

NUEVOS EXTRACTOS

DE LA REAL SOCIEDAD BASCONGADA
DE LOS AMIGOS DEL PAÍS

EUSKALERRIAREN ADISKIDEEN ELKARTEA



Discursos pronunciados en el Acto de Ingreso de:
HARBIL ETXANIZ IBARBIA

Suplemento 21-G del Boletín de la RSBAP

DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN
2015



Harbil Etxaniz, Juan Bautista Mendizabal, Julián Serrano

HASIERA - APERTURA

Juan Bautista Mendizabal Juaristi
EAEko Lehendakaria Gipuzkoan
Presidente de la Bascongada en Gipuzkoa

Eguerdion guztioi, ongi etorri denoi eta bereziki Zestoatik hurbildu zaretenoi. Ongi etorri baita ere Fernando Salazar gure Zuzendariari eta Bascongadako kide eta lagun guzti guztioi.

Gaur egun handia da etxe honentzako, Intsaustik benetan ohore handiz Harbil Etxaniz bere baitan artzen du. Bascongadaren alde hainbeste lan egin eta gero, gaur bere ikasgaia irakurri ondoren, Lagun Numerarioa egiten dugu. Bera dugu azken urte-tako gure diruzaina eta zuzendaritzaren albokoa.

Harbil eta bere senar Julian, gure denboraldi berrien suspertzaile sutsuak dira. Sortzaile, harreman egile eta langile nabarmenak.

Bienvenidos seáis todos. Hoy es un día especial. Harbil Etxaniz, aunque sus méritos estaban más que demostrados, con la lectura de su lección de ingreso entra a formar parte del elenco de los Amigos de Número de la Bascongada. Y además es un día especial puesto que estaría coincidiendo con las mismas fechas de la fundación de nuestra institución hace 250 años.

En nombre de todos los Bascongados, los caballeros, gracias por ayudarnos a llegar a celebrar con este ímpetu e ilusión este

brillante aniversario. Estamos encantados de escuchar la lección que nos vas a presentar sobre la intermediación Comercial. Pasado, presente y futuro de nuestra economía, en este cruce de caminos entre la innovación de aquellos caballeritos y la actual innovación comercial.

Eskerrik asko eta aurrera Harbil.

LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

Lección de Ingreso en la
Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País
Euskalerrriaren Adiskideen Elkarte

por:
HARBIL ETXANIZ IBARBIA

Palacio Intsausti Jauregia (Azkoitia)
2014-12-20



Harbil Etxaniz Ibarbia

INTRODUCCIÓN

Urte-garai honetan, Azkoitiko Insausti jauregian bildu zen duela 250 urte Xabier Maria Munibe, Peñafloidako kondea, bere lagun akademikoekin. Kondeak prest zuen jada Europa guztian sortu ziren elkarte zientifiko eta ilustratuen moduko erakunde bat sortzeko dokumentua. Abenduaren 24an, birsorkundeko eguna, Euskalerrriaren Adiskideen Elkartea sortu zen Azkoitiko Insausti jauregian. Geroago, 1765eko otsailaren 7an, fundatzai-leak Bergaran bildu ziren lehenengo batzar nagusian, eta Peñafloidako kondea lehenengo zuzendari izendatu zuten.

Egokia dirudi sarrera-irakaspen hau ematea gertaera hori gogora ekarriz, eta Bascongadarentzat hain garrantzitsua izan den merkataritzan, izan dudana esperientzia eskainiz.

Por estas fechas, se reunía en el Palacio de Intsausti (Azkoitia), hace 250 años, Xabier María de Munibe, conde de Peñaflo-rida con sus amigos académicos. Tenía el Conde preparado un documento que daba forma a la sociedad que pretendía crear a modo de las sociedades científicas e ilustradas que se habían creado en toda Europa. El 24 de diciembre, fecha regeneracionista, se creó en el Palacio de Intsausti, Azkoitia, la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País. Posteriormente, reunidos los fundadores en Bergara el 7 de Febrero de 1765, tuvieron su Primera Junta General en donde nominaron al Conde de Peñaflo-rida como primer Director.

Parece oportuno dedicar esta lección de ingreso a conmemorar este acontecimiento ofreciendo la experiencia propia en

torno al comercio de tan importante consideración para la Bascongada.

Se puede afirmar que el comercio existe desde los orígenes de la vida. Se ha dicho que, en realidad, la primera venta la realizó Eva, en el Paraíso, cuando persuadió a Adán para que la ayudara a comerse la manzana.

El intercambio de bienes y servicios es tan antiguo como la humanidad misma. El comercio es esencial en el mantenimiento y equilibrio económico y social de un lugar y es importante tanto para las personas como para un país.

LA REAL SOCIEDAD BASCONGADA Y EL COMERCIO

Estudiando la documentación inicial de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País, se comprueba cómo el empeño de los fundadores fue conseguir, entre otros, el progreso de los diversos sectores económicos.

Para esto, y llevados por un gran pragmatismo en sus actuaciones, crearon una Comisión específica para el desarrollo de la Industria y del Comercio.

Los fundadores señalaron que esta Comisión debía comenzar su actividad después de una averiguación sobre la situación de cada industria y, en su caso, indagar “las causas que originaron su ruina”, “informarse de todos los ramos de industria existentes en el País, así de fábricas y manufacturas, como de toda suerte de ejercicios y ocupaciones que presten algún objeto al comercio”.

