazón en la nao San Nicolás³⁹, el dinero a recibir del arrendador de la casa, Joan de Fano⁴⁰, y dinero que quedaba en administración de Altuna para la compra de materiales y su posterior envío⁴¹.

En la compañía de Arriola vemos sin embargo como el dinero al contado que la empresa reparte entre sus miembros supuso el 44% de los beneficios, contando ahora con un porcentaje de deuda a cobrar similar al invertido, pero de mayor valor, indicativo de los negocios de la sociedad, y la mitad del porcentaje invertido en mercancías pero cuyo valor sigue, al igual que al comienzo, superando los dos millones de maravedíes.

Por último, la compañía de Ygarza y Urmeza tampoco obtuvo beneficios al contado, siendo lo más interesante de sus resultados la deuda que tenían en el fenecimiento los dos miembros con su propia compañía al haber sacado dinero de la misma y que, al parecer, todavía no habían devuelto⁴².

Estos resultados, además de mostrar la rentabilidad de los negocios reflejan cual era el estado de los mismos tras el fenecimiento. La presencia o no de dinero al contado entre las ganancias puede ser indicativo no solo del cobro de los negocios en sí mismos, sino también de la temporalidad de los mismos, pudiendo la empresa haber realizado muchas ventas en los momentos previos a su clausura. Que ello aparezca junto con mercancías a recibir y otras deudas todavía por cobrar parece indicativo de que estas empresas actuaban de esta manera, cerrando compañías para abrir otras y realizar otros negocios no con dinero al contado en su mayoría, sino con continuas deudas a cobrar y mercancías a las que sacarle su correspondiente rentabilidad y beneficio, encontrándonos de esta manera con un negocio que se sustenta en el crédito y la deuda, dependiente por tanto de la seguridad de los cobros y de la situación del mercado.

39. AHPSe, PNS, leg. 9220, ff. 609v, 611r, 612r, 613r.

40. AHPSe, PNS, leg. 9220, f. 607v.

41. AHPSe, PNS, leg. 9220, ff. 609v, 611r, 611v, 613r.

42. AHPSe, PNS, leg. 9201, f. 214r-v.

Tabla 4. Reparto de los beneficios entre los socios (mrs.)

Compañía 1566-1570					
	Francisco Ochoa de Urmega	Francisco de Ygarza		Total	
Ganancia total	5.003.783	4.033.666		9.037.449	
Beneficio neto	1.253.783/54,8%	1.033.666/45,2%		2.287.499/100%	

Compañía 1575-1579					
	Esteban de Arriarán	Francisco de Ygarza	Domingo de Goyaz	Juan Martínez de Altuna	Total
Ganancia total	1.502.498	2.215.418	3.851.172	1.398.838	8.968.426
Beneficio neto	702.498/14,8%	982.279/20,7%	2.451.674/51,77%	598.838/12,6%	4.735.289/100%

Compañía 1579-1584				
	Francisco de Ygarza	Juan García de Arriola	Juan Martínez de Altuna	Total
Ganancia total	4.136.262	3.722.655	2.067.232	9.926.149
Beneficio neto	1.636.839/41,67%	1.478.566/37,5%	817.232/20,83%	3.933.637/100%

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 9201, ff. 193v-224v; leg. 9220, ff. 606r-615v; leg. 9236, ff. 146r-160r.

Hemos visto el reparto de los beneficios de manera general para cada compañía, pero también es necesario conocer cómo se los dividieron entre cada socio, presente en la tabla 4.

Tanto en la compañía de Ygarza y Urmega como en la de Arriola los repartos fueron similares a lo puesto por cada parte. Para el caso de la primera los porcentajes varían un uno por cierto, probablemente resultado del desajuste del cálculo de cuentas entre lo declarado en la escritura para la inversión de la empresa, que queda reflejado en la escritura de fenecimiento en números redondos, y lo calculado del fenecimiento de la compañía por nosotros, que se ajusta a los desgloses ofrecidos en las escrituras. Como se señaló cuando veíamos lo aportado por cada parte, Ygarza y Urmega pusieron el 44,44% y el 55,56% respectivamente, frente al reparto final, correspondiendo el 45,2% para Ygarza y el 54,8% para Urmega. Salvando esa pequeña variación, se puede decir que el reparto fue proporcional a lo invertido por cada parte. Lo mismo se puede ver comparando las cifras de la inversión de la compañía de Arriola y sus resultados finales.

Esta condición no se cumplió para la compañía de Arriarán, donde el reparto de los beneficios fue más dispar respecto al caudal puesto por cada uno. En el reparto cada parte mantuvo su puesto, es decir, que no varió la posición que

cada miembro ocupaba en la empresa en lo que respecta al capital empleado. Domingo de Goyaz, como miembro que más aportó obtuvo el mayor beneficio, duplicando su beneficio neto lo invertido inicialmente. Su inversión inicial fue de 1.399.998 maravedíes y con el fenecimiento, además de recuperar lo puesto obtuvo 2.451.674 maravedíes, que conformaba la mitad del beneficio neto de toda la compañía. Ygarza se mantuvo en su puesto, aunque redujo el porcentaje que le tocaba en el reparto respecto a lo puesto inicialmente, pasando de una participación inicial del 29,13% al 20,7% final que le correspondía. Lo más destacable es ver como Altuna y Esteban de Arriarán fueron correspondidos con un beneficio diferente, recibiendo Arriarán 702.498 maravedíes frente a los 598.838 que le tocaron a Altuna, pese a contribuir ambos de igual manera en lo que a capital se refiere.

