

# La «intermediación de compañías» en el comercio internacional de Madrid en el siglo xvii. El caso de las lonjas francesas (1634-1669)

MARÍA DOLORES RAMOS MEDINA \*

## RESUMEN

*El objetivo de este artículo es analizar las formulas asociativas más elementales que se encuentran en Madrid en la segunda mitad del siglo xvii. En primer lugar, presentamos la denominación del término intermediación de compañías, así definido por P. Vilar, y en segundo término, estudiadas las características de algunos pactos asociativos constituidos por diferentes mercaderes franceses (merceros, especieros, joyeros, hombres de negocios y asentistas), abordamos la evolución de la tienda a la compañía y su transformación en una lonja abierta, unidad de comercialización tanto al detall como al mayor.*

## ABSTRACT

*The aim of this article is to analyse some french merchants associative structures throughout the second half of the 17th century in Madrid. Firstly a brief introduction about some mechanism of these associations will be analysed; Secondly those merchants calculated their associative structures and agreements between different french families. Finally, some merchants organized some associative pacts in Madrid and their negotiations and commercial activities were developed into the setting of a complex network between Madrid and different places in Europe.*

---

\* UNED. Comunidad de Madrid.

El estudio de los modos de articulación y acción del capital comercial y financiero francés en los intercambios al detall y al por mayor en Madrid, en la segunda mitad del siglo XVII, resulta interesante, no sólo porque las investigaciones realizadas sobre este tema hasta este momento han sido escasas, sino también porque la información inédita que aportamos permite observar, tanto que los mecanismos de su actuación comercial en la Villa y Corte son similares a los mecanismos que operan en otros ámbitos de la vida comercial en la época moderna, como que la compañía comercial no sea el instrumento mercantil y financiero por excelencia, observando que existen otros mecanismos de actuación más elementales, tal es el caso de las cuentas en participación, que nos proporcionan una perspectiva empresarial adaptada a la demanda comercial de una ciudad en crecimiento.

En este contexto, la lonja francesa en Madrid se convierte en la atalaya microeconómica privilegiada, pues se trata de un negocio a comisión que permite al mercader extranjero (holandeses, franceses y flamencos) afincado en Europa realizar un intercambio por cuenta propia pero que, en muchas ocasiones, entrega el producto de la venta a su mandatario (mercader francés naturalizado y con residencia en Madrid), reteniendo un porcentaje estipulado. Este mercader no sólo recibe una comisión por su labor mercantil, sino que cobra asimismo las comisiones devengadas por la utilización de correspondencias. Con el tiempo, estas asociaciones también incluyen diferentes correspondencias, sacando letras de una parte a otra, aceptándolas y pagándolas, dando dinero a cambio en empréstito y teniendo diferentes efectos en su poder para cobrarlos<sup>1</sup>.

De esta manera, los negocios mercantiles franceses responden a la verdadera naturaleza comercial y financiera de la Villa y Corte, localizando el eslabón perdido de la empresa mercantil en los niveles más elementales de la negociación y nos descubre los orígenes de una compañía defectiva que no ha llegado a su estado de madurez pero que, se pone al servicio de las grandes compañías de distribución y servicios europeos más evolucionados de la época.

La importante dinamicidad que demuestran algunos tenderos, especieros, comerciantes de joyas y corredores de lonja, que se encontraban en un escalón inferior al de los negociantes y asentistas ocasionales<sup>2</sup>, cons-

---

<sup>1</sup> Archivo (A) Histórico (H) de Protocolos (P) de Madrid (M), Protocolo (P.º) 9160, fols. 938-948v. Es el caso de la correspondencia y encomiendas entre Pedro Catalán y Joseph Guinart

<sup>2</sup> MOLAS, P., *La burguesía mercantil (...)*, pág. 102 y 104.

tituyen, junto a estos últimos, una elite comercial, que habiendo alcanzado las anteriores conquistas y poseyendo los medios necesarios (capitales, experiencia e instrumentos comerciales y financieros) no detienen su paso, sino que abordan las siguientes etapas, buscando nuevas vías de ascenso social y nuevos caminos para la economía de sus empresas, canalizando los recursos hacia una serie de proyectos dotados de una mayor originalidad, a la vez que capacidad y ambición.

En este sentido, este artículo pretende, por una parte, enlazar con una valiosa línea historiográfica que tiene ya una larga tradición en la historiografía nacional, a partir de *La Catalogna dans L' Espagne moderne* de Pierre Vilar<sup>3</sup>, que destacaba estas cuestiones en el análisis de la botiga, la barca y la companya, en la organización de los intercambios catalanes del Setecientos. Para el período cronológico dentro del que se desarrolla nuestro análisis, la monografía de la profesora G. Carrasco González nos permitía conocer no sólo la versatilidad con que consigue adaptar la estructura de la empresa gaditana a la demanda comercial y financiera del período, sino también nos ofrecía nuevos datos sobre uno de los instrumentos del comercio colonial, la cuenta en participación y otras fórmulas asociativas afines, permitiéndonos establecer un punto de referencia importante a este respecto, máxime por la utilización de los fondos notariales<sup>4</sup>.

La escasa presencia de contratos de compañías, tanto de creación como de rescisión o renovación, nos anticipaba, por una parte, cómo en algunos niveles de la comercialización los términos «*encomienda y correspondencias*» o «*encomienda y compañía*» resultaban ambiguos, pues se utilizaban de manera indiscriminada para referirse a cualquier tipo de intermediación comercial y financiera. Asimismo, la ausencia reiterada de contratos de sociedades mercantiles, nos hablaba del carácter eminentemente especulativo que tiene la economía de la *city* madrileña en el siglo XVII, acentuado por este ambiente de guerra económica en que se desenvuelve esta centuria «olvidada». Quizás, éste sea uno de los motivos que explican las escasas noticias que hemos localizado entre una documentación notarial sobre este tipo de asociación comercial, pues sobre estas fórmulas asociativas más simples apenas existen rastros documentales, sino que se trata de noticias fragmentarias, dispersas e indirectas, recogidas tras un exhaustivo vaciado en un centenar de escribanías madrileñas.