Joaquín M. de Eguía, Marqués de Narros, aportó a esta Comisión un estudio sobre la Utilidad y Necesidad del Comercio que completaría el análisis y conclusiones sobre la industria del País.

Esquemáticamente, Narros señalaba sobre la obra **Utilidad y Necesidad del Comercio** que pretendía: “a/ *exponer* la Historia del

comercio, b/exponer los medios de fomentarlo y evitar sus atrasos y c/ entablarlo y continuarlo con fruto en todos los ramos”.

Afirmaba que *“parece debiera hacerse del Comercio una de las ocupaciones más estimables del hombre, pues que dependen de ella no solo sus propias ventajas, sino la comodidad y manutención de todos los demás”*. En su disertación presentada en las Juntas Generales de la Bascongada aboga por el *“Aumento del Comercio, y con él la comodidad y las riquezas. Señala el deber de equidad en los precios de importación y también en los de extracción. Aboga por el destierro de Mercaderes aventureros que no pocas veces acarrear al estado gravísimos inconvenientes, por lo que perjudican a otros y desacreditan el Comercio de la Nación”*.

“Cuanto llevo dicho, hace, si no me engaño, una clara demostración de que la felicidad, las fuerzas y el poder de una nación, dependen principalmente del Comercio, pero que este precioso recurso es tan sumamente delicado, que necesita tratarse con el mayor cuidado y atención; alagada y atendida, produce copiosos frutos, capaces cuando no de desterrar, al menos de mitigar, y aun endulzar los demás sinsabores que produce dar la desgracia a una Nación...Pero, entretanto hablando con este Real Cuerpo tan amante de la Patria y de la pública felicidad, no puede menos de congratularme al ver el aprecio con que distingue al Comercio, desvelo con que quiere fomentarlo, y los medios que propone de extenderlo avigorado”

EL COMERCIO Y EL PROYECTO DE ESCUELA PATRIÓTICA

El proyecto de una Escuela Patriótica fue presentado a la Junta General de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País el 17 de Setiembre de 1775.

“La Escuela Patriótica se diferencia de los establecimientos conocidos por los nombres de Colegios o Seminarios, en que además de facilitar las nociones generales de buena educación comunes a todos aquellos, debía ser un taller adecuado a formar sujetos hábiles para las carreras y profesiones de inmediata utilidad al estado, con

relación al país en que se establece,...El Plan de este establecimiento va distribuido en cuatro divisiones. 1ª de la enseñanza general, 2ª de la enseñanza particular, 3ª de la regulación de maestros y fondos, 4ª de la dirección de la Escuela Patriótica”.

“La enseñanza particular tiene por objeto el proporcionar a los que han concluido ya la general y se hallan en edad de entrar en alguna carrera o profesión de nociones e instrucciones particulares,...Uno de los primeros objetos de la enseñanza particular debe ser el comercio, por ser la profesión de más inmediata utilidad al Estado en general, pero muy particularmente de las Provincias Bascongada, así respecto a los propietarios de ferrerías y martinets como a otros que manejan diversos ramos de industria, que suplen la escasez de su suelo; y singularmente por los imponderables auxilios que han suministrado al país sus hijos establecidos en las Andalucías y las Américas, como lo experimenta también la Real Sociedad Bascongada”.

Para la enseñanza particular se habilitó un profesor específico, que además de impartir los temas propios del Comercio, debía enseñar la Lengua inglesa, sabiendo que otros profesores enseñaban lengua francesa e incluso lengua italiana.

Estos planteamientos respecto del comercio iban unidos a una mejora sustancial en la política industrial. En Gipuzkoa, en concreto, se centró en la siderurgia. Como consecuencia del atraso tecnológico de las ferrerías y la pérdida de competitividad respecto a la producción extranjera, algunas ferrerías, con apoyo de la Bascongada, ensayaron su transformación modernizando el sistema productivo.

LA FANDERÍA DE IRAETA (ZESTOA) Y EL COMERCIO

La modernización del sistema productivo tuvo su aplicación en un punto estratégico, en concreto, en el enclave de Iraeta, cercano al caso urbano de Zestoa, donde estaba emplazada una ferrería perteneciente al Duque de Granada de Ega. Esta ferrería fue equipada con un horno de reverbero, cuya función era dar

más temperatura que la del horno tradicional al hierro fundido, para a continuación pasarlo por dos cilindros laminadores para obtener el estiramiento y aplanamiento del hierro en las medidas que se desearan.

Esta transformación dio origen a una Fandería, que fue una de las más importantes de parte del siglo XVIII y XIX y permitió una operación comercial de extraordinaria importancia de contratos con la Corona que se mantuvieron desde el año 1806 al año 1844 cubriendo el suministro de miles de frascos de hierro para transporte de mercurio.

En los archivos de las minas de mercurio de Almadén (Ciudad Real), en el Archivo Histórico Nacional (Madrid) en el Archivo de Indias (Sevilla) y en el Archivo de Protocolos de Oñati está escrita parte de la historia de la Fandería de Iraeta. Historia apasionante sobre del desarrollo técnico de las ferrerías y sobre todo de la valentía y buen hacer de los comerciantes vascos de la época.

Un sevillano, Bartolomé de Medina, había descubierto y comenzado a aplicar en la Nueva España (México) en 1555 un método novedoso de amalgamación de la plata “El método de patio”. Consistía en disponer en un patio los minerales que contenían plata y añadir mercurio. El mercurio disolvía la plata y por calentamiento de la pasta que se formaba, se separaba la plata del mercurio. Los resultados fueron tan extraordinarios que inmediatamente se empezó a enviar desde Almadén el mercurio necesario para esta operación. Este método se usó durante más de trescientos años.

