



# ESPACIO, TIEMPO Y FORMA

AÑO 2013  
ISSN 1131-768X  
E-ISSN 2340-1400

# 26

SERIE IV HISTORIA MODERNA  
REVISTA DE LA FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA

UNED



# ESPACIO, TIEMPO Y FORMA

AÑO 2013  
ISSN 1131-768X  
E-ISSN 2340-1400

# 26

SERIE IV HISTORIA MODERNA  
REVISTA DE LA FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA

<http://dx.doi.org/10.5944/etfiv.26.2013>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

La revista *Espacio, Tiempo y Forma* (siglas recomendadas: ETF), de la Facultad de Geografía e Historia de la UNED, que inició su publicación el año 1988, está organizada de la siguiente forma:

- SERIE I — Prehistoria y Arqueología
- SERIE II — Historia Antigua
- SERIE III — Historia Medieval
- SERIE IV — Historia Moderna
- SERIE V — Historia Contemporánea
- SERIE VI — Geografía
- SERIE VII — Historia del Arte

Excepcionalmente, algunos volúmenes del año 1988 atienden a la siguiente numeración:

- N.º 1 — Historia Contemporánea
- N.º 2 — Historia del Arte
- N.º 3 — Geografía
- N.º 4 — Historia Moderna

ETF no se solidariza necesariamente con las opiniones expresadas por los autores.

*Espacio, Tiempo y Forma*, Serie IV está registrada e indexada, entre otros, por los siguientes Repertorios Bibliográficos y Bases de Datos: DICE, ISOC (CINDOC), RESH, IN-RECH, Dialnet, e-spacio, UNED, CIRC, MIAR, FRANCIS, PIO, Ulrich's, SUDOC, ZDB, ERIH (ESF).

UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
Madrid, 2013

SERIE IV · HISTORIA MODERNA N.º 26, 2013

ISSN 1131-768X · E-ISSN 2340-1400

DEPÓSITO LEGAL  
M-21.037-1988

URL  
ETF IV · HISTORIA MODERNA · <http://revistas.uned.es/index.php/ETFIV>

DISEÑO Y COMPOSICIÓN  
Ángela Gómez Perea · <http://angelaomezperea.com>  
Sandra Romano Martín · <http://sandraromano.es>

Impreso en España · Printed in Spain



Esta obra está bajo una licencia Creative Commons  
Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.

# UNA EMPRESA COMERCIAL ESPAÑOLA EN EL MADRID DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII: LA CASA DE JUAN GARCÍA DE LA HUERTA

## A SPANISH COMMERCIAL BUSINESS IN MADRID IN THE SECOND HALF OF THE 17<sup>TH</sup> CENTURY: THE HOUSE OF JUAN GARCÍA DE LA HUERTA

Juan Antonio Sánchez Belén<sup>1</sup>

<http://dx.doi.org/10.5944/etfiv.26.2013.13631>

### Resumen<sup>2</sup>

Lo que se pretende con este trabajo es contribuir, aunque con alcance limitado, a la reconstrucción de la realidad económica y empresarial de Madrid durante la segunda mitad del siglo xvii. A través de la actividad mercantil de Juan García de la Huerta, un modesto comerciante que se mantiene en activo por espacio de cincuenta años, se pueden trazar los mecanismos comerciales y financieros que los mercaderes tuvieron a su alcance para triunfar en los negocios a pesar de los conflictos bélicos y las crisis monetarias que se sucedieron en ese tiempo.

### Palabras clave

Comercio; empresa; redes mercantiles; sistema crediticio

### Abstract

What is intended with this work is to contribute, although with a limited scope, to the reconstruction of the economic and commercial reality of Madrid during the second half of the 17<sup>th</sup> century. Through the activity of Juan García de la Huerta, a modest dealer that stayed active for fifty years, can be traced the trade and their financial mechanisms that merchants had at their disposal to succeed in their business despite armed conflicts and currency crises that occurred at that time.

### Keywords

Trade; Business; Commercial Networks; Credit System

---

1. Universidad Nacional de Educación a Distancia.

2. Este trabajo se inscribe en el proyecto *Comercio y finanzas internacionales en una España en transición, 1680–1721* (HAR2011–25907), adscrito a la red Sucesión integrada por los investigadores principales de distintos proyectos de investigación de I+D+i de la UNED, Universidad de Almería, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Complutense de Madrid, Universidad Pablo de Olavide de Sevilla, Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

## INTRODUCCIÓN

El universo empresarial de Madrid en el siglo xvii, a diferencia de otras ciudades españolas y europeas, aun permanece ignoto en muchos aspectos. Sin embargo, en los últimos años se están realizando aportaciones importantes sobre el entramado social y económico de la Villa y Corte, así como de su impacto tanto en ambas Castillas como en Andalucía y en el Levante español<sup>3</sup>. Por lo que respecta al comercio y a la comunidad mercantil, el énfasis se ha centrado en buena medida en torno al abastecimiento de artículos básicos para la vida cotidiana de sus habitantes<sup>4</sup>, dejándose a un lado la comercialización del resto de los productos que demandaba el mercado y la participación de los mercaderes en las actividades industriales<sup>5</sup> y comerciales, algunas tan rentables como la saca de lana, bien si actuaban por cuenta propia o como intermediarios de grandes casas negociadoras extranjeras o autóctonas<sup>6</sup>. En cuanto a los comerciantes y sus compañías, apenas se dispone de estudios generales y de monografías que se ocupen de analizar determinadas trayectorias personales, aun cuando se han registrado algunos avances en los últimos años no sólo en lo que atañe al sistema empresarial, sino también en lo que respecta a los productos comercializados (tipo de géneros, volumen, precios y origen de la mercancía), los proveedores y, desde luego, los clientes<sup>7</sup>, aspectos esenciales para comprender y reconstruir con mayor acierto el comercio de Madrid y su repercusión en la economía española y europea<sup>8</sup>.

En este marco, donde lo ignoto es muy superior cuantitativamente a lo conocido, se inserta la presente investigación sobre el mercader Juan García de la Huerta. Ante la ausencia de libros contables disponibles, se ha procedido a recabar información de los protocolos notariales. En este sentido ha sido esencial la consulta de varios inventarios prenupciales de Juan García de la Huerta, del realizado a su muerte, de las dotes de cada una de sus cinco esposas, de la escritura de compañía constituida en 1681 y de su finiquito, así como del examen de un amplio conjunto de escrituras de obligación y de poderes localizados en el Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Lo que se pretende con este trabajo es contribuir, aunque con alcance limitado, en la reconstrucción de la realidad económica y empresarial de Madrid, máxime cuando este comerciante, a pesar del modesto nivel de su negocio, se mantiene en activo durante algo más de media centuria —cincuenta y un años,

3. RINGROSE, 1985. LÓPEZ GARCÍA, 1998.

4. CASTRO, 1987. BRAVO LOZANO, 1993. MATILLA TASCÓN, 1994. BERNARDOS SANZ, 2002, 283–294 y 2003. PRIETO PALOMO, 2004, vol. II, 875–886.

5. Estudios antiguos, aunque útiles todavía, son los de CAPELLA MARTÍNEZ, 1962. CAPELLA MARTÍNEZ & MATILLA TASCÓN, 1957. SÁNCHEZ TRASANCOS, 1972. Más reciente, ZOFÍO LLORENTE, 2005.

6. DIAGO HERNANDO, 39 (Madrid, 1999): 183–212; 228 (Madrid, 2008): 63–105. MONTEMAYOR, 1995. GONZÁLEZ ENCISO, 2001. RUIZ MARTÍN & GARCÍA SANZ, 1998.

7. BRAVO LOZANO, 36–37 (Madrid, 1986): 497–522; 1996, vol. III, 1397–1407. CARBAJO ISLA, 34 (Madrid, 2009): 33–66. DIAGO HERNANDO, 39 (Madrid, 1999): 183–212; 41 (Madrid, 2001): 165–260; 44 (Madrid, 2004): 59–96; 49 (Madrid, 2009): 397–445; 35 (Salamanca, 2013): 371–407. DOMÍNGUEZ SANTAMARÍA, 31 (Madrid, 1992): 295–302. NIETO SÁNCHEZ, 2006. RAMOS MEDINA, 2000; 2004; 26 (Madrid, 2001): 57–87; 12 (Madrid, 1999): 223–247. SÁNCHEZ BELÉN, 2009 a, 143–201; 2009 b, vol. I, 513–526.