---

<sup>3</sup> VILAR, P., *La Catalogne dans L'Espagne moderne*, Paris, 1962, vol. III.

<sup>4</sup> CARRASCO GONZÁLEZ, M.<sup>ª</sup> G., *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*. Cádiz, 1996, págs. 69 y ss.

Además, este tipo de pactos solía concretarse verbalmente, antes de que el corresponsal partiese o se desplazase a la ciudad desde donde desarrollaría su actividad; o por correspondencia, poniendo a disposición del comerciante madrileño sus buenos oficios en el mercado gaditano e indiano, pero también en las plazas europeas, y solo en casos excepcionales, pasaban ante el notario público.

Por tanto, la reconstrucción de estos negocios se ha realizado, no sobre la base de sus contabilidades, que es la vía normal en esta clase de trabajos, sino a través de una fragmentaria documentación notarial, que es la única disponible, que nos ha exigido un esfuerzo sobrehumano de lectura y exégesis para rellenar los huecos, completar las actividades, adivinar, en ocasiones, los movimientos comerciales y financieros realizados entre 1638 y 1679.

### I. LA INTERMEDIACIÓN DE COMPAÑÍAS. APROXIMACIÓN A UNA TIPOLOGÍA EMPRESARIAL

En efecto, a lo largo del siglo XVII se va perfilando, en Madrid, un tipo de asociación comercial elemental, que por su carácter efímero y poco formal, resulta difícil hallar referencias directas entre la documentación notarial. La finalidad de este tipo de asociación, no era otra que la especulación sobre ciertos productos y servicios. En este punto de la investigación, no cabe duda, Madrid participa activamente en la naciente economía capitalista y se convierte en un espacio preferente de la actuación del comercio y la banca del siglo XVII. En este contexto, la empresa comercial francesa se asoma a un nuevo período de esplendor.

A partir de 1630, en efecto, tanto los mercaderes como los hombres de negocios franceses, en Madrid, se vieron obligados a recurrir al sistema de corresponsales, ante la intensificación del tráfico y de las relaciones comerciales en coyunturas especialmente críticas. Concluye una etapa para el capital francés en España en el que se está guardando con impaciencia el afianzamiento de sus negocios.

Ahora, los tiempos han cambiado y la mentalidad del modesto joyero se ha transformado en la de un hombre de negocios, experto en las funciones de comanditario, que se interesa progresivamente por el comercio por cuenta ajena, convirtiéndose las *cuentas en participación*, en el instrumento comercial más utilizado para articular su capital mercantil. La actuación del joyero francés Juan Bartherot, es bien elocuente de lo que estamos diciendo. Las ganancias obtenidas en los negocios que emprende en 1634, junto a su esposa, le permitirán acumular un capital suficiente para que unos años

después, en 1657, pueda abrir su propio negocio en la calle Preciados de Madrid. Entonces, las relaciones de este matrimonio de mercaderes franceses con la sociedad madrileña toman un nuevo rumbo, donde se aprecia con nitidez la mentalidad del grupo social al que pertenecen, y que no es otra que la del comerciante polivalente de la segunda mitad del siglo XVII en Madrid. Por ello, cuando el mercero francés Román Grifón se hace cargo de los negocios pendientes, que tienen algunos familiares de su mujer con la compañía de negocios Chelot de París, casa comercial para la que trabajaron como intermediarios comerciales y financieros los Bartherot, hasta 1648, es la excusa, en aquellas fechas, para cambiar de consignatario y comenzar a trabajar con otro comerciante de esta misma nacionalidad, minimizando los riesgos e incentivando las ganancias.

Asimismo, que la «cuenta en participación», no sea más que un convenio asociativo de naturaleza laxa, nos obliga a admitir que, en rigor, no se puede hablar de «empresa» comercial como lo hemos entendido hasta ahora<sup>5</sup>, pues en su seno las ausencias de los elementos que configuran una compañía mercantil en el pleno sentido del término, son más significativas que las presencias. Bien estudiada, la cuenta en participación es una fórmula asociativa, en la que el mercader, especializado en el comercio internacional, recibe un artículo de un comerciante (capitalista) con encargo de venderlo en la plaza madrileña, o bien redistribuirlo a otras plazas comerciales más convenientes —normalmente los puertos y aduanas peninsulares—.

A nuestro juicio, este concepto se halla impregnado de un fuerte carácter de corresponsabilidad, y no tanto de consanguineidad y corresidencia, de tal manera que abarca a todas aquellas actividades y negocios que, compartiendo o no una casa comercial, se encuentran unidas a ella por lazos económicos y de amistad. El corresponsal, además, es el cabeza de familia de la firma, en Madrid, y se convierte en el referente obligado, si bien el instrumento globalizante ante sus coetaneos, tanto social como materialmente, cada uno de los comerciantes que trabajan en nombre de la casa y compañía en la Villa y Corte. Por otra parte, la acumulación de capital comercial, y la movilidad de algunos de los miembros de los gremios del comercio, y con más facilidad, los no agremiados, permitió la transformación de la casa-tienda en lonja abierta<sup>6</sup>. Esta unidad de alma-

---

<sup>5</sup> RAMOS MEDINA, M.ª D., «Aproximación (...)», págs., 205-230; en «Algunas compañías mercantiles francesas en el comercio minorista madrileño en la segunda mitad del Seiscientos», *Cuadernos de Historia Moderna*, U.C.M., n.º 26 (2001), págs. 57-87.