Como es conocido, las minas de Almadén (Ciudad Real) han sido el más rico yacimiento de mercurio del mundo. Han sido explotadas de forma ininterrumpida durante más de dos mil años. El mercurio es un metal que a temperatura ambiente es líquido. Tiene una alta densidad ($13,6 \text{ kg/dm}^3$) y sus vapores son muy peligrosos para la salud. A pesar de esto, su transporte era vital para conseguir plata de América para el Reino.

Para el transporte de mercurio se comenzaron a usar cueros o badanas. Se ataban con un cordel en su parte superior. Cada bolsón así formado se cubría con otros dos cueros atados por separado, que servían de resguardo y garantizaban la estanqueidad del envoltorio final. La cantidad de mercurio que se ponía en cada bolsón era variable según el sistema empleado para su transporte.

El recorrido hasta América era de unos 9.000 km., más los necesarios para llevarlos hasta las minas y lugares de trabajo. Las pérdidas eran cuantiosas en el control y en el transporte. Por esto se ensayaron nuevas formas de empaquetado sin demasiado éxito.

En 1798 Joseph Pizarro presentó una propuesta para construir envases de hierro para transportar mercurio a las colonias americanas. Los resultados fueron positivos con lo que a partir de entonces ya sólo se utilizaron frascos de hierro. El hierro no se amalgama con el mercurio por lo que era un material adecuado para el transporte. Los envases que se realizaron debían contener el peso de tres arrobas de mercurio. Actualmente un frasco es la medida estándar de volumen de mercurio metálico. Corresponde a la de unos envases realizados en hierro (único metal que no se amalgama con el mercurio), de 2.5 litros de capacidad, y un peso de Hg de 34.5 Kg. Es la medida comercial, que se utiliza en la cotización internacional de este metal.

Técnicamente era un trabajo muy complejo de realizar. Joseph Pizarro buscó quién podía hacer los frascos de hierro. Lo intentó en las ferreterías de Oñati y Eibar. La única Fanderia que disponía de la maquinaria adecuada para hacer los frascos era la de Iraeta.

La Fanderia de Iraeta tenía además un emplazamiento extraordinario en la margen izquierda del río Urola y cercana al puerto de Bedua a donde llegaba el mineral de hierro de las minas de Somorrostro (Bizkaia). Allí llegaba también el carbón procedente de Inglaterra o de Asturias.

En 1806 dirigían la fandería de Iraeta Manuel de Arambarri vecino de Azkoitia y Antonio Francisco de Echeverría quienes, quizás por la mediación de José Pizarro, firman una contrata con la Real Compañía de Filipinas para la elaboración de 33.000 frascos o vasijas de hierro durante un año para conducir mercurio a América. Francisco de Echeverría se hace valedor de esta contrata hipotecando todos sus bienes y los de su mujer en función de las obligaciones inherentes del contrato. Este contrato y los sucesivos que siguieron hasta el último celebrado en el año 1844, comprometían no solo la fabricación de los frascos, incluían también su entrega en las minas de Almadén, con todos los peligros inherentes al transporte, guerras, robos, etc.

Era de vital importancia para la Corona la disponibilidad de los frascos de hierro, pues sin ellos no se podía llevar mercurio a América, sin mercurio no había plata y sin plata el Reino no podía funcionar.

En total por sucesivos contratos desde el año 1806 a 1844, se suministraron 493.000 frascos.

EL SECTOR DE LA MÁQUINA HERRAMIENTA

Pasando a épocas actuales nos centraremos en el Sector de la Máquina Herramienta donde se ha desarrollado mi actividad comercial principal.

El País Vasco aglutina el 85 % de la producción total de máquina herramienta del Estado. La mayoría de las empresas del sector son de mediano y pequeño tamaño lo que les ha llevado a evolucionar desde la confección de los componentes de sus propias máquinas hacia la especialización.

Según señala Antxon López Usoz, presidente de la Asociación de fabricantes de Máquina Herramienta: “Se ha migrado de la maquina a la aplicación, y de un desarrollo horizontal de productos, a uno vertical de profundización en la especialización

que llega a la diversificación pero como consecuencia de ese proceso”.

Como ejemplo de especialización podemos citar el caso de Danobat que diseñó una máquina especial para el rectificado de los álabes, palas aerodinámicas de los reactores de los aviones que empujan y comprimen el aire hacia la cámara de combustión. Este diseño les ha convertido en líderes, con el 95 % del mercado mundial, en este campo.

Dice Antxon López Usoz que es también responsable de Innovación del Grupo Danobat: “Es una máquina que pidió Iberia para el mantenimiento de esas piezas, y el Ministerio de Industria condicionó la ayuda a que fuera una empresa de aquí la que hiciera el desarrollo. Nos pusieron el reto, lo aceptamos, hicimos la máquina y después la hemos seguido sofisticando y cargando de tecnología hasta lograr el liderazgo del mercado mundial. Para mejorar ese producto compramos una empresa alemana que hacía sistemas de medición por láser que incorporamos en la máquina, y luego otra en Inglaterra que daba servicio a Rolls Royce”.