8. Es interesante comparar los casos de Madrid con los aportados para Barcelona por LOBATO FRANCO, 1995 y GARCÍA ESPUCHE, 1998. Para una visión a nivel europeo, FARR, 2000 y SCHULTZ, 2001.

para ser exactos— sin que la crisis monetaria de la década de 1680 ni los conflictos bélicos suscitados entre España y Francia, con la ruptura subsiguiente de relaciones comerciales y la represalia de bienes de franceses, le hubieran afectado de manera drástica, pues si algo define al personaje es su solvencia mercantil, reconocida por las casas comerciales de su entorno, cuyos titulares no dudarán incluso en recurrir a su mediación para solventar las diferencias surgidas entre ellos en momentos muy precisos.

## 1. LA GESTIÓN DE LA CASA COMERCIAL. LA FORMACIÓN DE COMPAÑÍAS MERCANTILES

¿Quién era Juan García de la Huerta? Lo poco que se sabe de sus orígenes familiares y de su infancia es que nació en Valladolid entre 1613 y 1615 donde su padre, oriundo de Luarca, ejercía el oficio de tapicero, que su madre había nacido en la villa de Belorado y que su hermana Mariana se había trasladado a Sevilla con su esposo sin que se sepa la fecha en que lo hicieron<sup>9</sup>. Muy joven se desplaza a Madrid como aprendiz de algún maestro y hacia 1642 ejercía ya el oficio de agujetero<sup>10</sup>, aunque tampoco puede descartarse que hubiera seguido los pasos del padre, pues era cofrade de la cofradía de tapiceros en la década de 1660. En 1642 contrae matrimonio con María Gómez, viuda del mercader de joyería Juan González, si bien en 1649 fallece dejándole un hijo y una hija de corta edad<sup>11</sup>. Esta circunstancia le llevará a concertar segundas nupcias y lo hace en 1650 con Ana Álvarez de Urbina<sup>12</sup>. Trece años después, en 1663, vuelve a enviudar. Ahora, sin hijos que mantener ni cuidar —la hija había fallecido con apenas siete años de edad y el mayor había ingresado en el convento agustino de San Felipe de Madrid en 1662—, y asistido por su hermana Mariana, por entonces viuda, decide mantenerse célibe hasta que en 1669, tras acordar los esponsales de ésta con Manuel Azcaray, decide desposarse con María de Guzmán, viuda del mercader de joyería Blas de Argumedo, recientemente fallecido<sup>13</sup>. Este tercer matrimonio será ciertamente fugaz, pues no supera los dos meses. Por este motivo vuelve a casarse en los primeros meses de 1670. La elegida es María Estévez, viuda de Manuel Martínez de Castro, soldado de la guardia tudesca y mercader de joyería<sup>14</sup>. Pero apenas han transcurrido cuatro meses cuando enviuda de nuevo. Y una vez más, en el mes de enero de 1670, celebra sus quintos esponsales con María

9. En su testamento de 1663, Juan García de la Huerta menciona que su hermana, ya viuda, residía en Cádiz, pero posteriormente se encuentra alojada en Madrid en su domicilio (Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPM), *Domingo Hurtado*, 8011, fols 210–221. Testamento de Juan García de la Huerta, 18 de junio de 1663).

10. Este es el oficio que ejerce cuando contrae matrimonio en 1642 (Archivo Histórico Diocesano de Madrid (AHDM), *Expedientes Matrimoniales (EM)*, Caja 2840, exp.57. Madrid, 28 de abril de 1642).

11. AHDM, *Parroquia de Santa Cruz (Santa Cruz)*, Libro de Matrimonios, sig 43, fol 285.

12. AHDM, *EM*, Caja 2932, exp. 19. Certificación de las amonestaciones, 25 de mayo de 1650 y Auto del vicario, 27 de enero de 1650, para que se desposen y velen juntamente.

13. AHDM, *EM*, Caja 3114, exp 91.

14. AHDM, *EM*, Caja 3115, exp 159.

González de Ruete, viuda a su vez de Francisco Muñoz, portero de cámara de la Sala de Alcaldes de Casa y Corte, quien le sobrevivirá<sup>15</sup>.

Es a partir de 1642 cuando la trayectoria profesional de Juan García de la Huerta se perfila con nitidez, pues abandona la actividad artesanal que hasta entonces había ejercitado para dedicarse al comercio de géneros de mercería, que amplía a partir de 1645 cuando adquiere de Felipe IV el estanco de fabricar y vender en Madrid todo tipo de hierro para hacer guardainfantes, previo pago de 22.000 reales de vellón. A este privilegio agregará en 1647, después de abonar a la corona otros 11.000 reales de vellón, el monopolio para comerciar hilo de cardas y agujas, no sin resistencia del gremio<sup>16</sup>. Finalmente, en 19 de junio de 1684 Carlos II le hace merced de incluir en el estanco la venta de todo género de hilo de alambre de metal sin que nadie lo pueda vender en dos leguas de contorno de Madrid<sup>17</sup>.

La documentación manejada no permite establecer si Juan García de la Huerta se dedicó personalmente a la fabricación de hilo de hierro para hacer guardainfantes, si delegó este cometido en varios artesanos de quienes luego adquiriría el producto fabricado para su venta posterior, si se limitó a importarlo del extranjero o si recurrió indistintamente a estas varias opciones según las circunstancias de cada momento. Un buen ejemplo de las posibilidades recaudatorias que ofrecía el monopolio a su titular es la licencia que Juan García de la Huerta concede en 1653 al maestro pañero Andrés de los Reyes, vecino de Madrid, para introducir en la ciudad cuatro balas de hilo de hierro a cambio de abonarle un real por cada mazo que introdujese y de satisfacer los correspondientes derechos de entrada en la aduana madrileña<sup>18</sup>. Además, el privilegio contemplaba la posibilidad de ser arrendado en todo o en parte, lo que explica que en la escritura de compañía suscrita en 1681 con Manuel Ibáñez de Vetolaza se incluyeran como gastos deducibles de los ingresos 2.200 reales de vellón en concepto de arrendamiento del estanco<sup>19</sup>.

La casa comercial de Juan García de la Huerta debe entenderse como el conjunto de las «empresas», negocios y actividades comerciales en las que estuvo involucrado, ya en solitario o constituyendo compañías<sup>20</sup>. Entre 1642 y 1670 se mantiene personalmente al frente del negocio asistido por una platilla de empleados no muy numerosa, nunca superior a tres personas, similar a la que tenían otras casas mercantiles madrileñas<sup>21</sup>, entre los cuales encontramos a algún pariente, como su hermana Mariana, a quien en 1666 y luego en 1668 le otorga amplios poderes para que administre y gobierne sus bienes durante su ausencia con ocasión de trasladarse a Cádiz y a otras localidades de Andalucía para poner en orden las cuentas que tenía

15. AHDM, EM, Caja 3123, exp 24; *Santa Cruz*, Libros de Matrimonios, sig 45, fol 235v.

16. Toda la información sobre este estanco, muy parca, por otro lado, se localiza en AHPM, *Cristóbal de Peñalosa*, Prot 5037, fols 724–765v. Partición de los bienes por fin y muerte de María Gómez, 1650.

17. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols 587–589.

18. AHPM, *Juan de Ortega*, Prot 5351/1, fols 67–67v. Licencia de Juan García de la Huerta, 4 de enero de 1653.

19. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10528, fols. 21–24. Escritura de Compañía, 24 de febrero de 1681.

20. Sobre el concepto de empresa y empresario en los siglos modernos, VILAR, 1978, 241–248. Véase también AYMARD, 1991. HOSELITZ, III (Cambridge, Mss, 1951): 193–220. SANTOS REDONDO, 1997.

21. Por ejemplo, el mercader Manuel Sánchez del Oso contaba en 1669 con dos mancebos en la tienda y dos criadas en la casa (AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot 8016, fol. 116)

con sus correspondientes<sup>22</sup>. A este personal hay que añadir los agentes de negocios con los que trabajaba fuera de Madrid y a quienes encargaba el abastecimiento de su tienda y el pago de los derechos en las aduanas. Entre estos cabe destacar a Tomás de Santa Coloma, vecindado en Bilbao, su principal proveedor por cuenta propia o ajena entre 1662 y 1691, al que había otorgado un poder general en 1667, renovado en 1674, para comprar en su nombre hilo de hierro<sup>23</sup>, y a quien en 1669 adeudaba 102.700 reales de vellón «por mercaderías y cuenta corriente»<sup>24</sup>.