Esta sería por tanto una visión global de las dimensiones económicas de las compañías aquí tratadas. Estas sociedades cuentan con un capital variado y puesto por los miembros en diferentes proporciones y formas. Estas últimas formas de contribución nos acercan a la naturaleza de estos negocios y de sus protagonistas, siendo mercaderes en continuo movimiento e inmersos en constantes negocios que les impiden contar con un capital fijo para comenzar nuevos negocios, actuando siempre con un capital dependiente de terceros en el caso de las deudas y de la rentabilidad del mercado en el caso de las mercancías a vender. Por su parte, resultado de la naturaleza de estas compañías los beneficios obtenidos tampoco son en dinero líquido en su totalidad, no estando presente incluso en los repartos de la de Ygarza y Urmega y la de Arriarán en nuestro caso. Los repartos tampoco siguieron un patrón estable, viendo incluso como en compañías donde dos miembros que ya se conocían se vuelven a unir emplean formulas diferentes, seguramente debido a las condiciones establecidas para el funcionamiento de la compañía y las funciones de cada uno. De esta forma, las empresas se repartieron los beneficios tanto de forma proporcional a los puestos iniciales como atendiendo a las funciones de cada uno.

Administración de las compañías

A continuación vamos analizar la compañía de Arriola y de los Oquendo para mostrar la articulación de estas empresas tanto desde un punto de vista económico como comercial.

Conocemos muy poco sobre el perfil de estos mercaderes, solo que conformaron sociedades mercantiles similares a las que vamos a analizar ahora. Tanto Arriola⁴³ como sus compañeros estuvieron relacionados con el mundo mercantil

43. Azpiazu Elorza, "Los guipuzcoanos y Sevilla", p. 210. Seguramente formara parte de la rama de los Arriola asentada en Sevilla; Hilario Casado Alonso. "El comercio de hierro vasco visto a través

antes y después de esta empresa⁴⁴. En la de los Oquendo cabe destacar a la figura de Fernando de Zumaya Hubillus, quien mantuvo contactos previos a esta empresa con el continente americano. Al parecer la empresa aquí tratada se fundó en 1570, teniendo nosotros la escritura de los puestos de un nuevo ejercicio del año 1576-77. Su fenecimiento definitivo se produjo en 1584⁴⁵. Destacamos la vinculación familiar entre Miguel y Antonio de Oquendo, tío y sobrino, y la participación del primero en la empresa de Portugal en Azores⁴⁶ y en la posterior campaña contra Inglaterra⁴⁷.

Compañía de Ygarza, Arriola y Altuna

Con la compañía de Arriola podemos conocer el balance económico de la misma. Los números globales de la sociedad ya están explicados anteriormente, viendo ahora cuál y cómo fue la aportación de cada una de las partes. Como la inversión de Altuna estaba a manos de Ygarza solo podemos analizar los números globales del segundo pues el desglose escriturado suma lo puesto por ambos.

Como se puede ver en la tabla 5, el puesto de cada miembro en cada una de las materias porcentualmente aproximado. Comenzando por Ygarza, las mercancías aportadas, valoradas en 1.686.408 maravedíes, se encontraban en la Calle Castro⁴⁸. Los 753.104 maravedíes correspondientes al valor de las deudas, provenientes de negocios anteriores, se circunscribían al marco geográfico de Andalucía Occidental y sur de Extremadura⁴⁹. Sumar a ello el dinero al contado, los menajes para la casa de Sevilla y las inversiones hechas en la cargazón presente en la nao San Salvador y en 140,5 quintales en peso de Bedua de hierro sutil que estaban a cargo de Altuna⁵⁰.

de los seguros marítimos burgaleses (1565-1596)". *Itsas memoria, revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 (2003), p. 174.

44. Azpiazu Elorza, "Los guipuzcoanos y Sevilla", p. 219.

45. Barkham, "El comercio marítimo", pp. 154-155.

46. José Ignacio Tellechea Idígoras. "Miguel de Oquendo, caballero de Santiago (1584): un episodio social en la vida donostiarra". *Boletín de estudios históricos sobre San Sebastián* 1 (1967), pp. 3-4.

47. Barkham, "El comercio marítimo", p. 154.

48. AHPSe, PNS, leg. 9222, f. 265r-v.

49. AHPSe, PNS, leg. 9222, ff. 265r-268r.

50. AHPSe, PNS, leg. 9222, f. 268r-v.

Tabla 5: Capital aportado por cada miembro (Compañía de Arriola) (mrs.)

	Mercancías	Deudas	Dinero al contado	Menajes	Inversiones	Total (mrs.)
Francisco de Ygarza ⁵¹	1.686.388 /45%	781.506 /20,8%	951.773 /25,4%	42.510 /1,1%	285.847 /7,6%	3.747.423 /100% (2.497.423 (Ygarza) +1.250.000)
Juan García de Arriola	753.104 /33,5%	966.688 /43%	499.574 /22,2%	24.723 /1,1%	-	2.244.089 /100%
Juan Martínez de Altuna	-	-	-	-	-	*1.250.000 en poder de Ygarza*
Total	2.439.492 /40,7%	1.748.194 /29,1%	1.451.347 /24,2%	67.233 /1,1%	285.847 /4,7%	5.992.113 /100%

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 9222, ff.264r-280v.