Seguimos citando a López Usoz: “Pero el de Danobat es sólo un caso. Es muy típico encontrar en una esquina de Alemania una solución en el sector de la energía nuclear con el sello de Ibarria, (Azpeitia), o de otras firmas como Goratu, Korta, Fagor o Zayer entre otras muchas que trabajan de forma individual, pero en una red de la que también forman parte los centros tecnológicos vascos y la Fundación de Investigación de Máquina Herramienta (INVEMA). Entre todos han aprendido que la investigación sea aplicada y empape a todo el sector.

Esa es nuestra realidad. Es fácil encontrarse por todo el mundo soluciones o cualquier pieza de gran precisión que se ha hecho en cualquier sitio de Euskadi. Además de tecnología vendemos confianza y eso es lo que compra el cliente, soluciones en las que confían en nuestra forma de hacer, en nuestro conocimiento y en nuestro servicio pese al tamaño de las empresas del sector”.

LA INTERMEDIACIÓN

Las empresas fabricantes disponen normalmente de agentes de venta en los principales países del mundo, que son apoyados por técnicos-comerciales propios de la empresa que colaboran con el agente en el cierre de las operaciones de venta.

Existe también la figura del intermediario, que plantea operaciones aisladas a un determinado fabricante para algún país en el que éste no tiene representante exclusivo, en base a una comisión que acuerdan mutuamente.

El intermediario que trabaja en estas condiciones, pone la operación en manos del fabricante, pero no siempre tiene asegurado el cobro de su comisión al finalizar la operación de venta y entrega del producto.

Existe una mala praxis en muchos fabricantes, que rara vez van sobrados de liquidez económica, de dar prioridad a gastos más acuciantes en su gestión, como compra de materias primas para poder continuar el proceso productivo y la comisión, se pagará cuando se pueda, a pesar de que cuando se realizó la operación de venta, el fabricante sumó el importe de la comisión a su precio de venta establecido. En mis años de experiencia comercial esta ha sido la queja general de los intermediarios de distintos países del mundo. Craso error, no dar de comer a quien puede plantearle nuevos negocios, el intermediario obviamente, se dedicará prioritariamente a los productos del fabricante cumplidor de sus compromisos.

El intermediario que se encuentra ante esta tesitura busca un aliado que negocie con el fabricante. Por lo tanto nos encontramos con el siguiente esquema. Un intermediario que visita clientes en países normalmente remotos y de carácter emergente, pone el oído, levanta operaciones y se dirige a otro intermediario del país del posible fabricante del producto requerido.

Después de habernos dedicado durante muchos años al comercio en una empresa de fabricación de máquina herramienta,

dos compañeros de trabajo, creamos una sociedad de intermediación de comercio. ¿Qué vendíamos? Soluciones. Soluciones muy diversas a necesidades de producción que o bien detectábamos nosotros mismos o que nos eran planteadas por intermediarios presentes en otros países.

Conocida la necesidad, nuestro trabajo consistía en la búsqueda de la máquina o máquinas y complementos necesarios para la producción requerida, en muchos casos con la intervención de varios fabricantes y la coordinación de la operación. Obtener la oferta, negociar las comisiones de intermediación y el margen de negociación ante el cliente. Después de visitas en uno y otro sentido, cerrar la operación sobre la base de condiciones técnicas y económicas establecidas y a partir de ahí debíamos garantizar el cobro de nuestra propia comisión y también la del intermediario en el país de destino.

Los comerciales propios de una empresa fabricante, en el momento en que se cierra el pedido terminan su función, pasando la responsabilidad a los departamentos técnicos, de producción y económicos de la empresa.

En nuestro caso debíamos mantener la intermediación entre el cliente y el proveedor durante todo el proceso de fabricación y entrega. Iniciado el proceso de fabricación, normalmente largo, tratándose de máquinas importantes, como intermediarios debíamos ser capaces de buscar un equilibrio entre las exigencias al alza del cliente que siempre trata de conseguir por el mismo precio mejores especificaciones técnicas que las pactadas y los intereses del fabricante que se niega a todo aquello que encarezca el proceso de fabricación, es decir que debíamos actuar ante el fabricante como portavoces de los requerimientos del cliente y al mismo tiempo justificar ante el cliente las decisiones del fabricante.

Volviendo al principal problema de fondo para el intermediario, que es siempre el cobro de la comisión de venta, nosotros enfocábamos las operaciones de forma en que sin tener que adquirir el producto al fabricante para su posterior venta, ges-

tionábamos directamente todo el desarrollo de la exportación, embarque, gestión bancaria, etc., endosando al fabricante su parte de la Carta de Crédito y reservando y asegurando por tanto el cobro de comisiones.

Una Carta de Crédito es un documento establecido por el Banco del Cliente siendo el beneficiario el fabricante o la firma que gestione la operación. El Banco que establece la Carta de Crédito garantiza que pagará de forma irrevocable el importe acordado, contra entrega de ciertos documentos como: Factura, Lista de empaque, Conocimientos de embarque y otros.

Es frecuente que la Carta de Crédito no esté establecida de forma correcta y de origen a interminables gestiones para que sea modificada por parte del ordenante.

Asimismo es muy complicado que los documentos a presentar para el cobro cumplan exactamente las condiciones del Crédito, ya que una coma o una sola letra puede suponer rechazo, teniendo los técnicos del Banco el derecho de interpretación. Es necesario por tanto ser un experto en el tratamiento de Cartas de Crédito para evitar problemas y retrasos en el cobro.