A finales de la década de 1660 los negocios de Juan García de la Huerta adquieren una nueva dimensión, pues no sólo debe ocuparse de la casa comercial que posee, sino que debe hacerlo también de la de su esposa María de Guzmán, con la que ha contraído nupcias en 1669. Porque ésta, al casarse, aporta al matrimonio la tienda de ropería que ha heredado de Blas de Argumedo, su anterior marido. Así, y después de unas primeras operaciones dirigidas al saneamiento de la empresa<sup>25</sup>, constituye una compañía junto con su mujer y el hermano de ésta, Alonso de Guzmán, a pérdidas y ganancias a partes iguales durante cinco años, en la que el matrimonio como socio mayoritario participa con 44.354 reales de vellón, que es el valor de la ropa, vestidos y mercaderías almacenados en la tienda, mientras que el socio minoritario, Alonso de Guzmán, aporta algo de capital (3.300 reales de vellón que le había dejado su anterior patrón y cuñado en su testamento) y, sobre todo, «su inteligencia y cuidado», pues se ocupará de la gestión del negocio, presentando al final de cada año un avanza de la compañía para conocer su estado y repartir las ganancias, descontándose a cada uno lo que hubiera extraído previamente<sup>26</sup>. Poco tiempo durará esta experiencia: el temprano fallecimiento de María de Guzmán concluirá con la compañía apenas unos meses después de haberse constituido.

Esta experiencia, sin duda poco gratificante, ya que apenas le reportará beneficios, es la que le lleva a enajenar en el mes de febrero de 1670 la tienda de joyería de su cuarta esposa, María Estévez, situada en unas casas en el portal de roperos de viejo de la Plaza Mayor de Madrid y que estaba constituida por dos locales para despacho de la mercancía con su vivienda, entresuelos, servicio de pozo, cueva y dos postes. A este efecto traspasa a Juan Belinchón y a su mujer María de Ayllón el arrendamiento que tenía de dichos locales y sus anejos por cuatro años<sup>27</sup> y le vende toda la mercancía que contenían por 62.032 reales de vellón, de los cuales el comprador abona 33.000 reales de vellón al contado, comprometiéndose a satisfacer el resto en un año en tres pagas iguales<sup>28</sup>.

22. АНРМ, *Domingo Hurtado*, Prot. 8014, fols 345–345v. Poder para pleitos, 20 de septiembre de 1666. АНРМ, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10522, fols 133–133v. Poder para administrar, 13 de abril de 1668.

23. АНРМ, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10524, fols 584–584v. Renovación de poder general, 26 de septiembre de 1674. Sobre la actividad de Tomás de Santa Coloma, mercader intermediario en el comercio de lanas entre Madrid y Ámsterdam a través de Bilbao, BRAVO LOZANO, 36–37 (Madrid, 1986): 511. SÁNCHEZ BELÉN, 2009 a, 192.

24. АНРМ, *Domingo Hurtado*, Prot 8016, fols 246–261. Inventario y capital de Juan García de la Huerta, 23 de septiembre de 1669.

25. Estas operaciones consisten en cancelar diferentes créditos que había contraído María de Guzmán durante su viudedad (АНРМ, *Domingo Hurtado*, Prot 8016, fols 301–301v).

26. АНРМ, *Domingo Hurtado*, Prot 8016, fols 307–318v. Contrato de Compañía, Madrid, 11 de octubre de 1669.

27. АНРМ, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 61–62. Carta de traspaso del arrendamiento, 28 de febrero de 1670.

28. АНРМ, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 63–64. Carta de venta de mercaderías, 28 de febrero de 1670; fols 86–87v. Escritura de obligación a favor de Juan García de la Huerta, 29 de marzo de 1670.

Paralelamente, Juan García de la Huerta decide pasar a un segundo plano en la gestión de su negocio. La ocasión se la brinda el matrimonio de su hermana Mariana con el mancebo de la tienda Manuel de Azcaray. Con ello procura asegurar el futuro de ambos, aunque el objetivo fundamental fue otro, poder dedicarse plenamente al cargo que había obtenido de tesorero en la Cofradía de las Ánimas del Purgatorio de la iglesia de Santa Cruz. En el contrato que formalizan el 11 de enero de 1671 se establece que la administración de la tienda estará a cargo de su hermana y de su esposo durante seis años. En este tiempo el empresario les abonará 3.300 reales de vellón al año y correrán también por su cuenta los gastos de su alimentación y la de los criados que tuvieren, incluido el vestido y los salarios, así como los derivados del arrendamiento de la tienda y de la vivienda en la que se alojen, y las contribuciones fiscales en razón del negocio. Por el contrario, los gastos del matrimonio en vestido, calzado y otros extraordinarios, aunque hubieran sido abonados con el dinero de la caja, deberán ser anotados en un libro de cuenta y razón para descontarlos del salario asignado, como también los desembolsos ocasionados por alguna enfermedad (haber del doctor y del barbero, coste de las medicinas), siempre que su duración excediera de veinte días, porque en caso contrario correrían a cargo del empresario. Este, a su vez, no sólo se compromete a mantener el contrato en vigor, sino que se aviene a que prosigan al frente de la tienda incluso después de haber fallecido, sin exigirles fianza alguna, «por la mucha satisfacción que tiene de los susodichos de su buen proceder y cristiandad». E igualmente administrará la tienda Manuel de Azcaray si falleciera su esposa. Pero en el caso de que los administradores optaran por rescindir el contrato antes de la fecha estipulada, estarán obligados a notificarlo con seis meses de antelación. Por su parte, Juan García de la Huerta se compromete a pagarles el salario estipulado al finalizar el contrato (19.800 reales de vellón), así como otros 5.847 reales de vellón que les adeuda —no se especifica de dónde procede esta deuda. Finalmente, Manuel Azcaray y su mujer se responsabilizan de «asistir personalmente cada uno de por sí en dicha tienda, a dar recado en ella de lo que hubiere y se pidiere, sin que tengan obligación a hacer compras algunas, porque estas quedan a cargo del dicho Juan de la Huerta o quien en su derecho sucediere»<sup>29</sup>.

La administración de la tienda por el matrimonio Azcaray se mantuvo hasta 1678, en que deciden retirarse, efectuándose el finiquito de lo que se les adeudaba en 1679<sup>30</sup>. Para entonces, Juan García de la Huerta había traspasado la tienda a una compañía integrada por el matrimonio Roque Ruiz y Teresa Díaz, y un hermano de ésta, Esteban Díaz, pero pocos meses después emprende acciones judiciales contra ellos. Como resultado de este proceso, la compañía resuelve anular el traspaso de la tienda y devolver todas las mercancías<sup>31</sup>. Este desafortunado episodio debió de suponerle un fuerte varapalo: de nuevo tenía que afrontar el negocio personalmente y quizás no tenía ni ganas ni fuerzas ya para hacerlo. Por eso, y pasados los primeros

29. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 405–407v. Convenio y ajuste de contrato, 11 de enero de 1671.

30. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10527, fol. 222. Finiquito de cuenta, 4 de mayo de 1679.

31. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10527, fol. 227–228v. Finiquito del traspaso y avenencia de los pleiteantes, 4 de mayo de 1679.

efectos de la reforma monetaria de 1680, que repercutieron muy negativamente en todos los sectores sociales, el 24 de febrero de 1681 Juan García de la Huerta forma compañía con su mancebo Manuel Ibáñez de Vetolaza, natural de Vitoria, quien había entrado como aprendiz en la tienda en 1669 a los doce años de edad<sup>32</sup>. La nueva compañía, dedicada al comercio de mercería y a la venta de hilo de hierro «en todas las partes del mundo», con sede en las casas de Juan García de la Huerta, sitas en la calle que va de la plaza de Santa Cruz al convento de San Felipe, y por un período de nueve años a partir del 27 de enero de 1681, es la típica compañía comanditaria o asociación de capital y trabajo, donde la responsabilidad del socio capitalista o comanditario viene limitada por la cuantía invertida, desvinculándose además de la gestión de la compañía, en tanto que el socio industrial o colectivo o «complementario», que se sitúa al frente de la negociación social, aporta fundamentalmente su trabajo, aunque en ocasiones también algo de dinero, que no es este el caso<sup>33</sup>. Este tipo de compañía, considerada por Jacques Savary como la más útil para el Estado y la sociedad civil<sup>34</sup>, era la preferida por los socios capitalistas en la medida en que movilizaban sus recursos a través de los socios industriales, al tiempo que se centran en sus negocios personales, según se constata, por ejemplo, en la ciudad de Cádiz<sup>35</sup>. Desde luego, este parece ser el motivo principal que tuvo Juan García de la Huerta para asociar a la empresa familiar a su mancebo: despreocuparse del trato diario de la tienda y dedicarse a otras ocupaciones, como la de administrador del Gremio de Herreros de Madrid, que compartía en 1681 con Domingo de Zubizegui<sup>36</sup>.