<sup>6</sup> Esta transformación se refleja ya en las fuentes literarias: SANTOS, Fr., *El no importa de España*. Madrid, 1667, fols. 137 y 140; 140.-150 B.N.M. R-31678.

cenamiento al por mayor estaba dirigida por una elite mercantil de claro origen gremial<sup>7</sup>.

En efecto, hasta 1659, las cuentas en participación permiten articular el capital comercial de estas compañías internacionales, reduciendo notablemente los riesgos, al dividir los intereses, y concentrar los capitales para reunir lotes de mercancías más importantes, que les permitieran conseguir mejores precios. Tanto si se trataba de una relación efímera como si resultaba más o menos duradera, parece que las «cuentas en participación» eran la forma más elemental y espontánea de asociación comercial, y seguramente la más frecuente, ya que, del total de declaraciones encontradas entre 1638 y 1679, la mayoría hacen referencia a negocios que, aunque en el contrato notarial pertenecían a una sola persona, se confiesa que en realidad eran negocios compartidos por dos o más individuos<sup>8</sup>. Dentro del complejo entramado de las relaciones personales existentes, en el comercio que se realizaba desde Madrid, los intermediarios se convirtieron, desde muy pronto, en piezas insustituibles. Aunque parte de este comercio se realizaba probablemente de forma directa, la documentación nos ha suministrado suficientes indicios, aunque escasos testimonios, de este tipo de negociación. Por el contrario, es prolija en lo que se refiere a negocios concertados a través de terceros. El empleo de este tipo de asociaciones de intermediación comercial, reportaba enormes beneficios, según señalaban algunos de los documentos consultados, pues permitía a mercaderes y banqueros mantener todo tipo de negocios con el comercio peninsular, europeo y americano.

## II. CARACTERÍSTICAS Y ORGANIZACIÓN

En primer lugar, la localización de noticias dispersas y fragmentarias, que aluden a un acuerdo asociativo que no tiene trascendencia pública y carece de razón social, nos permite hablar de un modelo empresarial que no ha llegado a su plena madurez, por lo que tenemos que hablar de empresas defectivas, es decir, que carecen de casi todos los elementos constitutivos de la sociedad comercial en su máximo nivel de desarrollo: una razón social, así como de una regulación escrita del número y condición

---

<sup>7</sup> CARO BAROJA, J., *La hora navarra del siglo XVIII (personas, familia, negocios e ideas)*. Pamplona, 1960. Nos ofrecía el perfil del mercader de lonja madrileño, bien distinto al ofrecido por Francisco Santos.

<sup>8</sup> AHPM, P.º 10.941. fols. 166-67vta.

de sus miembros, capital social y distribución de las funciones en el seno de la empresa, y finalmente, de un sistema contable completo, con todos los libros requeridos por la partida doble y la más evolucionada correspondencia mercantil<sup>9</sup>.

Entre las relaciones de carácter asociativo, que mantenían las lonjas francesas en el período que nos ocupa, la de «encomienda y correspondencia» es, sin duda, una de las más interesantes. El término *encomienda y correspondencias*, sin embargo, resultaba ambiguo hasta para los contemporáneos, pero en esencia definía una relación recíproca y duradera entre mercaderes de distintas ciudades. Era duradera, porque incluso se fijaba el plazo máximo durante el cual los comerciantes estaban obligados a mantener la relación de correspondencia<sup>10</sup>. E incluso, conocemos la existencia de este tipo de asociación o colaboración entre mercaderes o sociedades ya constituidas. En este último caso, se trata de convenios mutuos de correspondencias y encomienda como el articulado entre Diego de Courville, mercader flamenco con lonja abierta en Madrid, y Francisco Legrand, mercader de París, según el cual cada uno es representante del otro en la plaza de su residencia y cuyo objeto es el de comerciar y tratar los efectos a las partes que convenga y sea de más utilidad<sup>11</sup>.

En segundo lugar, estas redes comerciales basaban su competitividad esencialmente en tres factores. El primer factor eran los vínculos nacionales; el segundo, el trato continuado en los negocios y, por último, la reciprocidad entre los correspondientes. Este último aspecto permite abaratar los costes de los servicios de intermediación, al reducir los saldos inmovilizados. Un ejemplo se encuentra en la bancarrota de 1662, que obligó a los asentistas a la búsqueda de unos agentes comerciales, que articularán su negocio corriendo los menores riesgos posibles. La solución fue la dispersión del capital financiero en manos de numerosos agentes, que tenían encargos precisos. Guillermo Vignaux, Pierre Catalán y Pedro Francisco Sartillón, hombres de negocios al servicio de los asentistas, representan los intereses de la banca pública que opta por esta modalidad. Uno de los compromisos más representativos es el acuerdo asociativo o convenio entre Guillermo Vignaux, un hombre de negocios francés afincado en Madrid, y Joseph Guinart, un mercader de Barcelona que decía: «otorgando entre ellos una escritura de compromiso finalizan-

---

<sup>9</sup> RAMOS MEDINA, M.<sup>a</sup> D., *Una familia de mercaderes de Madrid: los Clemente. Una historia empresarial (1639-1679)*. Madrid, 2000. pág. 63.

<sup>10</sup> AHPM, P.<sup>o</sup> 7608.

<sup>11</sup> AHPM, P.<sup>o</sup> 7611.

do una relación que incluía diferentes correspondencias y sacándose letras de una parte a otra, aceptándolas y pagándolas y también sancando letras sobre sus correspondientes y ellos sobre los dichos y dado dinero a cambio en prestado y teniendo diferentes efectos en su poder para cobrarlos y darse satisfacción el uno al otro y en el discurso del tiempo de la dicha correspondencia»<sup>12</sup>.