No debe pensarse que es sencillo cerrar una operación de venta. Previamente existen muchas horas de trabajo, viajes y gastos a veces baldíos porque la competencia es muy alta. Lo importante en todo caso es ofrecer productos de calidad y que los fabricantes sean fiables. Nosotros siempre hemos procurado dar prioridad a fabricantes del País Vasco con el doble objetivo de fiabilidad y favorecimiento de la industria del país.

Las operaciones de venta de maquinaria de alta tecnología no están exentas de peligros. Lo mismo que un cuchillo puede servir para cocinar o para matar a alguien, las máquinas, desde la aplicación de la computadora en su utilización, pueden ser capaces de mecanizar un tornillo, una pieza para coche o piezas relacionadas con tecnología nuclear.

En este sentido recordaremos, que hubo un tiempo en que el libio Mohamar el Gadafi era el enemigo público número uno

de Estados Unidos porque estaba desarrollando tecnología nuclear. En esos años, cerramos una operación muy importante en Dubai para equipar un taller completo de mecanizado general que involucraba a una veintena de empresas, entre ellas una catalana, una suiza y el resto del País Vasco.

Hay una normativa oficial de “Tecnología de doble uso”, (controlada muy de cerca por los americanos, con diferentes varas de medir) por la cual se establecen los parámetros de precisión de las máquinas a exportar a ciertos países, que requieren permisos especiales y justificación de su uso para evitar que sean utilizadas para tecnología nuclear. Nosotros gestionamos ese permiso para la máquina suiza, una rectificadora de alta precisión.

Es normal en este tipo de operaciones, que los clientes destinatarios envíen a sus operarios para adiestramiento en la utilización de las máquinas. Cuando los técnicos de esta operación llegaron, comprobamos que eran libios y se nos informó que efectivamente, el cliente final era libio pero que la empresa se implantaba en Dubai. Debemos señalar que Dubai es uno de los emiratos árabes que no es rico en petróleo y se ha dedicado al comercio y al turismo y tiene innumerables empresas extranjeras implantadas en el país por sus bajos salarios, ausencia de conflictividad laboral, etc.

Cuando enviamos las máquinas nos advirtieron que la empresa en Dubai no estaba lista todavía y que las máquinas tendrían que estar almacenadas en Dubai durante uno o dos años.

Al poco tiempo se produjo la reconciliación entre Estados Unidos y Gadafi con el arrepentimiento de éste y el abandono de la tecnología nuclear, dejando desamparados a los colaboradores que le habían suministrado tecnología y componentes durante años: El Dr. Kuhn de Pakistan, padre de la tecnología nuclear que la vendió a Libia, Irán, Corea del Norte, etc., que fue inmediatamente perdonado y protegido por el presidente de su país, varios otros ingenieros y hombres de negocios de Alemania, Suiza y Sud-Africa, así como Sri Lanka, Turquía y Oriente Medio, donde

la red de Khan estaba basada en Dubai. Todo este movimiento llegó hasta nuestro intermediario en Dubai, que era un inglés y los tribunales españoles recibieron una Comisión Rogatoria de Inglaterra para recabar información sobre la operación que habíamos realizado en Dubai. Una noche nos llamó la Guardia Civil para personarse en nuestras oficinas y nos incautaron documentación de la operación, ordenadores, etc. Según decían, las máquinas suministradas estaban destinadas a Libia. El intermediario inglés alegó que él había suministrado las máquinas en Dubai y nosotros indicamos lo mismo y que las máquinas no estaban sujetas a permisos para máquinas de doble uso, excepto una que ya disponía de permiso oficial.

Fue un proceso largo en el que con ayuda de algunos fabricantes afectados tuvimos que demostrar que en efecto la exportación era correcta por nuestra parte.

Este es un tema que se reproduce cada cierto tiempo. La prensa escrita acaba de publicar un caso similar.

“La empresa de máquina herramienta Goratu, con sede en Elgoibar, ha negado que haya realizado ninguna operación comercial con Irán, indicando, además, que las máquinas que fabrica no son susceptibles de ser consideradas de doble uso, civil y militar.

En respuesta a la investigación policial, Goratu informó que aunque exporta regularmente hasta el 90% de su fabricación en los más variados mercados internacionales, no ha vendido ninguno de sus equipos en Irán.

La empresa añadió que analiza “de manera escrupulosa” cada pedido con objeto de cumplir la legislación vigente “contando siempre con las licencias y permisos oportunos que cada país, equipo o cliente pudiera requerir”.

Quisiera hacer ahora una breve referencia a dos temas colaterales de mi actividad comercial, ambos muy importantes:

Por una parte, la ventaja práctica de saber y utilizar el euskera. En las negociaciones comerciales al efectuar traduccio-

nes a mi socio, nos permitía, intercambiar comentarios y opiniones con la seguridad de que el cliente no podía tener acceso a la información o estrategias que nos estábamos planteando.

Por otra parte, me refiero a la relación durante muchos años con clientes de países de todo el mundo. En general y sobre todo en los años negros en que éramos noticia en las portadas de los periódicos internacionales y no para bien precisamente, lo más importante era que a pesar de todo venían al País Vasco con intención de establecer relaciones comerciales (otros desistirían). Su posición en todo caso solía ser muy crítica con la situación política vasca. Era necesario dar explicaciones pormenorizadas y tratar de convencerles de que su elección al acudir al País Vasco era correcta, que aquí había un pueblo laborioso, organizado y digno de confianza. En ocasiones, la actitud del cliente era casi violenta, cuando al inicio de la reunión llegaba planteando pero ¿Qué les pasa a Uds.? ¿Qué quieren? Por mi parte tengo la satisfacción de haber convencido en todos los casos y de haber pensado que mis interlocutores se convertían en activos defensores del País Vasco, es decir, a su nivel, en amigos del País.