En la escritura fundacional de la compañía, Juan García de la Huerta participa con 80.000 reales de vellón en mercancía y Manuel Ibáñez de Vetolaza, el socio industrial, con solo su trabajo, recibiendo por ello una octava parte de los beneficios que se obtuvieran durante el primer año de funcionamiento de la compañía y el 25 por ciento de las ganancias de cada año a partir de 1682. No obstante, mientras que el socio capitalista podrá retirar los beneficios que le correspondan, el socio industrial deberá incorporarlos al negocio, «por más caudal del suyo», hasta la extinción de la Compañía. Es éste, además, quien asume toda la gestión de la empresa, salvo el primer año, para lo cual dispone de amplios poderes de su socio, pudiendo vender y comprar al contado o a fiado, así como llevar la correspondencia y la contabilidad de la firma. Al final de cada año deberá presentar un avance o balance en donde consten, no sólo los ingresos y los gastos efectuados en la adquisición de las mercancías, sino las sumas que se hubieren extraído de la caja para el pago del arrendamiento de los locales (3.300 reales de vellón), del arrendamiento del oficio de estanquero al mismo Juan García de la Huerta (2.200 reales de vellón), de los salarios de criados y criadas, de la asistencia médica a los dependientes durante quince días, del abono de los derechos reales correspondientes (donativos, alcabalas) y de lo que importare el gasto de la comida de toda la familia de Juan García de

32. AHDM, EM, Caja 3248, exp. 90. Madrid, 13 de abril de 1683.

33. MARTINEZ GIJÓN, 1979, 127. PETIT, 1980, 50.

34. SAVARY, 1675, 335-336.

35. CARRASCO GONZÁLEZ, 1996, 28.

36. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fol. 48. Poder de 9 de abril de 1681.

la Huerta. Las sumas extraídas de la caja para costear el calzado y el vestido de los socios, o para realizar otras adquisiciones ajenas al negocio, se deberán asentar en el Libro de Cuenta y Razón por días y meses para luego descontarlas de los beneficios obtenidos<sup>37</sup>.

La escritura establece otras condiciones importantes. En primer lugar, si el socio industrial contrajera matrimonio, la dote de la esposa se incorporaría al caudal de la compañía, aunque no se verá afectado por las pérdidas. Esta inyección de capital repercute además positivamente en los ingresos de Ibáñez de Vetolaza, ya que si la dote ascendiera a 11.000 reales de vellón su participación en los beneficios se elevaría a un tercio, y si superara los 33.000 ó 44.000 reales de vellón percibirá la mitad de las ganancias. Por otra parte, si el socio industrial mudara de estado, cada uno de los integrantes de la compañía podrá costear su manutención y el de su familia con el caudal de la caja, a razón de 15 reales de vellón diarios, y si el nuevo matrimonio tuviera que ocupar el cuarto principal de la tienda el socio capitalista podrá extraer 1.100 reales de vellón anuales para alquilar otro donde vivir con su familia. Finalmente, si falleciera el socio capitalista antes de la conclusión de la compañía, el socio industrial se quedará al frente del negocio sin que nadie le pueda echar ni exigir fianza alguna. Extinguida la asociación, el socio capitalista retirará el capital aportado y las ganancias en los géneros que estuvieran en los locales en ese momento y en los efectos que se debieren, y el socio industrial recibirá el capital que hubiera ido acumulando en dinero físico, la tercera parte al contado y el resto en el plazo de un año en cuatro pagas iguales. Asimismo se acuerda que si el socio industrial, liquidada la compañía, quisiera proseguir en el negocio por su cuenta, lo podrá hacer por un período no superior a cuatro años, siempre que aporte a tal efecto 80.000 reales de vellón de capital «que la tienda ha de tener» fijos.

La compañía fue todo un éxito. En enero de 1683, a los dos años de su constitución, había incrementado su capital: por un lado, la aportación de Juan García de la Huerta se evaluaba en 135.258 reales de vellón, lo que supone un incremento del 69 por ciento, sin contar 1.903 reales de vellón en que se habían tasado las estanterías y el mobiliario de las distintas dependencias de la tienda; por otra parte, el caudal de Manuel Ibáñez de Vetolaza se elevaba a 18.652 reales de vellón, de los cuales 10.527 procedían de la dote en dinero físico de su esposa, Paula de Montalvo<sup>38</sup>, y 8.125 de las ganancias obtenidas, deducidos los gastos de su boda y diferentes «alhajas» que había comprado para el adorno de su casa. En definitiva, y excluida la dote de la esposa de Ibáñez de Vetolaza, el capital de la compañía, 145.286 reales de vellón, era cuanto menos un 81,60 por ciento superior al inicial. El 7 de junio de 1683 se ratifica la escritura de fundación de la compañía, pasando los beneficios

37. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 21–24 Escritura de compañía, 24 de febrero de 1681. Sobre las razones que existen entre los juristas castellanos a favor del otorgamiento de escrituras, MARTÍNEZ GIJÓN, 1979, 83–85.

38. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 484–487. Carta de Dote, 28 de abril de 1683. El marido entrega a la novia una décima parte de su hacienda, 5.500 reales de vellón. No obstante, poco después, el 15 de junio de 1683, escritura lo que aporta al matrimonio: 11.934,5 reales de vellón, que es el capital que tiene en la tienda, y 1.265 reales de vellón en que se ajusta el valor de un colchón, ropa de cama, ropa interior y ropa de vestir, todo ello nuevo (AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 515–516).

del socio industrial del 25 al 33 por ciento<sup>39</sup>, pero pocos meses después, concretamente el 9 de octubre de 1683, la compañía se disuelve. Con este motivo se ajusta lo que le corresponde al socio industrial: 25.892 reales de vellón —entre enero y septiembre su capital se ha elevado un 34 por ciento—, de los cuales el socio capitalista, Juan García de la Huerta, le entregará al contado 20.000 reales de vellón y el resto en dos pagas trimestrales<sup>40</sup>, aun cuando en la escritura de la compañía se había acordado que le pagaría al contado sólo el 33 por ciento de su capital, lo cual viene a demostrar la estima personal que tenía a su socio.

Todo parece indicar que la disolución de la compañía fue por iniciativa de Manuel Ibáñez de Vetolaza, interesado posiblemente en crear su propia empresa con las ganancias obtenidas durante su asociación con su patrón y con la dote de la esposa<sup>41</sup>. Esto no desanimará a Juan García de la Huerta, pues no sólo retoma el negocio en solitario, en el que se mantendrá hasta su muerte acaecida en 1693, sino que amplía en 1684, como ya se ha dicho, su privilegio de estanquero del hilo de hierro en Madrid<sup>42</sup>, y establece desde 1685 en adelante nuevas redes comerciales con las principales casas mercantiles asentadas en Ámsterdam que adquieren esta mercancía de Alemania, y con las que entra en contacto a través de sus correspondientes en Bilbao.

## 2. LA RED COMERCIAL: LA ESPINA DORSAL DEL NEGOCIO DE JUAN GARCÍA DE LA HUERTA

El éxito o el fracaso de un negocio en el Madrid de finales del siglo xvii dependía, aparte de su capitalización —y en ella la dote desempeñaba un papel importante, aunque no siempre—, en gran medida de la habilidad de su titular para establecer y consolidar una potente red mercantil que garantizase el abastecimiento de los géneros que su actividad requería; también influía la solvencia económica y la capacidad para granjearse la confianza de los proveedores y de los clientes en el cumplimiento de los contratos suscritos. En el caso de Juan García de la Huerta, ya desde fechas tempranas procede a tejer en torno a su negocio una compleja red comercial: León, Medina de Rioseco, Santibáñez, Burgos, Cuenca y Segovia son algunas de las localidades del interior peninsular a las que se dirige para abastecerse de mercancías diversas; Málaga, Sevilla y Cádiz son otras tres plazas comerciales en las que tiene intereses, aunque de manera algo más tangencial; Bilbao, San Sebastián y Vitoria ocupan, en cambio, un lugar destacado en este complejo juego de transacciones mercantiles, sobre todo la primera. No obstante, los géneros adquiridos en Bilbao, San Sebastián y Vitoria proceden en su mayor parte de Alemania, Holanda y Flandes, a los que hay que añadir otros ocasionalmente suministrados

39. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 504–505. Nuevo acuerdo entre Juan de la Huerta y Manuel Ibáñez de Vetolaza, 7 de junio de 1683.