Tabla 6: Desglose de las ganancias obtenidos (mrs.)

	Francisco de Ygarza	Juan García de Arriola	Juan Martínez de Altuna	Total
Ganancias (mrs.)	4.136.262 /41,6%	3.722.655 /37,5%	2.067.232 /20,8%	9.926.149/100%
Mercancías en la Calle Castro	983.982	717.700	491.193	2.192.875/22,09%
Barrica de clavos cargada por Joan de Beraun	7.140	6.426	3.570	17.136/0,17%
Dinero en Azpeitia a cargo de Altuna	141.850	127.666	70.927	340.443/3,43%
Dinero a recibir en Azpeitia por Altuna	201.158	181.043	100.579	482.780/4,86%
Menajes para el servicio de la casa	32.937	29.643	16.365	78.945/0,8%
En administración de Joan de Beraun	23.068	20.779	11.534	55.381/0,56%
Deudas contraídas en Sevilla y su tierra	922.521	998.152	461.261	2.381.934/24%
Dinero al contado	1.823.606	1.641.246	439.513 + 472.290	/44,1%

Fuente: elaboración propia a partir de AHPSe, PNS, leg. 9236, ff. 146r-160r.

51. El puesto de Ygarza incluye los 1.250.000 maravedíes que tiene de Juan Martínez de Altuna

Por la parte de Arriola, al valor de las mercancías reflejado en la tabla se le añadió un monto de deudas a cobrar compartido con Francisco de Çuola, tocándole 2/3 de ella a nuestro protagonista⁵². A ella se le añadió otra partida más valorada en 630.199 maravedíes⁵³. Además de los menajes, el dinero al contado que aportó lo dividió, otorgando una parte a Altuna para emplearlo en el País Vasco, quedando la otra en sus manos para empleo en Elgoibar en beneficio de la compañía antes de escriturar la sociedad⁵⁴.

Pasando a ver el balance de la empresa, los más destacable de los beneficios de la compañía es que casi la mitad se recibió en dinero al contado, por lo que al tiempo del fenecimiento ya hubieron de tener negocios cerrados y demás dinero que no llegaran a invertir. El valor de las mercancías fue otra de las grandes fuentes de beneficio, todas ellas en la Calle Castro. La compañía quedó por tanto con un gran capital en mercancías sin vender en Sevilla, seguramente aprovechadas para negocios futuros con las partes correspondientes a cada miembro. Las deudas obtenidas se debían“en diversas partidas y deudores en esta dicha çibdad de Seuilla y su comarca y en otras partes”⁵⁵. A ellas se le añaden los 482.780 maravedíes que Altuna debía recibir de los negocios emprendidos por él en Azpeitia y su comarca de oficiales trabajadores del hierro y la vena⁵⁶, sumando todo los 2.864.714 maravedíes reflejados en la tabla 3.

Las ganancias recogidas bajo el apartado inversiones comprendieron los 55.381 maravedíes dados a Joan de Beraun para que los empleara en mercancías, que parece deber al final de ejercicio⁵⁷, 17.136 maravedíes en que fue valorada una barrica de clavazón cargada por el mismo Beraun que se encontraban en el “río de Seuilla”⁵⁸, y 340.442 maravedíes que estaban a cargo de Altuna invertidos en vena para labrar hierro, herrajes y barquines⁵⁹, sumando todo 412.960 maravedíes mostrados en la tabla 3.

Los puestos y beneficios de todas las partes fueron similares proporcionalmente hablando. Cada miembro recibió exactamente su parte correspondiente a lo invertido, por lo que el criterio fue meramente económico. La definición de las funciones de cada uno pudo también ser causa de este reparto equitativo, en tanto que el desempeño de cada miembro fue el mismo a lo largo de los cuatro años de la empresa. Destacan de esas ganancias sobre todo el dinero al

52. Más concretamente le tocaban 336.489 maravedíes según nuestros cálculos. El mapa de estas deudas también se circunscribe al área señalado para Ygarza; AHPSe, PNS, leg. 9222, ff. 269v-271v.

53. AHPSe, PNS, leg. 9222, ff. 272r-273v.

54. AHPSe, PNS, leg. 9222, f. 274r.

55. AHPSe, PNS, leg. 9326, f. 154r.

56. AHPSe, PNS, leg. 9236, f. 158r.

57. AHPSe, PNS, leg. 9326, f. 157v.

58. AHPSe, PNS, leg. 9326, f. 154r.

59. AHPSe, PNS, leg. 9236, f. 158r.

contado, que supuso casi la mitad de todo lo obtenido, doblando la proporción que suponía en las inversiones (ver Tabla 2). En segundo lugar las mercancías, cuyas ganancias son menores a lo invertido con ellas al comienzo del ejercicio, indicativo del beneficio que obtuvieron de su venta y que al final de la sociedad formarían parte del dinero al contado. A ello habrá que añadirle las adquiridas durante estos cuatro años y que al fenecimiento de la compañía todavía tenían por vender.