Para terminar, y ahora ¿qué vendo? Porque sigo pensando y actuando como comercial. Vendo ideas, vendo gestión, vendo sobre todo la idea de una Bascongada cuyo principal activo es la valía personal, dedicación y amor al País de las mujeres y hombres que la componen.

He dicho.

BIBLIOGRAFÍA

1. Historia del Comercio Com.3.tom.2.Num.2 AHA - Ver EXTRACTOS AÑO DE 1772. (El Marqués de Narros y el comercio directo con América Utilidad y necesidad del comercio Montserrat Gárate, UPV) Segundo seminario de historia de

- la RSBAP). “Utilidad y Necesidad del Comercio” de D. Joaquín M. de Eguía
2. Los ilustrados vascos Jesús Astigarraga. ISBN: 84-8432-4214.
 3. Extractos 1775, páginas 167 y siguientes
 4. ZESTOAKO UDALA. Liburua Zk. 1 Espedientea Zk 6 - 1.789
 5. ZESTOAKO UDALA. A.H.M. Zestoa; A.A.11
 6. Gaspar Melchor de Jovellanos. Real Instituto de Jovellanos. Diarios (Memorias íntimas) 1790-1801 Diarios- 1797-Setiembre.
 7. A.P.O. 2/1852 p.271-274.
 8. A.P.O.: 2/1856 Pág. 319-320.
 9. Herreras Moratinos, Beatriz. Dos intentos de modernización de la siderurgia vasca: la fundición de Vera de Bidasoa y la fábrica de Iraeta.
 10. Villar Díez Cristina. Archivo Histórico de Minas de Almadén. Fundación Mayasa.
 11. Archivo Histórico Nacional (Madrid). Fondos Contemporáneos. FC MINA ALMADEN
 12. <http://www.biemh.com/prensa/notas-de-prensa/> BIEMH 2014 29BIEMH BIENAL MAQUINA HERRAMIENTA
 13. Historia del desarrollo tecnológico de la Máquina-Herramienta
 14. “LA MÁQUINA DE HACER MÁQUINAS” - Autores: Litwin, P. D.- Salatino, Carlos E.- Salatino, Claudio Miguel - Trillo, C. G.
 15. Actas del II Congreso Internacional de Caminería Hispánica (Los caminos del mercurio).

PALABRAS DE RECEPCIÓN

Julián Serrano Martín

Amigo de Número de la Bascongada

En estos días hace 250 años, en este palacio de Intsausti, reinaría sin duda, un cierto nerviosismo entre los moradores de la casa y los parientes y amigos caballeros que se habían citado para celebrar acontecimientos familiares. Eran conscientes de que el encuentro no iba a ser únicamente festivo. Las Juntas Generales de Gipuzkoa hacía ya un año, que a iniciativa de ellos mismos, habían aprobado un *“Plan de una Sociedad económica o académica de agricultura, ciencia y artes útiles y comercio, adaptado a las circunstancias y economía particular de la Provincia de Gipuzkoa”*. La burocracia estaba atrasando la aplicación de este Plan y ahora estaban decididos ellos mismos a llevar a cabo ese proyecto. Por esto, el objeto último de esta reunión, convocada por el conde de Peñaflorida, era revitalizar el proyecto creando para ello una Sociedad al estilo y manera de las academias de ciencias de los países europeos.

Definieron las líneas básicas de esta nueva sociedad y se nominaron a sí mismos Amigos del País. Personas jóvenes, idealistas, bien formadas que se entregaron a esta noble tarea cuyas líneas fundamentales aún permanecen.

Hoy estamos aquí para rememorar el ideal de los fundadores de esta Sociedad y para acoger oficialmente a Harbil Etxaniz Ibarbia como Amigo de Número de la Real Sociedad Bascongada. El tema elegido *“La intermediación comercial”* encaja perfectamente con los objetivos concretos que los fundadores tenían al reunirse en esta misma casa.

En realidad da la impresión de que Harbil ha estado desde siempre en la Bascongada y es que al trabajo profesional que ha desarrollado durante su vida laboral se ha unido un trabajo exhaustivo para presentar al País Vasco en todos los ámbitos de su vida de relaciones internacionales. Llamémosla Amiga del País en todas las facetas de su vida profesional y cultural.

Harbil es el tipo de persona hecha a sí misma. Los estudios básicos los realizó en Zestoa, pueblo pequeño que no disponía más que de una escuela de niñas llevada por las Monjas de la Caridad. Dotada de una capacidad intelectual extraordinaria, animada por su padre que conocía la importancia de los idiomas por haber estado exiliado en Francia, asistió en Zestoa a clases de francés con una persona que disponía de un método básico y cuyo libro de lectura era un tratado de Botánica. Unos meses le bastaron para poder conversar en esta lengua y fue a Francia para su práctica. Posteriormente fue por su cuenta, y de esto hace ya muchos años, a una familia en Londres (1964). Esta familia, rusa de origen, que hablaba francés en casa, le acogió. Unos meses de asistencia a una academia inglesa le bastaron para dominar este idioma.