En tercer lugar, el cumplimiento de este contrato suponía una serie de obligaciones, tales como que el mandatario debía cumplir cualquier encargo de negociación que le hubiere hecho el otro, por sí, sin delegar en ninguna otra persona, salvo que tuviese autorización para ello; en cuyo caso, el encargado de hacer el negocio, se obligaba a hacer la correspondiente declaración<sup>13</sup>. Por otra parte, también debían obedecer y ejecutar las instrucciones que se les enviaban, obligándose a consultar al otro mediante aviso. Sólo podían vender al contado, pues para vender las mercancías a crédito necesitaban autorización expresa. No obstante, ambas partes debían estar continuamente informadas y al corriente del transcurso de los negocios, mediante la correspondencia, a través de las llamadas «cartas de aviso». Por último, cada mercader realizaba un balance semestral de las cuentas que debía entregar al otro. A partir de este momento, disponían de un plazo de tres meses como máximo, para enviarse la conformidad y para realizar la aprobación de las cuentas.

En cuarto lugar, las empresas comerciales localizadas carecen de conceptos globalizantes, tales como *casa comercial* (bien en tienda bien en lonja abierta), reservado a los apellidos importantes y a las familias consideradas socialmente<sup>14</sup>, de tal modo que cuando hablamos de algunas actuaciones económicas y sociales de la burguesía mercantil en Madrid, y de su estructura elemental de organización, hablamos de «empresas» refiriéndonos a sus actividades y negocios<sup>15</sup>. En este contexto, el comerciante madrileño, aunque conoce la eficacia de la compañía mercantil, participa en la naciente economía capitalista, como un comisionista que realiza un intercambio por cuenta del capitalista y que entrega el producto de la venta a su mandatario o presta unos servicios determinados en nombre de la firma a la que representa, reteniendo un porcentaje estipulado. Arnaldo

<sup>12</sup> AHPM, P.º 9160, fols. 938-948vta.

<sup>13</sup> AHPM, P.º 7613, fols 86-86vta.

<sup>14</sup> Ver RAMOS MEDINA, M.ª D., *Una familia (...)*.

<sup>15</sup> Para este concepto ver: FERNÁNDEZ, R., «La burguesía comercial barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», en P. TEDDE (ed.), *La economía española a finales del Antiguo Régimen*, II, Madrid, 1983, págs. 3-131.

de Sapiencia (capitalista) entrega unas partidas de mercancías a Juan Bartherot, que se encarga de vender en su lonja, entregando el producto de la venta a su mandatario. En estos convenios asociativos, el mercader madrileño no sólo recibe una comisión por su labor mercantil, sino que capitaliza con los beneficios obtenidos de la operación, con las mismas mercancías a cuenta. En esta función mercantil, el mercader en Madrid puede ser, ante todo, el agente del comerciante, pero en otros casos lleva a cabo toda la transacción, comportándose su socio eventual como un mero capitalista.

En este sentido, la cuenta en participación en Madrid, no sólo nos permite conocer la forma en que se organiza el capital comercial, sino también los procesos de información disponibles tanto en su estructura interna (sistema contable), como en su relación con los organismos públicos o instituciones estamentales madrileñas, que eran los dos ámbitos de su actuación en la plaza madrileña <sup>16</sup>.

El escritorio de comercio está compuesto, además, por una plantilla con un número limitado de mancebos, fundamentalmente paisanos del mercader, así como vendedores de tienda y vendedores ambulantes que, en ocasiones, ejercen otras funciones como personal de confianza del comerciante (capitalista), representándole en cobros a clientes fuera de la plaza madrileña <sup>17</sup>. En ambos casos, este comerciante ejercía de representante de los intereses de la empresa, firmaba contratos de arrendamientos, escrituras de asiento con mancebos y vendedores, incluso con ambulantes, a la vez que otorgaba poderes a corresponsales en otras ciudades donde la compañía tenía intereses económicos.

A su vez, el flanco decisivo de la actividad de la empresa procedía de sus relaciones fuera de la plaza madrileña, es decir, en el ámbito de su estructura externa ( la corresponsalía). Nos estamos refiriendo, en efecto, al contacto con sus corresponsales en el mercado peninsular y extrapeninsular. La evolución de los sistemas contables empleados en el Madrid del siglo xvii es muy significativa al respecto. Hay diferencias notables entre las contabilidades, en papeles sueltos, de la primera mitad del siglo y los de la segunda mitad. Sin embargo, las diferencias afectan a la precisión analítica, más que a los planteamientos de fondo. La razón es que desde mediados de siglo se pide más información a los libros de contabilidad.

---

<sup>16</sup> Tal es el caso de las correspondencias y encomiendas que establecen los Legrand de París con un mercader flamenco, afincado en Madrid, llamado Diego de Courville.

<sup>17</sup> AHPM, P.º 7608, P.º 7605, P.º 7611 y P.º 7606.

Esta demanda exige un mayor desglose de la información y, por tanto, una distribución de las cuentas económicamente más precisa.

No obstante, el capital circulante de estas empresas supera al permanente, por lo que su estructura financiera resulta defectuosa, ya que una parte del capital circulante se estaría financiando con créditos a corto plazo. Una situación muy habitual en el funcionamiento de la empresa comercial en la sociedad preindustrial matritense<sup>18</sup>. En este caso encontramos a dos familias de joyeros, ambas originarias de Gascuña (Francia), que tras explorar las inmensas posibilidades del comercio en Madrid y llevadas a su imaginación mercantil, en la primera mitad del Seiscientos, mantendrán una serie de relaciones plurivalentes en el mundo del tráfico mercantil y financiero y, llegarán incluso a estar presentes en las primeras experiencias atlánticas de la colonia extranjera en Cádiz.