La posición de los tres miembros muestra un contacto continuo entre el País Vasco y Sevilla para la venta de mercancías de hierro desde la ciudad del Guadalquivir. Para ello, Juan Martínez de Altuna será el encargado de proveer de estas mercancías a uno de los dos miembros restantes, que residirán en Sevilla el tiempo siguiente. Ygarza se establecería el primer año y medio de la compañía en la Calle Castro para la administración de la compañía, mientras que Arriola, como bolsero y administrador de la misma asistirá a Altuna en el cargamento de las mercancías. Transcurrido este tiempo, Ygarza y Arriola se sustituirán en sus puestos. Es interesante además ver como la relación entre ambas regiones no es unidireccional, es decir, consistente en un flujo continuo de mercancías hacia Sevilla, sino que se cruza con el envío de dinero desde la ciudad procedente de la venta de mercancías a los dos miembros de la compañía para su empleo pertinente⁶⁰. Esto es indicativo de cómo funcionaba la comunicación en compañías que abarcan territorios distantes, pues los encargos que realizara el factor en Sevilla y su consecuente envío de dinero a los miembros de su compañía atendería a la situación de mercado y los encargos realizados⁶¹.

Respecto a la reglamentación puramente económica del movimiento de mercancías, se estableció las ventas realizadas en el País Vasco debían realizarse a un 2% más de lo que hubiera constado adquirirlas⁶², a los que se le añadían el trato de otras mercaderías como el aceite, el vino, la grasa de ballena o el bacalao⁶³. Los miembros, además, deberían llevar la contabilidad de los negocios realizados por cada uno⁶⁴. Se establecía también que la inversión de cada una de las partes se pusiera de forma íntegra antes de finalizar el año 1580, es decir,

60. AHPSe, PNS, leg. 9222, ff. 275r y 276v.

61. Hasta ahora no se conoce la existencia de cartas referentes a los tratos de esta compañía, pero sí de otros negocios comerciales y de la importancia de correo ordinario para el comercio americano, donde las partes de los negocios se informan continuamente de la situación del mercado; Lorenzo Sanz, *Comercio con España* Tomo I, tomo I, pp. 25-32.

62. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 275r.

63. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 277v. El trato de estas mercancías fue más que usual entre los mercaderes vascos; Azpiazu Elorza 2003, p. 213. Para el comercio de pescado ver María Dolores Lacabe Amorena. "Una empresa vasca de venta de pescado en el siglo XVI". *Zainak. Cuadernos de Antropología-Etnografía* 33 (2010), pp. 393- 420.

64. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 276v.

cobrar las deudas que invertían en el negocio antes de esa fecha. De lo contrario, estas no serían contabilizadas como parte de su caudal⁶⁵. Ello obligaría a los miembros a apresurarse en su cobro, intentando protegerse así la compañía de posibles malos pagadores, indicativo también de la poca seguridad que ofrecen las deudas como inversión.

Sobre la casa en Sevilla, se refleja el precio a pagar por el alquiler, a razón de 41.250 maravedíes al año a Juan Díaz de Luçarra⁶⁶, de origen seguramente vasco, mostrando los negocios tejidos dentro de la comunidad, y más concretamente el control que tienen de la Calle Castro⁶⁷. Junto a ello se fijaba el sueldo de los miembros que allí residieran, en este caso, si las condiciones se cumplieron al pie de la letra, Ygarza y Arriola recibirían 112.500 maravedíes por año, debiendo pagar con ello también a los mozos que tuvieran empleados 15.000 maravedíes al año⁶⁸.

Para el fenecimiento de la compañía también se estableció una reglamentación concreta. En primer lugar, este debería realizarse al finalizar el tiempo estimado de los cuatro años, debiendo acudir todos los miembros a Sevilla, pudiendo hacerlo por medio de apoderados. El repartimiento de los beneficios, como se ha mostrado en las tablas 4 y 6, no fue solo en dinero al contado, y es que ello ya se contemplaba en la reglamentación de la compañía, debiendo repartirse en mercancías, deudas y demás materias que quedaran al finalizar el negocio. Se planteó también la posibilidad de concluir la sociedad por la indisposición de alguno de sus miembros, ya fuera por enfermedad o fallecimiento. En este caso la sociedad finalizaría, otorgando la parte correspondiente a los herederos del compañero fallecido o enfermo, pudiendo los miembros restantes concluir el negocio al término del tiempo estipulado de los cuatro años⁶⁹.

Pasando a ver las condiciones en que se llevó a cabo el fenecimiento, ya hemos visto cómo se repartieron los resultados. Este fenecimiento, sin embargo, tuvo lugar sin la figura de Francisco de Ygarza, que falleció el 23 de diciembre de 1582⁷⁰, asumiendo su posición su mujer Magdalena Sáez de Goyaz, que quedó como curadora de sus hijos Francisco, Sebastián, Joan Sáez y Martín Pérez⁷¹. El

65. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 278r.

66. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 276r.

67. Amaia Rojo Sierra. "En las redes de Mercurio. Las redes socioeconómicas de mercaderes, navegantes y hombres de negocios vascos en Sevilla (1480-1540)", en *Los caminos de la Historia Moderna. Presente y porvenir de la investigación*. Coord. Ofelia Rey Castelao y Francisco Cebreiro Ares. (Santiago de Compostela. Universidad de Santiago de Compostela, 2023), pp. 529-537.