Todos sus conocimientos posteriores han sido adquiridos con su propia experiencia laboral y su compromiso con el mundo de la cultura, unidos además a su capacidad de trabajo y a su decisión en las iniciativas. Ha desarrollado su tarea profesional en el campo del comercio internacional durante más de cuarenta años. Con empresa propia desde el año 1990 hasta el año 2010, fundada con otro socio en un **momento de crisis tan duro como el que estamos padeciendo. Una aventura calculada**, en donde el capital propio no era dinerario sino la propia experiencia. Ha recorrido el mundo entero comerciando productos industriales del País Vasco, en general máquina herramienta. Con una red de colaboradores ha trabajado en Europa (Francia, Alemania, Italia, Suecia...), en Estados Unidos, México, Venezuela, Brasil,..., en Australia, en Indonesia, en China, en Taiwán, en Israel y en los Países Árabes (Egipto, Dubai). Ha representado numerosas

veces a su empresa en las Ferias de muestras de Hannover, París, Milán y de Bilbao con máquinas herramientas propias y de los grandes grupos industriales del País Vasco. Ha realizado varias misiones comerciales internacionales (Alemania, Holanda, Sudáfrica, Congo Belga, Costa de Marfil, etc.).

Os podéis imaginar el conocimiento exhaustivo que ha tenido Harbil de cada una de las máquinas o líneas de producción con las que ha comerciado y las distintas estrategias de venta que ha utilizado en función de los distintos mercados y de las diversas mentalidades y culturas.

Todo esto induce a pensar que la propia voluntad, el afán de superación y un fino olfato para los negocios, en este caso, son suficientes para desarrollar una tarea de alto nivel en relación a cualquier trabajo.

Harbil, en su vida profesional tuvo ocasión de presentar al verdadero País Vasco a cuantas personas particulares y representantes de empresas extranjeras deseaban comerciar, por su mediación, con las empresas del País Vasco.

Y al llegar hasta aquí, os preguntaréis, ¿Julián no nos meterá la puntilla de sus temas preferidos respecto a las Matemáticas o la Física?

Pues sí !

A veces me he preguntado ¿qué relación tienen la intermediación, el comercio e incluso la música y el arte con las matemáticas o con la física atómica? He hallado cierta respuesta en pensadores modernos que afirman que el cerebro humano opera de forma estadística, almacenando una ingente cantidad de información combinándola con lo que percibe en cada momento.

Aquí tenemos a la estadística, las matemáticas, en la base de todo. En el mundo real la incertidumbre y la subjetividad están presentes, y más en el mundo de las relaciones comerciales. A veces se usan términos cuyos bordes no están definidos: “frene suavemente”, “es un poco grande o un poco bajo”, etc. etc. ¿Y los términos de “barato” o “caro”? ¿Y qué no decir de estos concep-

tos explicados o planteados por culturas tan dispares como la china, árabe, griega, etc.?

Actualmente se están desarrollando teorías denominadas de “**lógica difusa**” que tratan de acercar incluso el mundo real al desarrollo de las propias máquinas. Habrá que adentrarse en este mundo nuevo en el que se unen las imprecisiones para el bien de las relaciones humanas y la mejora de los procesos mecánicos.

Paralelamente a su vida profesional, Harbil ha trabajado altruistamente por la implantación de las ikastolas desde el momento en que se pudo impartir la enseñanza en euskera. Participó primero en la Mancomunidad del Urola para facilitar el acceso de los alumnos a las Enseñanzas Medias en Azpeitia a sabiendas de que en Zestoa, su pueblo, sólo podía haber enseñan

Representó a las ikastolas del Urola en la Federación de Ikastolas de Gipuzkoa siendo durante varios años vice lehendakari de esta institución (1975-1983). Juntos, representamos a la Federación de Ikastolas de Gipuzkoa en la inauguración de la Ikastola Xabier Maria de Munibe de Azkoitia. Fue miembro del grupo “Bertsozale Elkartea” que organizó durante muchos años festivales de bertsozale de primer nivel en Zestoa. Es Fundadora de “Uztapide Gogoan, Zestoako Bertsozaleak Elkartea”, participando en la organización, gestión y desarrollo de los actos conmemorativos del centenario del nacimiento del bertsolari Manuel Olaizola “Uztapide” (Uztapide Mendeurrena 1909-2009). En la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País es Tesorera de la Comisión de Gipuzkoa, Secretaria del Boletín, y adjunta al Director de la Bascongada.

Ahora, Harbil, ante este nuevo y moderno cuadro del Conde de Peñaflores, realizado por el Amigo Javier Sagarzazu, sabes que cuentas con todos los Amigos de la Bascongada para poder seguir prestando todas tus capacidades, principalmente en estas conmemoraciones del 250 aniversario de la fundación de la Bascongada.



Amaia Azpiazu, Xabier Ugarte, Harbil Etxaniz,
Juan Bautista Mendizabal, Julián Serrano



Amaia Azpiazu, Xabier Ugarte, Harbil Etxaniz,
Juan Bautista Mendizabal

1764 - GABONAK - BASCONGADAREN SORRERA
OROIMEN KONTZERTUA

Ahotsa: **Amaia Azpiazu** Gitarra: **Xabier Ugarte**

JANTZU JANTO

Anónimo (XV-XVI)

SI DOLCE E' L TORMENTO/MALEDETTO

C. Monteverdi (XVI-XVII)

COME AGAIN

John Dowland (XVI-XVII)

HAUR MAITAGARRI (What Child is this?)