El primer miembro conocido de la familia citada es Juan Bartherot, casado con la hija de Felipe de Cabrera, un tabernero de *corte*. Hasta 1655, el negocio familiar se encuentra en la calle Mayor. A partir de entonces, tras haber incrementado el capital intermedio del matrimonio con sucesivas incorporaciones de capital —recordemos que, en 1634, la dote de la esposa ascendía a 10.500 reales de vellón; en 1646, el fallecimiento del suegro de Bartherot permitía incorporar 46.000 reales de vellón—, el capital acumulado permite la reconversión del negocio que, desde 1638, se estaba especializando en el comercio internacional a comisión. Antes de su traslado, gracias a las redes de influencia que los Bartherot habían consolidado en el entorno de la calle Mayor, calle de las Postas y Portal de Santa Cruz, que no era otro que el de la Especiería de la Corte, le llevan a concertar el matrimonio de una de sus hijas con Pedro Furriel, hombre de *sierra* de la casa Clemente de Madrid, de origen francés y afincado en Segovia.

La gestión de estas compañías de comercio pertenece a un modelo flexible, a medio camino entre las sociedades colectivas y las comanditarias, en tanto en cuanto todos los socios tienen el mismo protagonismo en la gestión de los asuntos sociales de la firma, se transforma en una empresa con varias unidades de comercialización, tanto al detall como al por mayor, y se convierte en aquella en la que todos los socios tienen competencias en la gestión, pues tanto el socio (capitalista) desde Madrid, como el socio (factor y/o administrador), desde cualquier rincón de la geo-

<sup>18</sup> Contrariamente a lo que sucede en el siglo XVIII en otras coyunturas económicas. Ver: MAIXE ALTÉS, J.C., *Comercio y banca (...)*, págs. 115 y ss.

grafía peninsular, dispone de responsabilidad en la gestión de su propia unidad operativa, llevando su propio libro de «cuenta y razón» o simplemente una serie de papeles sueltos donde se anotan las ventas realizadas por cuenta de la casa comercial. En realidad, lo que sucede, es que la compañía de comercio madrileña de compra-venta, se ha adaptado a un mercado competitivo como el madrileño, gracias a que cuenta con una estructura empresarial flexible.

Estas contabilidades reflejan que el mercader en Madrid, siempre realiza operaciones de compraventa a sus expensas, proporcionando unas mercancías que le producen un beneficio suplementario, y atrayendo una clientela cosmopolita a sus establecimientos<sup>19</sup>. Siguiendo las instrucciones de su mandatario, en ocasiones, este agente comercial ha de efectuar la transacción en el momento en que el mercado ofrezca las mejores condiciones (precios más adecuados para obtener los mayores beneficios), mientras que en otras queda en libertad para vender en caso de que el mercado no ofrezca buenas condiciones. Estos convenios abundan en anotaciones, que autorizan al mercader a vender las mercancías, dejando a su buen sentido común el tiempo y el espacio más conveniente para su comercialización. A veces, también puede el mercader madrileño encargarse de la venta de los artículos enviados a Madrid, los géneros que estima oportunos para el abastecimiento de la tienda en Madrid. Por último, otras operaciones pueden ser el cobro de letras, de facturas, como la transacción de operaciones mercantiles diversas. Este tipo de gestor, que entra a formar parte de una compañía mercantil, en la mayoría de las ocasiones, junto a su esposa, responde, en primer lugar, a las necesidades que tenía el comerciante de los gremios (capitalista) de valerse de una persona, en la que delegar la parte de la empresa comercial dedicada a la comercialización de tejidos al detall, en despacho abierto al público, para ascender por los peldaños de la sociedad madrileña, quedándose el comerciante (capitalista) al cuidado de los tratos y contratos que la demanda de la Corte genera desde su lonja<sup>20</sup>

En efecto, en estas sociedades destaca la participación de los socios (capitalistas) en la gestión, pues adquieren las funciones de administradores, mientras que los socios minoritarios (los responsables de la lonja abierta en Madrid) más que auténticos asociados, parecen empleados cualificados y expertos, pero empleados al fin y al cabo, porque no contri-

---

<sup>19</sup> AHPM, P.º 7745, fols. 124-128.

<sup>20</sup> SANTOS, Fr., *El no importa (...)*.

buyen más que con su trabajo o con cantidades simbólicas al capital de la empresa. Guillermo Vignaux y Pedro Catalán tiene su corresponsalía con Pedro Correas, en Valencia, y Josep Guinart, en Barcelona. El 5 de octubre de 1660 la sociedad liquida sus negocios a través de Juan de Clavería que representa a Joseph Guinart y de Pedro Catalán que a su vez representa los intereses comerciales y financieros de la compañía bearnesa de Guillermo Vignaux. La relación contractual había durado dos meses y medio. En este finiquito se reconoce que Guillermo Vignaux tuvo correspondencias con Pedro Correas, vecino de Valencia. Finalmente, los tres declaran que Guillermo Vignaux debe abonar 22.851 reales de plata por todas las pretensiones y demás cuentas, además de algunas letras de cambio, a Joseph Guinart. Pero quedaban pendientes 21 piezas de paños, que se remitieron a Agustín Martínez, vecino de Génova, a cuenta de Vignaux, por lo que quedaba éste último obligado al saneamiento de las 21 piezas de paños hasta la cantidad de 2.000 escudos de marzo de una letra que sobre ellos dio a favor de Joseph Guinart, su fecha de 4 de octubre de 1659 para pagos de representación en 1660. Además, lo que tuviere de menos las 21 piezas de 2.000 escudos, lo debía abonar a Joseph Guinart. Asimismo, declara que una letra que dio Guillermo Vignaux de 500 doblones y remitió a Juan y Joseph Guinart, vecino de Lyon, que quedaban pendientes<sup>21</sup>. Estas redes comerciales y financieras terminan poniéndose al servicio de los intereses de terceros (hombres de negocios y asentistas de la Corona), como Bernardino Garimundi, un hombre de negocios de origen oscuro que llega a ser nombrado caballero de la Orden de san Mauricio y san Lázaro.