68. AHPSe, PNS, leg. 9222. f. 277r.

69. AHPSe, PNS, leg. 9222. ff. 278v-280r.

70. Archivo General de Indias. Sección contratación, 221, N. 1, R. 2, f. 7r.

71. AHPSe, PNS, leg. 9236, f. 146 r. Se tiene constancia de la continuación de negocios similares de su hijo Francisco precisamente con su madre para 1604; Azpiazu Elorza, "Los guipuzcoanos y Sevilla, p. 214.

fenecimiento de cuentas fue llevado a cabo finalmente por Domingo de Goyaz, quien recibió un poder de Magdalena y también de Altuna, junto con Arriola, que estaba residiendo en Sevilla⁷².

Atendiendo a las cláusulas vistas anteriormente, podría pensarse que la compañía fuera concluida tras la muerte de Ygarza, sin embargo esto no fue cumplido, incrementando el tiempo a más de los cuatro años establecidos, concluyendo el negocio tres meses más tarde, en enero de 1584⁷³.

La razón de esta prórroga del negocio pudo deberse a los problemas referentes a una cargazón venida de América consignada a nombre de Ygarza y Juan de Loviano⁷⁴. Compuesta por productos de hierro, volvieron de Tierra Firme 514.918,5 maravedíes de beneficio⁷⁵ de parte de los hermanos Calderón, que cargaron dicha cantidad el 3 de mayo de 1583. Sin embargo, como se refleja en el documento, esta cantidad parece que no llegó a manos de Arriola, en nombre de Ygarza, que ya había fallecido. Al parecer, Juan de Loviano se había quedado con el valor de la partida alegando que fue enviada exclusivamente a él:

no ha lugar porque la consinaçion del registro reza a mi y conforme a la dicha consinaçion yo puedo sacar la partida solo[...] y no se me a de estorbar ni impedir la saca della y por la dicha fe de registro no se diz e ni declara que es la que a de auer y heredar cada uno de la dicha partida⁷⁶.

La partida en el momento de este conflicto estaba embargada por la Casa de la Contratación, impidiendo lo que impedía que Loviano la sacara a cuenta propia⁷⁷.

A este revés en el negocio hay que añadirle los naufragios resultados del continuo ir y venir de las embarcaciones⁷⁸. En el fenecimiento de la compañía se ve en uno de sus últimos puntos el aporte monetario de Juan García de Arriola para recuperar todas las mercancías posibles de la nao la Trinidad, que se hundió frente a las costas portuguesas, seguramente en uno de sus habituales viajes que enlazaban el País Vasco y Sevilla⁷⁹.

72. AHPSe, PNS, leg. 9236, f. 146r-v.

73. AHPSe, PNS, leg 9236, ff. 153r-v y 160r.

74. AGI. Sección contratación, 221, N. 1, R. 2, f. 1r.

75. En el documento se indican 926 pesos y un tomín. Las equivalencias se han realizado atendiendo a la obra de Eufemio Lorenzo Sanz. *Comercio de España con América en la época de Felipe II: los mercaderes y el tráfico indiano*. (Valladolid: Servicio de publicaciones de la Diputación Provincial de Valladolid 1979). Tomo II.

76. AGI. Sección contratación, 221, N. 1, R. 2, f. 25r.

77. AGI. Sección contratación, 221, N. 1, R. 2, f. 1r.

78. Para ilustrar estos casos, ver el estudio sobre la Carrera de Indias; Pablo Emilio Pérez-Mallaina Bueno. *Naufragios en la Carrera de Indias durante los siglos XVI y XVII: El hombre frente al mar*. (Sevilla: Editorial Universitaria de Sevilla 2015).

79. AHPSe, PNS, leg. 9236, f. 158r.

De esta forma terminaba la sociedad, exitosa en cuanto a los beneficios, y a partir de la cual podemos conocer de primera mano desde un caso específico cómo se articulaba el comercio del hierro y cómo se reglamentaba este tipo de negocios, sumidos en un constante movimiento de capital y mercancías, ejemplificándose en estos dos últimos casos algunos de los seguramente continuos problemas que alteraban la constante dirección de este tipo de negocios.

Compañía de Pedro de Sepúlveda, Fernando de Zumaya y los Oquendo

Pese al desconocimiento que tenemos por ahora de los números de esta compañía, de la cual solo tenemos el capital inicial aportado por cada uno de los miembros, su interés radica en la definición de la posición de Pedro de Sepúlveda como dirigente de la sociedad, su vinculación con América y la aparición de Cádiz en el escenario comercial, todo ello partiendo de la misma base estructural que la compañía anterior, la posición de cada miembro en los escenarios clave del comercio y la vinculación de nuevo norte-sur entre el País Vasco y Sevilla.

Siguiendo el orden de exposición de las cláusulas como aparecen en la escritura, se definen en primer lugar las condiciones generales de la empresa. Se determina así el capital puesto por cada parte, 1.250.000 maravedíes, que quedarán en manos de Antonio de Oquendo. Se define también el tiempo de duración 4 años, que se cumplirán el 8 de diciembre de 1580, y a diferencia de la compañía anterior, los términos del fenecimiento debían declararse como tales, y en caso contrario la compañía seguiría vigente con los mismos términos definidos aquí⁸⁰. Parece por tanto que los socios dejaron abierta la posibilidad de continuar con la empresa con esta cláusula, probablemente a la espera de ver la rentabilidad de la misma, sin determinar una fecha límite del fenecimiento.