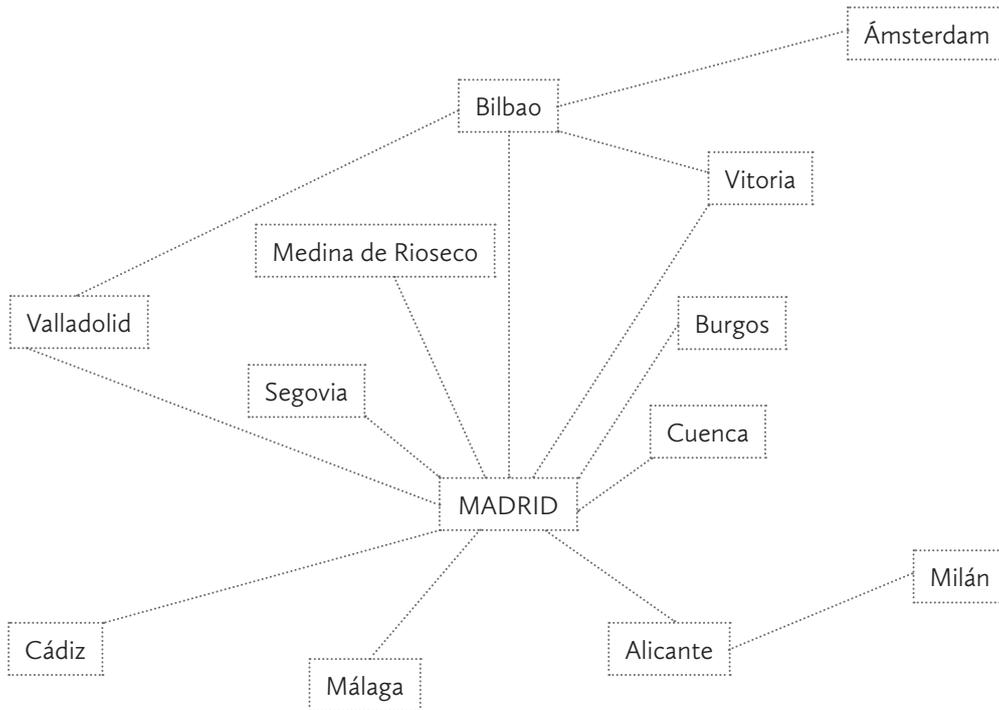
40. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 591–593. Finiquito de Compañía, 9 de octubre de 1683.

41. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10.528, fols. 617. Carta de pago, 10 de enero de 1684.

42. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols. 587–589.

en Alicante y Málaga pero originarios de Italia, por lo que bien se puede afirmar que su red de aprovisionamiento trasciende las fronteras peninsulares y son un buen reflejo de la articulación, a nivel global, del mercado europeo por estas fechas y que vendrían a equipararse, salvadas las distancias, a las redes que articuló la Monarquía Hispánica en la época de los Austrias.

GRÁFICO 1: LA RED COMERCIAL DE JUAN GARCÍA DE LA HUERTA



¿Quiénes fueron sus principales proveedores en el extranjero? Esencialmente Manuel van Arden o Narden y José de Aldaz, ambos vecinos de Ámsterdam, pero sólo desde la década de 1680. El primero, que pertenecía a una familia mercantil de origen converso muy activa en los intercambios con la Península Ibérica, lo hace en Bilbao a través de Tomás de Santa Coloma y cuando éste quiebra por la vía de José de Urquijo<sup>43</sup>; el segundo, que negociará con la corona y que llegará a ennoblirse<sup>44</sup>, lo hace también en Bilbao mediante Martín de Josué, aunque no es el único intermediario al que solicita sus servicios. Ambos proporcionan a Juan García de la Huerta diferentes artículos. Manuel van Arden le remite en 1681 y 1685 varias partidas de borra para el curtido de pieles, no siempre en buen estado<sup>45</sup>. A su vez,

43. Nos referimos a Gaspar van Arden o Narden. En 1666 consigna a Tomás de Santa Coloma 144 docenas de cintas de embotar y en mayo y diciembre de 1667 a Mateo de Montiano 600 piezas de cazas y seis medias piezas de paños (Archivo General de Simancas (AGS), *Guerra Antigua (GA)*, leg. 3489. Registros de 18 de enero de 1666; leg 3504. Registros de 22 de mayo de 1667; leg 3504. Registros de 6 de diciembre de 1667)

44. SANZ AYAN, 1989, 563. ANDUEZA UNANUA, 2007, 89-122. GONZÁLEZ ENCISO, 2010, 164-169 y 175-183.

45. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10529, fol. 22. Reclamación ante notario de 5 de diciembre de 1685.

José de Aldaz le envía en 1685 un barril con tachuelas de cobre y una caja con cinco libras de cerdas de zapatos<sup>46</sup>. A finales de 1689 o comienzos de 1690 vuelve a enviarle mercancía, fundamentalmente por medio de José de Urquijo, cargada en diferentes navíos, aunque ahora no siempre se especifican los géneros y sí los bultos: una caja, dos fardos, diecinueve balas y veintinueve barriles de artículos diversos adquiridos en las Provincias Unidas y en Alemania —debe tratarse, por tanto, de materiales férricos—, además de veinticinco barriles con cobre y hierro, una caja con cuadros, una paca con vaquetas de Moscovia y otra con drogas elaboradas en Holanda, lo que demuestra la diversidad del negocio de Juan García de la Huerta en la etapa final de su vida<sup>47</sup>. Y a estos mercaderes afincados en Holanda hay que añadir la viuda de Juan Balde, con la que, al menos en 1691, mantenía tratos comerciales relacionados con hilo de hierro, uno de los productos que su marido consignaba en España en la década de 1670. Se ignora, en cambio, quien le proporcionaba este tipo de mercancía en Milán, aunque sí se conoce el nombre de los intermediarios: Carlos Marañón en 1664, año en que recibe de Juan García de la Huerta el encargo de proporcionarle, en el plazo de ocho meses, veinte balas de hilo de hierro de diferentes grosores, así como dos balas de hierro de esbabeta (sic), la mejor y más fina que pudiera encontrar en el mercado<sup>48</sup>; y Juan Bautista Crota, asentista de Carlos II, en 1670, quien se compromete a suministrarle doce balas (720 mazos con 2.520 libras) de este último producto adquiridas en Italia<sup>49</sup>.

Pero no siempre se abasteció directamente de Holanda o de Italia; no al menos en los primeros años. En la década de 1650 (CUADRO 1) acudía a las lonjas de varios mercaderes oriundos de Lorena afincados en Madrid como si por estos años se hubieran adueñado del comercio de importación de manufacturas férricas procedentes de Alemania gracias a la neutralidad de su país. Entre estos comerciantes destacan Clemente Clemente, Simón Salet, Melchor Díaz, Sebastián Thierry de Belleville y la compañía integrada por Juan David Musnier y Juan Francisco Poirot<sup>50</sup>. Otros proveedores fueron Francisco Carmenati y Abraham Herlesse<sup>51</sup>, el mercader de libros Adrián Oyen y Joaquín Scharf o Escarfee, vecino de Madrid<sup>52</sup>, quien en 1658 lo hacía a través de Jerónimo Peñón, su agente en Madrid<sup>53</sup>. Una década más tarde los loreneses parecen haber dejar paso a otros mercaderes nacionales y extranjeros en

46. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10529, fols 115 y 118–118v. Poderes a José de Urquijo de 24 de noviembre y 15 de diciembre de 1685.

47. Archivo General de Simancas (AGS), *Guerra Antigua (GA)*, leg 3803. Relación del cónsul español en Ámsterdam, 27 de febrero de 1690.

48. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fols 402–402v. Escritura de obligación, 22 de octubre de 1664.

49. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8017, fols 211–211v. Escritura de obligación, 14 de julio de 1670. Sobre la participación de Juan Bautista Crota en los asientos con la Corona española, SANZ AYAN, 1989, 321–322.

50. AHPM, *Juan de Ortega*, Prot 5351/1, fols 64–64v. Escritura de obligación, 13 de enero de 1653; fol. 226–226v. Escritura de obligación, 27 de septiembre de 1653; fols 442–442v. Escritura de obligación, 22 de abril de 1653. AHPM, *Juan de Ortega*, Prot 5352, fols 792–792v. Escritura de obligación, 7 de julio de 1656; fols. 885–886v. Escritura de obligación, 14 de septiembre de 1656; fols. 934–935. Escritura de obligación, 16 de mayo de 1656. RAMOS MEDINA, 2000, 94.

51. AHPM, *Cristóbal de Peñalosa*, 5037, fols. 724–765v. Partición de bienes que quedaron por fin y muerte de María Gómez, 1650.

52. AHPM, *Cristóbal de Medrano*, Prot. 7106, fols 550–551, 558–559, 727–728 y 848–848v. Escrituras de obligación, 14 de enero, 11 de febrero y 13 de noviembre de 1656, y 13 de mayo de 1657. AHPM, *Cristóbal de Medrano*, Prot 7106, fols 608–608v. Escritura de obligación, 12 de mayo de 1656.

53. AHPM, *Francisco Alday*, Prot 9400, fol 277–277v. Escritura de obligación, 13 de mayo de 1658.

CUADRO 1: MERCANCÍA FÉRRICA Y QUINCALLERÍA ADQUIRIDA EN LONJAS DE MADRID ENTRE 1653 Y 1658

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Elaboración propia.