Por tanto, la evolución seguida por estos y otros negocios, analizados nos permite estudiar la organización interna, hasta 1659, destacando el papel que desempeña en la estructura del capital comercial y los mecanismos y estrategias del beneficio mercantil. Además, a partir de 1659, y sobre todo desde 1659, la organización resultante nos ofrece nuevos datos sobre el modelo empresarial característico de las compañías especializadas en el comercio exterior a finales del siglo XVII, cuya oferta articulaban numerosos agentes mercantiles y financieros por cuenta ajena, en un mercado muy desagregado pero articulado por agentes comerciales, que han pasado por una etapa de aprendizaje como administradores de empresas de familiares y amigos hasta que, en la década de los sesenta, se convierten en administradores de su propio negocio. Entonces, el negocio que

---

<sup>21</sup> AHPM, P.º 8369 y P.º 9160.

había sido hasta ese momento ocasional, se convierte en una intermediación permanente, capitalizada por mercaderes franceses, como por ejemplo los Chelot de París, que desde 1646, tendrán abierta «*correspondencias y encomiendas*» permanentemente en Madrid. Quizás el préstamo concedido por los Chelot a María Hiche, viuda de Juan de la Pía y cuñada de Grifón, que en 1651 no había sido todavía reembolsado, permitió asistir a Román Grifón, en representación de su cuñada, al acto de conciliación con Gil Chelot, socio-factor de la firma en Madrid. Quizás, el acuerdo al que llegaron, fuera que Román Grifón trabajara a comisión para los Chelot, mientras los Hiche, a quienes Grifón representa, rescindían el crédito pendiente. Es decir, la reciprocidad en los negocios, se convertía en la máxima de este asunto para finiquitar la relación con los Hiche, que en realidad continuaba ahora en manos de Grifón, un hombre de negocios con crédito y solvencia comercial y financiera en los ambientes madrileños. Sea como fuere, a partir de 1650, Román Grifón mantendrá una relación contractual con los Chelot de París, poniendo a disposición de la firma francesa las redes comerciales desplegadas, tanto por el interior peninsular como por la geografía francesa más inaccesible a las redes tradicionales del comercio internacional. Por ello, lo que comenzó como una intermediación ocasional, en 1638, se convirtió en permanente hasta 1667, año en que fallece Román Grifón, tras haber sufrido la represalia contra sus bienes, en el momento más álgido de sus intereses económicos en la península.

En cuanto al análisis del plan contable que, correspondiendo al de su época, está diseñado con criterio analítico, simple y flexible, localizamos entre legajos de papeles sueltos, cómo el mercader de lonja guarda en los locales de su lonja-almacen, las cuentas de las diferentes «empresas». En la mayoría de las ocasiones, se reduce a procedimientos que dan primacía analítica al cliente-corresponsal, donde se recogen las actividades y las comisiones cobradas por ellas. Con ello, se adecua a la dualidad tamaño-complejidad del negocio en manos de estos mercaderes. Las cuentas, recogidas en folios sueltos, reflejan la ausencia notable de una contabilidad, mostrando un diseño moderno donde las cuentas básicas no se encuentran definidas.

No obstante, es un sistema contable eficaz que cubre unas necesidades más especulativas que comerciales, en parte, gracias a que dispone de un nivel organizativo muy elemental, que completan con un buen sistema de información apoyado en las corresponsalías, lo que facilita la eficacia de la empresa. La gestión de estas empresas de comercio pertenece a un modelo flexible, a medio camino entre las sociedades colectivas y las comanditarias, desde Madrid, como el socio (factor), desde cualquier rin-

cón de la geografía peninsular, europea y americana, dispone de responsabilidad en la gestión de su propia unidad operativa, llevando su propio libro de cuenta y razón, aunque sea el socio capitalista el que supervise, a su vuelta, el instrumento contable.

La principal característica de estas contabilidades, responsable seguramente de su tono arcaizante, es la desagregación de las cuentas. Fiel reflejo de la actividad de los comerciantes madrileños, que dirigen sus inversiones a todo tipo de oportunidades más o menos interesantes, que una coyuntura específica les proporciona. Cualquier inversión rentable era buena, y ésta se emprendía conforme surgía la oportunidad. En estos casos, la clave informativa radicaba en conocer el beneficio o perjuicio «daño» de la operación individualmente considerada. En cualquier caso, el criterio analítico es claro, la evidencia procede de la existencia de balances de salida y entrada al final del ejercicio. Un sistema que podría parecer arcaico o elemental, resulta como mínimo muy flexible. Por otra parte, una consecuencia inmediata del sistema de cuentas corrientes es la posibilidad de establecer balances de situación casi al instante. En este sentido aparecen balances a fin de ejercicio: los volúmenes del negocio son un *continuum* solamente roto por la pérdida de algún negocio fallido. Como es lógico estos balances se encuentran en folios sueltos, perdidos entre los papeles del mercader, que en su mayoría son borradores de balances o memorias de balances. El resultado es un conjunto de cuentas, en las que prima el negocio individualizado frente a la agregación conceptual de los mismos. Así pues, las cuentas que manifiestan una perfección más importante son aquellas que corresponden a clientes y corresponsales, pero que se encuentran más definidas en el sistema de participación y en las compañías de negocios, con una clara tendencia hacia el comercio exterior.

Asimismo, el mercader (intermediario comercial y financiero), como encargado de la gestión y organización del negocio, representa los intereses de la compañía, firmaba contratos de arrendamientos, escrituras de «asiento» con mancebos, criados y vendedores, a la vez que otorgaba poderes a corresponsales en otras ciudades donde la compañía tenía intereses económicos.