En segundo lugar se define el emplazamiento de cada una de las partes, comenzando por Antonio de Oquendo, que debería residir en Cádiz, pagándose con los beneficios de la empresa su estancia en la ciudad y el alquiler de la casa, empleando 93.750 maravedíes específicamente para la comida y el salario de los criados, aunque no se especifica si era por año o por el total de los cuatro años. Por último, con esas ganancias se pagarían también las salidas que Antonio de Oquendo tuviera que hacer, se entiende que por los negocios de la compañía⁸¹.

Fernando de Zumaya Hubillus residiría en Zumaya para “comprar y vender e resçibir todas las mercaderías”. A diferencia de Antonio, no recibiría dinero para su estancia en la localidad, solo 7.500 maravedíes para sus salidas⁸².

80. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767r

81. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767r.

82. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767r-v.

El conocido Miguel de Oquendo, participe den las Azores y en la campaña de Inglaterra, quedaría en San Sebastián para “comprar e vender e beneficiar todas las mercaderías que de allí acudieren”. Al igual que Fernando de Zumaya, no recibiría ninguna prestación y no se reflejan posibles salidas de su puesto⁸³.

Por último, Pedro de Sepúlveda, que quedaría en Sevilla para “hazer e beneficiar en ella lo que fuere menester” pero sin ningún tipo de remuneración económica al respecto⁸⁴.

Una vez definida la posición de cada uno de los socios se impide a Antonio de Oquendo llevar a cabo negocios paralelos a la empresa, debiendo encuadrar siempre toda su actividad dentro de la sociedad. La referencia exclusiva a Antonio puede que se deba a que al momento de esta escritura mantenía una compañía en México con Gonzalo Rodríguez, de forma que se establece que dichas relaciones comerciales pasarían a formar ahora parte de esta nueva sociedad, asumiendo las ganancias o pérdidas que la empresa de México hubiera tenido hasta el momento. Los tres miembros restantes, sin embargo, sí podrían tener todo tipos de negocios sin que estos se incluyeran dentro de la propia compañía⁸⁵. No se especifica nada más sobre esta discriminación, no pudiendo apuntar posibles razones de esta decisión.

La posición de Cádiz entra ahora en juego en las siguientes cláusulas, siendo Antonio de Oquendo el encargado de articular al parecer el grueso de los negocios. En primer lugar, las transacciones con América serían encabezadas por él, recibiendo en su persona todo lo tocante al negocio que viniera a su vez del otro lado del Atlántico. De igual manera se le ordena en la siguiente disposición que llevara las cuentas cada año a Sevilla, no solo de los negocios americanos sino también los relacionados con Vizcaya y demás lugares⁸⁶, lo que nos ayudan a comprender como se articuló la empresa ahora con Cádiz como nuevo lugar de negocios. La ciudad de la bahía parece asumir el papel protagonista en las transacciones en sí mismas, pudiendo servir Sevilla además de mercado, como lugar desde donde controlar todos los movimientos, como centro de operaciones.

Por último, examinando las condiciones del fenecimiento, en primer lugar se dispone la posibilidad de muerte o indisposición de alguno de sus miembros, como pasaba con la anterior compañía. En este caso, si Antonio de Oquendo muriera su parte no sería asumida por ningún heredero ni dignatario, sino que pasaría a manos del resto de los miembros. Con los otros tres miembros, sin embargo, sus herederos sí podrían tomar posesión de su parte, especificándose

83. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767v.

84. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767v.

85. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 767v-768r. .

86. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 768r-v.

en el caso de Pedro de Sepúlveda que fuera su hijo mayor, Rui Díaz, quien asumiera su posición⁸⁷.

Seguidamente se establecen las condiciones de reparto, donde distinguieron entre lo relacionado con América y el resto de negocios. De los beneficios o deudas en el primer caso, Antonio de Oquendo recibiría un tercio, repartiéndose los dos tercios restantes entre los otros tres socios a partes iguales. El resto de negocios sí se dividirían, al igual que el caudal puesto, a partes iguales, recibiendo un cuarto de los beneficios o bien cargando con un cuarto de las deudas cada socio⁸⁸.

Por último, el feneamiento tendría que llevarse a cabo en Sevilla y siempre por mandato de Pedro de Sepúlveda: “porque yo solo por mi autoridad tengo de fenecer las quantas [] y resçibir y embolsar en mi poder todas las cosas”⁸⁹.

Esta última cláusula nos ayuda a entender mejor la posición de cada socio y la relevancia y papel de cada localización. Pedro de Sepúlveda pareció ser el regente de la sociedad, no teniendo un papel tan activo en la actividad comercial en sí misma, sino como administrador de la empresa, debiendo pasar por su persona todo lo referente a la actividad de los otros tres miembros. Además, sería él el encargado de llevar a cabo el cierre de los negocios. De los tres miembros restantes, Miguel de Oquendo y Fernando de Zumaya tuvieron una posición similar en el País Vasco, como proveedores de hierro, mientras que Antonio de Oquendo, por su posición en Cádiz, habría sido el punto de recepción y envío de todas las mercancías y negocios.

