

## SAGARDOA ETA TXOKOLATEA

El pueblo vasco es un pueblo marineru cuya historia está estrechamente vinculada con el mar. Desde tiempos muy antiguos la tierra se mostró incapaz de alimentar a sus habitantes por lo que tuvieron que buscar otras vías de aprovisionamiento que, casualmente, todas ellas estuvieron vinculadas con el mar.

Esta necesidad de alimentarse generó en nuestros puertos una gran actividad comercial, pero, también, de construcción de barcos para que nuestros antepasados pudieran alejarse, cada vez más y más, de nuestras costas.

Los vascos viajaron por diferentes mares para llegar a las tierras lejanas y en todos ellos la sagardoa tuvo una gran importancia al ser una bebida básica en la dieta de los comerciantes, marineros y pescadores.

Pues bien, hace casi 300 años (1728) el puerto de Pasaia fue la puerta de entrada y salida de un producto muy apreciado, ahora y entonces: el cacao.

En aquella época el puerto de Pasaia era uno de los más importantes del Cantábrico y el más importante de Gipuzkoa y, además, fue el escenario en el que se desarrolló el comercio de cacao proveniente de las Indias.

### PERO ¿POR QUÉ EL CACAO Y NO OTRO PRODUCTO?

El cacao es un producto originario de las Indias (América) que fue conocido por los europeos tras el descubrimiento de América de Cristóbal Colón. En un primer momento su sabor no gustó a los conquistadores europeos porque los pueblos **precolombinos (mayas y aztecas) lo consumían mezclado con chiles, por lo que la mezcla resultaba amarga y picante**. Pero no sabemos cómo y por qué, pero **muy tempranamente (principios del siglo XVI) se les ocurrió endulzarlo con azúcar y vainilla. Lo tomaban caliente y lo hervían con de agua como si fuera café porque lo consideraban una bebida. A la pasta resultante se le dio el nombre de chocolate**.

De esta manera el cacao convertido en chocolate se adaptó a los gustos culinarios de Europa y enseguida se convirtió en un producto muy cotizado y estimado, pero muy caro. Por ello, en un primer momento únicamente lo consumían las clases pudientes y los miembros de las órdenes religiosas.

Los guipuzcoanos vivieron que el comercio del cacao una gran oportunidad de negocio porque les podría generar una gran riqueza y ¡así fue! Pero, el tema no era nada sencillo porque para poder comercializar con el cacao se precisaba de una autorización especial.

Los guipuzcoanos tuvieron la habilidad de conseguir el privilegio de poder traer el cacao de Venezuela para, después, venderlo en la península y Europa. Y así crearon la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas (1728-1785).

## LA REALCOMPAÑÍA GUIPUZCOANA DE CARACAS

La Real Compañía de Guipuzcoana nació con el propósito de adquirir el cacao venezolano y llevar a América productos europeos que tenían demanda en la provincia de Venezuela, como eran los artículos textiles, el hierro, los aguardientes y la harina....

La compañía de Caracas tuvo su sede en Donostia y sus barcos partían con destino a Venezuela desde el puerto de Pasaia. Por lo tanto, el negocio era redondo puesto que se ganaba dinero tanto en el viaje de ida como en el viaje de retorno

## LA PREPARACIÓN DEL VIAJE

La travesía era larga y era preciso preparar bien el viaje. Por una parte, era necesario cargar los barcos de la caraqueña con las mercancías a vender en Venezuela. Pero también preparar bien el avituallamiento de la tripulación, en la que **nunca podían faltar dos productos básicos: la “sagardoa” y el “bizcocho”** (una especie de pan rancio que no se corrompía).

### **Pero, ¿por qué la sidra era tan importante en estos viajes?**

Las campañas duraban varios meses. El viaje era largo y duro. En esta época las embarcaciones eran auténticos caldos para las enfermedades. El hacinamiento, la falta de higiene y una alimentación inadecuada provocaba que auténticas epidemias entre la tripulación. **De ahí que los médicos de la Compañía de Caracas escribieran manuales y tratados médicos para combatirlos.**

Además, los marineros precisaban comer mucho para poder aguantar las severas condiciones de trabajo y el gran esfuerzo físico al que estaban sometidos a lo largo de toda la travesía, pero sobre todo cuando cazaban los enormes cetáceos (una ballena adulta podía pesar unas 20 toneladas). Aunque los armadores les daban raciones de alimentos suficientes, su dieta era muy poco variada y carente de algunas vitaminas. Estaba basada principalmente, junto con el bizcocho y la “sagardoa”, en la ingesta de potajes de habas y arvejas, tocino y pescados secos o salados. Alguna vez comían carne, rara vez huevos y nunca frutas y verduras.

Cada marinero bebía unos **2 litros de “sagardoa”** al día porque además de ser una bebida fresca y agradable y más duradera que **el vino, era fuente de vitamina C, y por ello, un buen antídoto para una de las enfermedades más temidas en el mar: el escorbuto.**

Eran muchos los marineros que morían a causa de esta enfermedad si no se trataba a tiempo. El escorbuto es una dolencia que tiene su origen en la falta de vitamina C en el organismo. Provocaba hemorragias, encías inflamadas y pérdida de dientes. Tanto su prevención como su cura eran fáciles puesto que tan sólo se necesitaba la ingesta de alimentos ricos en vitamina C.

**La sidra es un producto rico en vitamina C y que no presentaba problemas de Conservación. Es por ello, por lo que tenía tanta importancia en la dieta de los marineros y por lo que nunca podía faltar en estas expediciones.**

## LA COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO

Una vez en Caracas, los navíos de la caraqueña descargaban los productos europeos que habían traído al tiempo que compraban el cacao para volver a cargarlos para su viaje de vuelta.

Durante la primera etapa de la Compañía, década de 1730, el cacao lo adquiría en Caracas a un precio de 6 u 8 pesos la fanega. El precio de venta en la Península era de 50 o más, lo que suponía un gran margen de beneficio y también para los consumidores, que vieron cómo había descendido el precio en el mercado respecto del que, años atrás, había llegado.

La situación de privilegio con la que actuaba la Guipuzcoana llevó a que cometiera abusos, tales como el **fixar precios bajos en la adquisición del cacao (6-8 pesos la fanega, según calidades), mientras que en la metrópoli lo vendía a más de 50, durante la primera etapa de su actividad.** El margen de beneficio era tremendo (de más de un 80%) y aun y todo los consumidores **compraban el cacao a los guipuzcoanos a precios bastante más bajos que el que años atrás había llegado vía Amsterdam con los comerciantes holandeses.**

Era un negocio redondo para todos.