En quinto lugar, estas agrupaciones de diferentes mercaderes para la compra y venta de mercancías y materias primas, como la lana o productos exóticos en dirección al comercio con Europa, articulan un tipo de asociación específica y efímera que se enmarca en la estructura y organización de estas compañías de comercio internacional, aunando capital y consiguiendo suculentas ganancias en actividades de alto riesgo. En este sentido, algunos agentes comerciales de origen foráneo, tal es el caso de los

mercaderes de lonja franceses, constituyen una atalaya microeconómica privilegiada para observar la evolución de estas microestructuras. Además, el auge de las cuentas en participación es tal que, a veces, el mercader en Madrid llega a disputar, con éxito, sus atribuciones al consignatario, que se sitúa ya dentro de un sistema de relaciones más perfeccionado, desplazado a diversos puertos y aduanas. Pero, en contrapartida, no siempre deposita el negociante toda su confianza en un solo mercader, sino que en ocasiones delega en un empleado la misión de velar por sus mercancías: aparecen aquí las modalidades. Por una parte, la desagregación del capital comercial sucesivamente en manos de diversos agentes comerciales en Madrid; en otras, la responsabilidad recae en una compañía mercantil delegando a un administrador la misión de velar por sus productos en Madrid, dejando en manos del socio (factor) la representación de las atribuciones de la transacción en el exterior de la plaza madrileña. Por tanto, la elección de los socios se realizaba siempre teniendo en cuenta sus cualidades personales y profesionales, hasta el punto de que la elección del socio era muchas veces más importante que el capital que aportaba, que no dejó de ser modesto durante la segunda mitad del Seiscientos.

En sexto lugar, lo que contribuye a diferenciar estas sociedades mercantiles, es que se constituyen con un objeto social específico: el trato y el negocio, y carecen de la figura del administrador, la nominación de un gestor que viene determinada por el objeto social de la compañía, ya que el diseño de las estrategias económicas a seguir en un enclave geográfico determinado, obliga a estas empresas a disponer de un socio convertido en corresponsal, normalmente el que coloca un pequeño capital o simplemente su trabajo.

El mercader (capitalista) puede contratar a negociantes gaditanos para hacerse cargo de remesas con destino a América. Sin embargo, como es natural, el papel primordial del agente madrileño (aparte de la pura función de asegurar la buena comunicación de las redes que comunican Madrid, no sólo con los diferentes puertos de entradas y salida de mercancías, también con los diversos centros económicos en Europa), se ciñe a la atribución de una empresa de servicios comerciales y financieros, delegando las funciones de distribución colonial al consignatario gaditano. El caso más representativo es el de Juan Guillermín, a quien la casa Chelot de París envía como experto comendatario en las transacciones atlánticas, tras haber ejercido de consignatario en Madrid hasta 1652. Los ejemplos no escasean en Madrid ni resultan superfluos. En 1655, el mercader madrileño, según lo que acabamos de decir, es un agente mercantil imprescindible en los intercambios internacionales. Sin embargo, su condición es siempre la de un empleado y comisionista que, salvo excepciones, trabaja por cuenta ajena.

Pero la intensificación de las relaciones mercantiles con Madrid exigía un esfuerzo de concentración y racionalización que diese mayor flexibilidad a las operaciones: el resultado fue el afianzamiento del sistema de corresponsales. El mercader capitalista no podía como norma confiar un cargamento a un mercader madrileño, dejar a su discreción la venta y aguardar el regreso con el producto de la transacción. Por el contrario, el corresponsal permanente ofrecía una información segura sobre el mercado (precios, estado de la demanda, productos que se pueden conseguir), una garantía sobre la venta de los artículos en las mejores condiciones (sin prisa, aguardando el momento oportuno o podrá multiplicar las diligencias) y un sistema de pagos más cómodo y eficaz<sup>22</sup>. Así, la lista de comerciantes en Madrid, que actúan como consignatarios de las mercancías europeas, se incrementa a medida que se afianzan algunas familias de mercaderes extranjeros o de origen peninsular en Madrid. Los convenios estipulados con Arnaldo Sapiencia, por ejemplo, ayudarían sin duda a Juan Bartherot a desenvolverse en el ambiente comercial y financiero de la capital francesa, hasta que la casa Legrand de París le ofrezca un puesto de consignatario en Madrid en 1655.

Además, la importancia de algunas empresas que comenzaron ejerciendo de corresponsales, se incrementa a medida que se afianzan las relaciones comerciales entre Europa y la plaza madrileña. Desde 1655, la compañía Francisco Legrand consigna sus mercancías a Madrid al francés Juan Bartherot, cuya experiencia en el comercio con Europa había tenido un comienzo accidental y, más tarde, al lorenés Juan Francisco Poirot y, en 1655, a Pierre Dufao, un mercader bearnés, vecindado en Madrid. Posteriormente, el flamenco Diego de Courville se encarga de los negocios de la firma parisina hasta 1669. El objeto social que dio vida a este tipo de empresas, no sólo habla de una especialización en sentido estricto, sino también de un punto de partida que conduce, desde los negocios puramente mercantiles, a las operaciones financieras de muy diverso tipo (negocios de la comisión y el préstamo bancario). Fundamentalmente, se trata de empresas dedicadas al trato y comercio, es decir, estaríamos hablando de negocios con una evidente tendencia hacia el comercio exterior, que se va afianzando durante la segunda mitad del siglo XVII. Estos corresponsales se caracterizan por desplazarse personalmente al lugar donde está previsto establecer los tratos comerciales de la compañía, vendiendo al mejor precio. En este sentido, las empresas mixtas constituidas entre un

---

<sup>22</sup> CARRASCO GONZÁLEZ, M.<sup>a</sup> G., *Los instrumentos (...)*, pág. 69 y ss.

mercader extranjero (capitalista) y un mercader de lonja francés, afincado en Madrid, constituyen un primer ensayo de las asociaciones creadas entre mercaderes de lonja plurivalentes.