Así se cerraría esta última empresa, que pese a mantener la misma base que la anterior de Ygarza, muestra notables diferencias en cuanto a la administración del negocio. Los cimientos de ambas se encontraron, como es evidente, en la vinculación País Vasco-Sevilla. Mientras que en el primer caso teníamos a Altuna como proveedor fijo de hierro, acompañado de Ygarza o Arriola dependiendo de año, en la compañía de Sepúlveda tenemos a Miguel de Oquendo y Francisco de Zumaya como proveedores sin ningún tipo de asistencia. Antonio de Oquendo quedaría como articulador de los negocios desde Cádiz, posición que en la primera compañía asumirían Ygarza y Arriola durante su estancia en Sevilla, teniendo ellos también el papel que Sepúlveda desempeñaba en su sociedad.

87. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 768v.

88. AHPSe, PNS, leg. 7788, ff. 769r-v.

89. AHPSe, PNS, leg. 7788, f. 770r.

CONCLUSIÓN

Como se ha visto tanto en la parte introductoria como en la descripción de las compañías vascas, la casuística de cualquier tipo de sociedad mercantil en el siglo XVI es muy variada. Todas ellas parten de una misma estructuración, capital a invertir, formas de reparto de los posibles beneficios, definición de las funciones de cada miembro y duración de la sociedad.

Atendiendo al caso vasco del hierro, las posibilidades también son múltiples, viendo desde compañías efímeras dedicadas a un solo viaje de ida y vuelta y otras de mayor vigencia apoyadas en la dispersión de sus socios por el espacio geográfico donde comerciar.

Para nuestro caso, Sevilla, y sirviéndonos de los casos ya referenciados por Lutgardo García Fuentes, podemos decir que el tiempo estipulado de actividad de una sociedad mercantil dedicada al hierro oscilaba entre los tres y cuatro años. La estructuración de las mismas fue también similar, partiendo de la base de mínimo dos agentes, uno proveedor de hierro desde el País Vasco y otro en Sevilla recibiendo y comercializando esas mercancías.

Gracias a los ejemplos aquí señalados podemos ver que partiendo de esa misma matriz, cada compañía mantuvo una reglamentación concreta, pasando del movimiento de compañeros entre Sevilla y el País Vasco, como sucedía en la compañía de Arriola, a una estancia fija como en el caso de la de los Oquendo, aunque se contemplaran posibles desplazamientos. Podemos observar también diferencias en cuanto a la jerarquización de los puestos y la actividad de cada socio. Parece ser que la estancia en Sevilla hacía necesario encabezar el negocio para su administración y recepción y venta de mercancías. Para ello, el capital puesto por cada parte puede servirnos para identificar esta posición, pero son sobre todo las cláusulas las que mejor lo reflejan. Mientras que en el caso de la compañía de Arriola se aprecia una mayor paridad entre este e Ygarza, cambiándose los puestos en mitad del negocio, en la compañía de los Oquendo se puede ver una más clara situación de autoridad por parte de Pedro de Sepúlveda respecto al resto de socios. En ambas, por el contrario, se aprecia perfectamente una menor importancia del socio residente en el País Vasco, proveedor de las mercancías necesarias.

Estas son solo algunas muestras desarrolladas de la multitud de compañías comerciales vascas afincadas en la ciudad de Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI. Lutgardo García Fuentes ya marcó el camino mostrando en su libro un total de 22 compañías fundadas a finales del siglo XVI y comienzos del XVII, queriendo con este artículo acercarnos a aquellas dedicadas al hierro de una forma mucho más exhaustiva, conociendo a los individuos que las conformaron, su administración, el desarrollo de los negocios y la articulación de los mismos conectando el norte y sur de Castilla y los resultados de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