MERCADER	MERCANCÍA	VALOR (REALES/PLATA)	VALOR (REALES/VELLÓN)	FECHA
Callet, Clemente y Martín	Varios géneros	—	13.674	22/4/1653
Clemente, Clemente	37 barriles de tachuelas, 27 barriles de hilo de hierro y 12 barriles de clavos de latón	—	48.611	1656
Clemente, Clemente	Varios géneros	—	21.640	7/7/1656
Moron, Pedro	397 mazos de hilo de hierro	—	—	27/9/1653
Musnier-Poirot	799 mazos de hilo de hierro, 79 mazos de hilo de cardas, 100 marcos de latón, 600 cajas de anteojos, 80 paquetillos de pequeños relojes de sol de marfil y 62 paquetillos de relojitos de madera, 400 cajas de dedos con 6 docenas cada una, 30 millares de tachuelas, 6 cajas de cascabeles	—	46.000	14/9/1656
Oyen, Adrián	441 mazos de hilo de hierro gordo	7.266	—	14/1/1656
Oyen, Adrián	180 mazos de hilo de hierro	3.186	—	11/2/1656
Oyen, Adrián	244 medios mazos de hilo de cardas y 90 paquetes de candados para maletas	334	—	13/11/1656
Oyen, Adrián	1.085 libras de pimienta «en limpio»	2.616,75	—	—
Oyen, Adrián	780 mazos de hilo de hierro de diversos números	—	17.160	13/5/1657
Salet, Simón	12 barriles de tachuelas doradas con 600 millares	—	12.900	16/5/1656
Scharf, Joaquín	Hilo de hierro, corchetes y jaulas	—	13.400	12/5/1656
Scharf, Joaquín	Hierro	—	4.635	13/5/1658
Thierry de Belleville, Sebastián	159 quintales y 302 libras de plomo	—	16.410	13/1/1653
<b>TOTAL</b>		<b>13.402,75</b>	<b>194.436</b>	

sus tratos con Juan García de la Huerta, quien ya en 1657 había establecido negocios con Cristóbal de Ayala y Alarcón, vecino de Segovia<sup>54</sup>, localidad en la que adquiere también de Juan Romero, pero por vía de Tomás Rosado, maestro de hacer cardas en dicha ciudad, diversas partidas de hilo de cardas procedentes de Bilbao<sup>55</sup>. En 1664 contrata asimismo los servicios de Andrés Álvarez Robles, vecino de Madrid y maestro de hacer agujas, para que en su nombre adquiriera en Burgos, en la villa de Santibáñez y en Bilbao, «a los precios más moderados que pudiere y ajustare [...]», cualesquier géneros de mercaderías» y remitirlas a Madrid<sup>56</sup>. Y a finales de los sesenta recurre a Juan de Sobiñas, mercader de paños de Madrid involucrado en la exportación de lanas, para adquirir al fiado de Tomás Meléndez Ayones, vecino de Segovia e importante fabricante de paños y exportador de lanas, diversos artículos de quincallería<sup>57</sup>. No obstante, el mayor desembolso lo efectúa en 1663 al adquirir de la testamentaria de Martín Ezpeleta géneros por valor de 44.639 reales de vellón<sup>58</sup>.

Esta tendencia a negociar con sus proveedores mediante una red de agentes y correspondientes capaz de tenerle informado sobre géneros, precios y situación de los mercados —y una buena información es esencial para la prosperidad del negocio<sup>59</sup>—, se consolida en la década de 1670, sobre todo porque a partir de ahora se relaciona directamente con mercaderes de Bilbao y de Vitoria que intervienen como intermediarios en el comercio con Amsterdam. Así, en 1671 Andrés Vial y Pedro de Mendivil, vecinos de Bilbao, le suministran hilo de hierro<sup>60</sup>, así como Juan López San Martín<sup>61</sup>, mientras que en Vitoria es Antonia Ruiz de los Llanos quien le proporciona en 1678 «chapas de hierro y demás géneros y mercaderías»<sup>62</sup>. Pero no abandona sus proveedores peninsulares: a José de Fuentes, vecino de Medina de Rioseco, le encarga la adquisición de 100 docenas de alfileres<sup>63</sup>, y a Domingo y Francisco de Berganza, padre e hijo, vecinos de Santibáñez, la compra de agujas, dedales y otros géneros para el abasto de la tienda<sup>64</sup>.

¿Qué tipo de contrato suscribía con estos proveedores? No se sabe en todos los casos, pero no sería muy diferente de la escritura de obligación formalizada en 1670 con Juan Bautista Crota para que le suministrara en el plazo de un año 720 mazos con 2.520 libras de hilo de hierro al precio de 13 reales de plata cada mazo de 3,5

54. AHPM, *Juan de Ortega*, Prot. 5352/1, fols 206–206v. Carta de pago a Juan García de la Huerta, 13 de agosto de 1658.

55. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8011, fol 216–233v. Testamento de Juan García de la Huerta, 18 de junio de 1663.

56. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fols 430–430v. Escritura de poder, 24 de noviembre de 1664.

57. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8016, fols 411–411v. Escritura de obligación de Juan García de la Huerta, 18 de diciembre de 1669.

58. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8011, fols 295–298v. Carta de pago de Martín de Ugarte, 23 de agosto de 1663.

59. Sobre la importancia de la información en la competitividad de las empresas, CASSON, 1997. Para la época moderna, BOTTIN, 2002, 41–54. En el caso español, ECHEVARRÍA BACIGALUPE, 7 (Valladolid, 1987): 27–42. Sobre el uso político de la información, INFELISE, 23 (Barcelona, 2005): 31–44, y ETTINGHAUSEN, 23 (Barcelona, 2005): 45–58.

60. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8018, fols 404–404v. Poder a Andrés Vial, 30 de diciembre de 1671. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 976–976v. Poder a Pedro de Mendivil, 27 de mayo de 1672.

61. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10526, fol 4 (1.º foliación). Poder para compras, 3 de octubre de 1678.

62. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10526, fols 220–220v. Poder para compras, 10 de noviembre de 1677.

63. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 612–612v. Poder a José de Fuentes, 14 de agosto de 1671.

64. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 639–639v. Poder a Domingo y Francisco de Berganza, 23 de septiembre de 1671.

libras, lo que hacen 9.360 reales de plata, quedando a su voluntad aceptar la mercancía una vez superado el plazo establecido, y obligándose a satisfacer los derechos de entrada en Madrid, pero ningún otro gasto, pues la costa de traer la mercancía a Madrid será por cuenta del proveedor<sup>65</sup>.

El negocio del hilo de hierro y sus derivados, con ser la base sobre la que Juan García de la Huerta ha erigido su empresa, acapara sólo una parte de sus transacciones, a pesar del amplio margen de beneficios que obtenía: en 1669, por ejemplo, el mazo de hilo de hierro de diez libras de peso que tenía en su establecimiento era tasado en cincuenta reales de vellón, lo que suponía una revalorización del 227,2 por ciento respecto al precio pagado a Adrián Oyen en 1657<sup>66</sup>. Cabe suponer, sin embargo, que estas ganancias disminuyeran algo a finales de la década de 1670, cuando el ayuntamiento de Madrid, para costear los agasajos realizados con ocasión de la boda de Carlos II con María Luisa de Orleans, establece una nueva sisa en la renta del hierro de cuatro maravedíes sobre la libra de hierro, bronce, plomo, estaño, acero, cobre, latón, alambre y otros géneros de similares características. Pero este menor beneficio, de haberse producido, quedaría compensado con la venta de tejidos y de artículos de mercería que asimismo deparaban pingües ganancias, sobre todo si eran de manufactura extranjera<sup>67</sup>. De hecho, ya en la década de 1650 se había interesado por estos géneros. Se deduce de la provisión que Diego Vecino le hace de lienzos de Courtrai en 1651, pero también del suministro de terlices por la firma Clemente y Martín Callet, mientras que Martín Fernández Hidalgo le proporciona bayetas, bombasíes, barraganes y estaño, todo ello por un importe global de 51.706 reales de vellón que abonará en el plazo de un año<sup>68</sup>. En 1656 adquiere en la lonja de los lorenese Juan David Musnier y Juan Francisco Poirot diferentes géneros de mercería<sup>69</sup>, y en la década de 1660 son las lonjas flamencas sus principales proveedores en estas mercancías, pues Jacques Legrand le suministra 206 docenas de piezas de cintas de algodón negras<sup>70</sup>, Enrique Dupont le proporciona 29 piezas de damasquillos<sup>71</sup>, y Antonio Marines diversos géneros de mercería por valor de 42.120 reales de vellón<sup>72</sup>.