El análisis de las actividades comerciales, se convierte en el recurso eficaz para el pleno conocimiento del rendimiento al que llega la estructura organizativa más elemental, hasta que la compañía mercantil adquiera toda su relevancia en la centuria siguiente. De hecho, optamos por hablar de actuaciones económicas, de «empresas» refiriéndonos a sus actividades y negocios. Estas agrupaciones de diferentes mercaderes para la compra y venta de mercancías y materias primas, como la lana o productos exóticos en dirección al comercio con Europa, articulan un tipo de asociación específica y efímera que se enmarca en la estructura y organización de estas compañías de comercio internacional, aunando capital y consiguiendo suculentas ganancias en actividades de alto riesgo.

Finalmente, la apertura hacia otros negocios netamente especulativos como la comercialización de lanas y añinos para la exportación a los mercados europeos, así como la intermediación en el campo de la provisión de medios de pagos, constituyen otros ámbitos importantes de actuación comercial y financiera de la empresa comercial madrileña en la época moderna. Por tanto, la delegación de asuntos comerciales y financieros en las compañías mercantiles afincadas en Madrid, nos permite comprobar que a mediados de siglo, sin duda, el comercio orientado al Atlántico debía concentrarse en torno a los puertos de Bilbao y San Sebastián en la cornisa cantábrica, y, en el sudoeste atlántico, el eje Sevilla-Cádiz, como plataforma comercial y financiera del comercio indiano. En ellos, la burguesía mercantil madrileña disponía de la presencia de algunas compañías, sobre todo, extranjeras de gran envergadura, y de un núcleo importante de mercaderes extranjeros (flamencos, franceses y holandeses), de gran capacidad comercial y financiera, según se desprende de trabajos anteriores<sup>23</sup>.

## CONCLUSIÓN

Llegados al final de nuestro análisis, es preciso recapitular acerca de la investigación realizada. En primer término, algunos mercaderes franceses, tal es el caso de los lonjistas franceses que protagonizan este análisis, constituyen una atalaya microeconómica privilegiada para observar la

---

<sup>23</sup> Ver: RAMOS MEDINA. M.<sup>a</sup> D., *Una familia (...)*, págs. 126 y ss.

evolución de las microestructuras más elementales que actúan en la naciente economía capitalista madrileña, las cuentas en participación. El proceso se invierte en tanto en cuanto la reactivación del comercio exterior a partir de 1648 y, sobre todo, de 1659, permite la reanudación de las relaciones comerciales internacionales a mediados del siglo xvii. La especialización en el comercio internacional de algunas tiendas de Madrid y la proliferación de las lonjas abiertas, capitalizadas por mercaderes extranjeros que trabajan como intermediarios de las casas comerciales holandesas y francesas, sobre todo, encuentran en esta intermediación de compañías, su expresión jurídica. No obstante, el volumen e importancia de los negocios que desarrollan estas empresas se impone a la realidad jurídica, entrando en la dinámica de los mecanismos comerciales al uso no sólo en Madrid sino también en la sociedades preindustriales de la época.

Al mismo tiempo, la tienda, corporativamente unida a los gremios del comercio al detall, se convierte en una lonja abierta, cuyo campo de actuación se desarrolla en los márgenes del gremialismo, y cuya expresión jurídica, por excelencia, es la *cuenta en participación*, que nos descubre un modo de articular el capital comercial alternativo. En segundo término, el complejo mundo de la gestión queda minimizado y la compañía mercantil como instrumento comercial, por excelencia, se utiliza de forma eventual y en coyunturas específicas muy concretas. Su peculiaridad radica, por una parte, en que con frecuencia el *pater familias* organiza el capital de la firma en el seno familiar, aunque con frecuencia no resulte imprescindible recurrir al escribano para concertar el acta de su fundación como sociedad, por lo que los rastros documentales son escasos. Estas circunstancias obligan a interpretar las ausencias de contabilidades. Las relaciones con las instituciones económicas de la época (gremios y aduanas, sobre todo) quedan reducidas a la mínima expresión, diluyéndose su actividad en fórmulas microeconómicas difíciles de seguir la pista.

Por otra, la gestión del escritorio de comercio se encuentra a medio camino entre las sociedades colectivas (es decir, aquellas que disponen de una administración conjunta que obliga a todos los socios a mantener entre sí una fluida correspondencia, dando cuenta cada uno a los demás de su gestión después de haber concluido el negocio), y las comanditarias (como administradores de cada una de las parcelas de la actividad de la empresa), de las que nos hablan los estudiosos de la compañía mercantil castellana.

Tampoco podemos hablar de un perfilado sistema de corresponsales, socios-factores y encomenderos, que actúan en nombre de los intereses económicos de las grandes compañías para los que trabaja el mercader a

comisión. Los rarísimos saldos por cuenta corriente, que registran estos movimientos por cuenta ajena, así lo demuestran. En último término, lo que se observa es la debilidad de los capitales permanentes de estas empresas, y la ausencia de una infraestructura organizativa apoyada en la gestión. En suma, la versatilidad de la empresa comercial en la época moderna, nos presenta un abanico de fórmulas asociativas, que progresivamente evolucionan hacia la denominada por Pierre Vilar *intermediación de compañías*.

Por último, la naturaleza de las estructuras, no sólo nos hablará de una especialización en sentido estricto, sino también de un punto de partida que conduce, desde los negocios puramente mercantiles, a las operaciones financieras de muy diverso tipo (negocio de la comisión y el préstamo bancario, así como préstamos a la Corona para financiar a los ejércitos que se encuentran estacionados en Europa). En este sentido, comprobamos que al hablar de compañías y negocios, estábamos refiriéndonos a una modalidad de participación que les permite hacer frente a todo tipo de negocios que la realidad económica de la Corte demanda, minimizando los riesgos e incentivando las ganancias. En realidad, lo que sucede es que las compañías de compra-venta, características de coyunturas específicas favorables, se han adaptado a un mercado competitivo como el madrileño, gracias a que cuenta con una estructura empresarial flexible.