- Al Hussein, Falah Hassan Abed. “Las compañías o asociaciones de mercaderes”, en *Historia de Medina del Campo y su tierra. Auge de las feria. Decadencia de Medina*, Volumen II. Coord. Eufemio Lorenzo Sanz. Medina del Campo: Ayuntamiento de Medina del Campo, 1986, pp. 191-220.
- Azpiazu, José Antonio. “Los guipuzcoanos y Sevilla en la Alta Edad Moderna”. *Itsas memoria, revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 (2003), pp. 207- 225.
- Azpiazu Elorza, José Antonio. *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI: Mercaderes guipuzcoanos*. San Sebastián: Fundación cultural Caja de Guipúzcoa, 1990. Tomo I.
- Azpiazu Elorza, José Antonio. *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI: Mercaderes guipuzcoanos*. San Sebastián: Fundación cultural Caja de Guipúzcoa, 1990. Tomo II.
- Barkham, Michael. “El comercio marítimo vizcaíno y guipuzcoano con el Atlántico peninsular (Asturias, Galicia, Portugal y Andalucía) y con los archipiélagos de Canarias y Madeira al principio de la Edad Moderna”. *Itsas memoria. Revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 2003, pp. 147-164.
- Basterretxea Kerexeta, Igor. *Hierro y palacios Elorrio-Sevilla. Mercaderes elorrianos en Sevilla durante los siglos XVI y XVII*. Ayuntamiento de Elorrio 2004.
- Casado Alonso, Hilario. “El comercio de hierro vasco visto a través de los seguros marítimos burgaleses (1565-1596)”. *Itsas memoria, revista de estudios marítimos del País Vasco* 4 (2003), pp. 165-195.
- Casado Alonso, Hilario. “El comercio del pastel. Datos para una geografía de la industria pañera española en el siglo XVI”. *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History* 8.3 (1990), pp. 523-548.
- Casado Alonso, Hilario. “Los negocios de la compañía Pesquera-Silos en Florencia en los inicios del siglo XVI”, en *Hacienda, Mercado y Poder al norte de la Corona de Castilla en el transito del Medievo a la Modernidad*. Coord. Ernesto García Fernández, Juan Antonio Bonachía Hernando (Castilla Ediciones 2015), pp. 60-97.
- Díez de Salazar, Luis Miguel. *Ferrerías en Guipúzcoa. (siglos XIV-XVI)*. San Sebastián: Haranburu 1983. Tomo I.
- Díez de Salazar, Luis Miguel. *Ferrerías en Guipúzcoa. (siglos XIV-XVI)*. San Sebastián: Haranburu 1983. Tomo II.
- García Barriga, Felicísimo. “Compañías a pérdida y ganancia en Plasencia (1530-1620)”. *Revista de estudios extremeños* 75.3 (2019) pp. 851-889
- García Fuentes, Lutgardo. *Sevilla, los vascos y América (las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII, y XVIII)*. Bilbao: Fundación BBVA, 1991.

- González Ferrando, José María. *Los libros de cuentas (1545-1574) de la familia Salamanca, mercaderes e hidalgos del siglo XVI*. Vitoria-Gasteiz: Diputación Provincial de Burgos 2010.
- Lacabe Amorena, María Dolores. “Una empresa vasca de venta de pescado en el siglo XVI”. *Zainak. Cuadernos de Antropología-Etnografía* 33 (2010), pp. 393- 420.
- Lobo Cabrera, Manuel. “Compañías Andaluzas en el Comercio Canario Americano”. *Historia. Instituciones. Documentos* 20 (1993), pp. 197-206.
- Lorenzo Pinar, Francisco Javier. “La formación de compañías comerciales en Salamanca en el siglo XVI”. *Obradoiro de Historia Moderna* 22 (2019), pp. 283-314.
- Lorenzo Pinar, Francisco Javier. “La formación de compañías comerciales en Zamora en el siglo XVI (1575-1600)”. *Studia histórica: historia moderna* 35 (2013), pp. 307-342.
- Lorenzo Sanz, Eufemio. *Comercio de España con América en la época de Felipe II: los mercaderes y el tráfico indiano*. Valladolid: Servicio de publicaciones de la Diputación Provincial de Valladolid 1979. Tomo I.
- Lorenzo Sanz, Eufemio. *Comercio de España con América en la época de Felipe II: los mercaderes y el tráfico indiano*. Valladolid: Servicio de publicaciones de la Diputación Provincial de Valladolid 1979. Tomo II.
- Otazu, Alfonso; Díaz de Durana, José Ramón. *El espíritu emprendedor de los vascos*. Madrid: Sílex Ediciones 2008.
- Otte Sander, Enrique. *Los mercaderes vizcaínos Sancho Ortiz de Urrutia y Juan de Urrutia*. Caracas: Italgráfica 1964.
- Otte Sander, Enrique. *Sevilla, siglo XVI: Materiales para su historia económica*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces 2008.
- Otte Sander, Enrique. *Sevilla y sus mercaderes a fines de la Edad Media*. Sevilla: Universidad de Sevilla 1996.
- Pérez-Mallaína Bueno, Pablo Emilio. *Nafragios en la Carrera de Indias durante los siglos XVI y XVII: El hombre frente al mar*. Sevilla: Editorial Universitaria de Sevilla 2015.
- Priotti, Jean-Philippe. *Bilbao y sus mercaderes en el siglo XVI: génesis de un crecimiento*. Bilbao: Diputación Foral de Vizcaya 205
- Ronquillo Rubio, Manuela. *Los vascos en Sevilla y su tierra durante los siglos XIII, XIV, y XV: fundamentos de su éxito y permanencia*. Bilbao: Diputación foral de Vizcaya 2004.
- Rojo Sierra, Amaia. “En las redes de Mercurio. Las redes socioeconómicas de mercaderes, navegantes y hombres de negocios vascos en Sevilla (1480-1540)”, en *Los caminos de la Historia Moderna. Presente y porvenir de la investigación*. Coord. Ofelia Rey Castelao y Francisco Cebreiro Ares. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela, 2023, pp. 529-537.

- Sánchez Bravo, Enrique Antonio. “Comercio y mercaderes en Sevilla. La comercialización del hierro hacia el interior de la Península. 1575-1580”. Universidad de Sevilla. Trabajo de Fin de Máster. Tutor: Manuel Francisco Fernández Chaves (2023). Inédito.
- Tellechea Idígoras, José Ignacio. “Miguel de Oquendo, caballero de Santiago (1584): un episodio social en la vida donostiarra”. *Boletín de estudios históricos sobre San Sebastián* 1 (1967), pp. 33-78.