Anónimo ingles (XVI-XVII) (eusk: L.Mallea)

JUNK

Paul McCartney (1942)

Guitarra bakarrik

CABALLERITOS DE AZKOITIA

SALÓN DE ARTAZKOZ

José de Azpiazu (1912-1986)

MARTXA BATEN LEHEN NOTAK

Mikel Laboa (1934-2008)

ARIA DE MARITXO "EL BORRACHO BURLADO"

Peñafloridako Kondea (XVIII)

MELODÍAS VARIAS DE "EL BORRACHO BURLADO"

Peñafloridako Kondea (XVIII)

IRTEN EZAZU

Peñafloridako Kondea (XVIII)

GAU ISILA - NOCHE DE DIOS

Franz Gruber (1878-1863)

El acto se clausuró con un concierto en honor a la creación
de la Real Sociedad Bascongada

NOTA AL ARIA DE MARITXO DE “EL BORRACHO BURLADO”

Después de una historia previa, absolutamente llena de genialidad en Azkoitia y Gipuzkoa, de tertulias, fundación de las juntas académicas y después de estar ejerciendo cargos públicos desde muy temprana edad...los impulsores de nuestro proyecto, como sabéis, se habían encontrado el 11 de setiembre de 1764, en Bergara con motivo, de la celebración de unas fiestas extraordinarias dedicadas a San Martín de la de la Ascensión.

En aquella ocasión se estrenaba oficialmente “El Borracho Burlado” del conde de Peñafiorida. La primera ópera escrita en euskera y castellano, cuyos ensayos se iniciaron en el teatrillo de esta casa un par de meses antes. Fue todo un éxito y la relación de amistad allí surgida entre personas de semejante perfil, procedentes de Álava, Gipuzkoa y Bizkaia al amparo de la convivencia y de las conversaciones mantenidas allí, quedó sellada para siempre.

Narros nos describirá el final de aquellos días y nos dirá que: “Acabándose las funciones, y llegó la hora de la despedida. Bien se echa de ver cuán costosa y amarga debía ser esta separación, mayormente la de aquellos caballeros jóvenes que por su conformidad de genios y sentimientos quedaron más unidos y estrechados. Cada cual trabajaba en hallar algún medio de evitar esta separación o de hacerlo más soportable. Decía uno: elíjase cualquier Villa y obliguémonos a vivir juntos en ella. Otros gritaban: a lo menos convengámonos todos y demos palabra de juntarnos cada año a pasar siete u ocho días amistosamente”.

Y sigue relatando Narros para acabar diciendo que: “Sobre este calor puro de la sana amistad se echaron los fundamentos de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País”.

NOTA AL VILLANCICO
“GAU ISILA / NOCHE DE DIOS”

Y he aquí, que otra fiesta iba a propiciar el encuentro de una gran parte de aquellos amigos. El treintañero gasteiztarra marqués de Montehermoso, José María de Aguirre y Ortés de Velasco se casaba con su prima azkoitiarra, nacida hacia 16 años en Balda, María Concepción del Corral. La fecha señalada para el enlace, el 22 de diciembre y el lugar la parroquia de Santa María la Real de Azkoitia.

No hay duda de la ilusión que pondrá Xabier de Munibe, nuestro Peñaflorida para preparar semejante encuentro familiar y de amigos para formalizar aquel compromiso adquirido en Bergara.

Une batez pentsa dezagun gaurko eguna orain 250 urte. Osteguna, bihar Santo Tomas, gonbidatu batzuek etorri zain eta beste batzuk etorri berriak, Laguardiako Samaniego iloba edo bere tarteko eta lagun Montehermosoneko familiakoak. Etxe bete jende!!!, esaten dugun bezala...Kapoien kukurrukuak, txokolata usain gozo edo Toulousen erositako biolin zahar baten doinua...Kanpoan elurra, etxeko sei tximini keaz, kandela batzuek piztuta, eguna argia eta zuria...” Sarako Laspiry etxeko tximinian dagoen bertso batek dion bezala ”hotz delarik kanpoan egon zaitetz nire onduan” esateko modukoa.

Isilik, entzun... Santa Klaran eta Santa Kutzen Angeluseko kanpaitxoak ari dira jotzen...

Así, celebrada la boda aquel sábado día 22, con una liturgia religiosa en donde la música tendría una especial trascendencia, oficiada por Don Ascensio de Aguirre y acompañados por sus padrinos y testigos; y terminada la fiesta después de degustar unas opíparas viandas, vinos de la rioja alavesa, aquellos a los que entonces se le llamaban agrios -que tanto gustaban a Peñaflorida- y algunos dulces como los macarrones llegados de Fran-

cia, -todavía no se elaboraban en Azkoitia-; y agotados con los bailes al ritmo de zortziko y minuet, tocaba descansar al día siguiente domingo y cumplir con los preceptos religiosos. Los mayores estaban más pendientes de volver a casa pues llegaba la Navidad y los caminos, por muy reales que fueran, estaban en unas condiciones precarias. Así que la mayoría enfilaban sus carruajes de vuelta a los destinos más diversos... sin embargo aquellos otros como el propio recién casado, que estrecharon sus manos en Bergara -unidos por lazos de amistad, y naturales de diferentes villas y ciudades de las tres provincias-, esperaran hasta el lunes para celebrar aquí en Intsausti la que sería la primera junta de la Bascongada y aprobar los estatutos y nombrar como su Director perpetuo a Peñafloída. Horrela ba jaio zen EUSKALERRIAREN ADISKIDEEN ELKARTEA, hementxe bertan gabon haietan.