Productos férricos y artículos de mercería comparten espacio en su negocio con otros géneros que ocupan poco volumen, son fáciles de vender y reportan cuantiosas

65. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8017, fols 211–211v. Escritura de obligación, 14 de julio de 1670

66. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8016, fols 246–260. Inventario y tasación de bienes de Juan García de la Huerta, 1669

67. GARCÍA FERNÁNDEZ, 3 (León, 2004): 115–145.

68. AHPM, *Juan de Ortega*, Prot. 5350/1, fols 30–31v, 87–87v, 173–173v y 248–248v. Escrituras de obligación de 23 de enero de 1651, 1 de marzo de 1651, 5 de mayo de 1651 y 13 de junio de 1651.

69. AHPM, *Domingo Hurtado*, 8011, fol 238. Carta de pago de Juan David Musnier y Juan Francisco Poirot, 8 de julio de 1663. AHPM, *Juan de Ortega*, 5352, fols 885–886v. Escritura de obligación, 14 de septiembre de 1656.

70. AHPM, *Domingo Hurtado*, 8010 (1662), fols 490–490v. Declaración de Juan de la Huerta, 5 de diciembre de 1662.

71. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8010 (año 1662), fols 259–259v. Escritura de obligación, 23 de junio de 1662. Sobre esta firma comercial, SÁNCHEZ BELÉN, 2009 a, 143–201. Para los aspectos organizativos de esta empresa, RAMOS MEDINA, 13 (Madrid, 2000): 22–49.

72. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fols 327–327v. Carta de pago de Antonio Marines, 3 de septiembre de 1664. Los géneros que adquiere son 400 piezas de lienzos bocadillos a 66 reales de vellón la pieza, 750 gruesas de cordones largos de hilo de Flandes a 12 reales de vellón la gruesa, y 112 docenas de alfileres de seis y siete libras a 60 reales de vellón la docena (AHPM, *Juan de Pineda*, Prot. 7750, fols 211–212v. Escritura de obligación, 16 de agosto de 1663). Sobre Antonio Marines, SÁNCHEZ BELÉN, 2009 b, v. III, 513–525.

ganancias: nos referimos a las especias. Ya en 1659 otorga un poder a Martín de Mendivil, vecino de Vitoria, para que reciba en su nombre una partida de pimienta —este artículo había aparecido en las compras realizadas a Adrián Oyen en 1657— que le viene consignada en San Sebastián, posiblemente adquirida de Holanda, por lo que le encarga abone los derechos correspondientes del diezmo de la mar de Castilla<sup>73</sup>. Unos años más tarde comisiona a Andrés Vial para adquirir de nuevo especias<sup>74</sup>, y en 1672 la persona encargada de suministrarle este género es el ya citado Pedro de Mendivil<sup>75</sup>, mientras que a Juan Bautista Domínguez de Córdoba, vecino de Cuenca, le comisiona la compra de algunas partidas de azafrán<sup>76</sup>, siendo el encargado de proporcionarle este colorante alimenticio en 1684 el también conquense Gabriel Rodríguez<sup>77</sup>. En lo que no parece haberse interesado es en el comercio de lanas como otros muchos mercaderes de Madrid en estas décadas finales del siglo xvii, y ello a pesar de que tenía los contactos adecuados en los puertos del Cantábrico.

¿A quién vende? Las noticias, muy pocas, apuntan a que abastece al fiado, práctica generalizada en la época y que él mismo utilizo para la compra de géneros<sup>78</sup>. Uno de sus compradores habituales es José de Mena, quien entre 1663 y 1669 adquiere diferentes géneros de mercancías por un valor aproximado en cada compra de 4.500 reales de vellón<sup>79</sup>. Otros de sus clientes fijos por estos años son Eugenio Jiménez de Avendaño, vecino de Ajofrín, a quien vende pequeñas cantidades de hilo de cardas y tachuelas cuyo importe oscila entre los 500 y los 1.400 reales de vellón<sup>80</sup>, y sobre todo Diego Soriano, vecino de La Parrilla, maestro de hacer cardas, a quien suministra una media anual de 100 mazos de hilo de cardas por valor de 2.400 reales de vellón entre 1664 y 1675<sup>81</sup>, aunque en ocasiones estas transacciones no serán beneficiosas, pues el 16 de octubre de 1676 Juan García de la Huerta da un poder a su cuñado para que proceda al cobro de dicha suma de dinero<sup>82</sup>. Consta también que en las décadas de 1660 y 1670 proporcionaba géneros diversos a Juan Beltrán, mercader de cuchillería, por un importe que oscilaba en torno a los 5.350 reales de vellón<sup>83</sup>. En los años setenta aparecen nuevos clientes: Francisco Ortega, vecino de Cuenca, Juan de Aranguiz, mercader en la calle Postas de Madrid<sup>84</sup>, los maestros de

73. AHPM, *Domingo Hurtado*, 8009, fols 31–31v. Poder de 24 de enero de 1659. Para el comercio holandés de las especias en España en estos años, SÁNCHEZ BELÉN, 236 (Madrid, 2010): 629–656.

74. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8018, fols 404–404v. Poder a Andrés Vial, 30 de diciembre de 1671.

75. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 976–976v. Poder a Pedro de Mendivil, 27 de mayo de 1672.

76. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 1096. Poder a Juan Bautista Domínguez de Córdoba, 22 de octubre de 1672.

77. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10528, fol 725.

78. SANTIAGO FERNÁNDEZ, 2009, 181–206.

79. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fols. 278–285v; AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8.016, fols 246–260. Inventario y tasación de bienes de Juan García de la Huerta en 1669.

80. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10522, fols 651–651v; Prot. 10523, fols 88–88v.

81. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fols 148–148v. Escritura de obligación, 1 de abril de 1664. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10520, fols 822–823; Prot. 10522, fols 625–626v.

82. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10525, fols 732–732v. Poder a Manuel de Azcaray, 16 de octubre de 1676.

83. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8011, fols 256–256v. Escritura de obligación, 24 de julio de 1663; Prot. 8018, fols 17–37v. Inventario y tasación de los bienes de Juan de la Huerta, 1671.

84. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8017, fols 110v–125v. Inventario y tasación de los bienes de Juan García de la Huerta, 1670; *Domingo Hurtado*, Prot. 8018, fols 17–37v. Inventario y tasación de los bienes de Juan de la Huerta, 1671.

hacer agujas Gaspar Gómez y Andrés Álvarez Robles<sup>85</sup>, y Salvador Ordóñez, vecino de Caravaca, a quien Juan García de la Huerta suministra en 1679 una partida de hojas de latón por valor de 7.000 reales de vellón<sup>86</sup>. Esta nómina se amplía en los años ochenta con Juan de Puras y su mujer, Ángela de Valverde, mercaderes de cuchillería, los cuales adquieren diferentes géneros al fiado por valor de 1.071 reales de vellón<sup>87</sup>.

¿Cómo financió sus operaciones comerciales? Indudablemente a través del crédito, si bien su importe nunca superará el activo de la empresa y en ningún momento alcanzará el valor de sus propiedades, lo que pone de manifiesto su prudencia a la hora de capitalizar el negocio, aunque en ocasiones se vea precisado a hipotecarlas para asegurar su devolución, como sucede en 1662 con el préstamo de 11.000 reales de vellón que recibe de Antonio Oliver, cirujano de cámara de S.M.<sup>88</sup>. Un buen ejemplo de que no solía arriesgarse demasiado lo tenemos en el negocio que formaliza con la firma Juan David Musnier y Juan Francisco Poirot en 1653: para cancelar una parte del crédito de 46.000 reales de vellón a que ascendieron las mercancías adquiridas en su lonja, destina 22.000 reales de vellón que le adeudaba Cristóbal Provenza por la venta que le había hecho de unas casas propias que tenía en la calle Atocha y que debía saldar en el plazo de un año<sup>89</sup>. En la década de 1670, finiquitada la deuda contraía con Martín de Ugarte, administrador de la testamentaría de Martín de Ezpeleta, por las mercancías que había adquirido en la liquidación de sus bienes<sup>90</sup>, contrae nuevos compromisos con diferentes acreedores: el notario Francisco Arcipreste y el mercader Domingo de Ereño o Ereñu, quien transfiere parte del crédito a Roque Pérez de Hevia<sup>91</sup>. En cualquier caso, cuando en 1693 se hace balance de la empresa, las deudas contraídas apenas ascendían a 16.763 reales de vellón frente a 17.990 reales de vellón de créditos que tenía contra distintos particulares por mercancías vendidas al fiado y por préstamos en metálico<sup>92</sup>.

### 3. EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA: SU EVOLUCIÓN

Su conocimiento del negocio, su diligencia y, sobre todo, su perspicacia empresarial le llevarán a incrementar el patrimonio de su empresa de manera notable en unos pocos años, rentabilizando al máximo su caudal y el aportado por su primera esposa, María Gómez, al matrimonio (12.061 reales de vellón, si bien la cantidad finalmente entregada se redujo a 8.000 reales de vellón<sup>93</sup>), de suerte tal que en 1650,

85. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8018, fols 17–37v. Inventario y tasación de los bienes de Juan de la Huerta, 1671.

86. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10527, fol 364. Escritura de obligación, 13 de julio de 1679.

87. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10527, fol 597. Escritura de obligación, 13 de julio de 1680.

88. AHPM, *Domingo Hurtado*, 8011, fol 119. Carta de pago, 20 de abril de 1663.

89. AHPM, *Juan de Ortega*, 5352, fols 885–886v. Escritura de obligación, 14 de septiembre de 1656.

90. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot. 8012, fol 132–132v, 248–248v, 399–399v. Cartas de pago, 27 de marzo, 23 de junio y 21 de octubre de 1664; Prot 8013, fols 32–32v, 146–146v. Cartas de pago de 24 de enero y 21 de abril de 1665; Prot 8014, fols 36–36v y 409–409v. Cartas de pago de 27 de enero y 28 de diciembre de 1666.

91. AHPM, *Juan de Espinosa*, Prot 12174, fol. 28–28v. Carta de pago de Roque Pérez de Hevia, 29 de mayo de 1676.

92. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols 590–596v. Declaración e inventario de 4 de septiembre de 1693.

93. AHPM, *Pedro de la Peña*, Prot. 5485, fols 504–508. Carta de pago de la dote de María Gómez, 3 de mayo de

cuando ésta fallece sólo el patrimonio de la empresa ascendía a 212.668 reales de vellón, de los cuales 109.500 correspondían al activo (33.000 del título de estanquero y 76.500 del capital circulante integrado por materias primas, existencias y créditos) y 103.168 reales de vellón al pasivo, constituido en su totalidad por las deudas contraídas con los mercaderes por el valor de la mercancía adquirida y los préstamos recibidos. El patrimonio neto resultante de la empresa apenas ascendía a 6.332 reales, lo que revela el escaso margen de endeudamiento disponible en esta fecha<sup>94</sup>.

CUADRO 2: EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO DE LA EMPRESA, 1650-1693 (EN REALES DE VELLÓN).  
Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Elaboración propia.

	1650	1669	1670	1671	1693
Activo	109.500,0	362.273,0	337.927,0	362.633,2	178.779 <sup>95</sup>
Pasivo	103.168,0	143.805,5	101.876,0	174.136,0	16.763
Total patrimonio	212.668,0	506.078,5	439.803,0	536.769,2	195.562
Patrimonio neto	6.332,0	218.467,5	236.051,0	188.497,2	162.016

En 1669 el patrimonio de la empresa se ha incrementado considerablemente respecto a 1650, pues se sitúa en 506.078,5 reales de vellón, lo que representa un aumento del 237 por ciento. En este comportamiento cabe destacar el crecimiento del valor de los bienes y derechos de la empresa, que se eleva a 362.273 reales de vellón, correspondiendo al activo circulante 284.360 reales de vellón (275.709,5 es el valor de la mercancía y 8.650,5 reales de vellón el dinero en efectivo disponible) y al activo fijo 77.913 reales de vellón, en el que se contabiliza el importe del título de estanquero así como el de diversos censos y escrituras de obligación a su favor. Por el contrario, el pasivo, integrado exclusivamente por deudas, ascendía a 143.805,5 reales de vellón, lo que supone el 139,3 por ciento en relación al existente en 1650. Semejante aumento patrimonial de la empresa en modo alguno se debe a la inyección del capital aportado por la dote de su segunda esposa, pues apenas se elevó a 9.000 reales de vellón, pero sí se puede atribuir al producto de la venta de sus casas realizado por estas fechas y agregado a la empresa. Es por ello que en 1669 el patrimonio neto de la empresa se eleva a 218.467,5 reales de vellón, cifra muy superior a la que tenía en 1650.

Los inventarios prenupciales de los años 1670 y 1671 ofrecen unos datos muy parecidos del patrimonio de la empresa de Juan García de la Huerta. Es verdad que en 1670 el valor de los bienes y derechos ha disminuido en un 6,7 por ciento respecto a 1669, situándose en 337.927 reales de vellón, lo que confirma que la dote de su

1642. AHPM, *Tomás de Fraga*, Prot. 7034, fols 556-558. Testamento de María Gómez, 26 de diciembre de 1648.

94. En el patrimonio de la empresa no se han incluido los inmuebles ni el ajuar, cuyo monto ascendía a 81.401 reales de vellón. De hecho, la vivienda en la que residía fue adquirida en 1649 por 71.500 reales de vellón, de los cuales pagó en efectivo 41.800 reales de vellón (AHPM, *Cristóbal de Peñalosa*, Prot 5037, fols 724-765v. Partición de los bienes por fin y muerte de María Gómez, 1650)

95. No se han incluido los créditos a su favor ni el valor del oficio de estanquero cifrado en 33.000 reales.

tercera esposa, María de Guzmán, no ha repercutido positivamente en el negocio debido a su temprano fallecimiento y a que el grueso de sus bienes pasa a su familia y no al esposo, que recibe 22.000 reales de vellón, de los cuales 11.000 correspondían a las arras entregadas por el novio<sup>96</sup>, pero también es evidente que el pasivo es un 29,15 por ciento inferior al de 1669 permitiendo así que el patrimonio neto se incrementase ligeramente en torno a un 8 por ciento. Tampoco el matrimonio de la cuarta esposa, María Estevez, le supuso beneficios, sino todo lo contrario, ya que si bien el activo se mantuvo en un valor cercano al de 1669, aumentando por tanto en relación a 1670 como consecuencia de haber recibido en herencia 26.633 reales de vellón<sup>97</sup>, el pasivo patrimonial de la empresa se acrecentó en un 21 por ciento respecto a 1669 y en un 70 por ciento si se compara con el valor de 1670, lo que se traduce finalmente en la caída del patrimonio neto de la empresa en un 11 por ciento y en un 21 por ciento respectivamente a los valores de 1669 y 1670.

La falta de información no permite establecer la evolución del patrimonio de la empresa de Juan García de la Huerta entre 1671 y 1693, año de su fallecimiento. Con todo, en 1674, con motivo de la formalización de un nuevo testamento, afirma que ha experimentado gruesas pérdidas en los últimos años, ascendiendo en su conjunto a más de 110.000 reales de vellón:

como constará de los pleitos que seguí, el uno en el oficio de Antonio de Velasco, escribano del crimen, sobre una partida de canela que compré a Marcos Díaz Puebla, que lo llevó al Consejo de la Inquisición, y otro contra Domingo Areño o Ereñu, que pasa en el oficio que fue de Manuel de Narváez o Narbaiz, sobre más de 40.000 reales [de vellón] que se me levantó con ellos, y otras pérdidas de mercaderías que he tenido y personas que se me han ido con otras muchas sumas<sup>98</sup>.

¿Riesgos mal calculados en los tratos comerciales? ¿Confianza excesiva en la honradez de ciertos mercaderes con los que negociaba? ¿Mala suerte? Hay de todo un poco. Pero en 1678 Juan García de la Huerta no había escarmentado puesto que tiene que solicitar al Consejo de Italia que detraiga 31.600 reales de vellón de «los bienes y alimentos que le están y estuvieren señalados» al príncipe de Pomblín para así cancelar lo que este personaje le adeudaba<sup>99</sup>.

En 1693, cuando fallece, se hace inventario de las mercancías, créditos y débitos que tiene el negocio con la finalidad de cumplir las disposiciones establecidas en su testamento. El resultado es que las mercancías fueron tasadas en 150.469 reales de vellón: 132.000 que deben quedar fijas para el negocio que va a tomar en arrendamiento Juan García de Guinea, según lo estipulado en el testamento de Juan García de la Huerta; y 8.149 reales de vellón de resto. Aparte hay que contabilizar 10.320

96. AHPM, *Domingo Hurtado*, Prot 8016, fols 333–338. Testamento de María de Guzmán, 7 de noviembre de 1669.

97. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10523, fols 127–130. Testamento de María Estévez, 2 de mayo de 1670.

98. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot 10524, fols 394–408v. Testamento de Juan García de la Huerta, 10 de marzo de 1674.

99. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot 10526, fols 549–549v. Poder a procuradores, 10 de septiembre de 1678.

CUADRO 3: VALORES DE ALGUNOS GÉNEROS FÉRRICOS DEL NEGOCIO DE JUAN GARCÍA DE LA HUERTA (REALES DE VELLÓN).

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Elaboración propia.

GÉNERO	1669	1670	1671	1693
Agujas arrieras	22 reales/gruesa	22 reales/gruesa	20 reales/gruesa	11 reales/gruesa
Agujas de zapatero	36 reales/millar	36 reales/millar	36 reales/millar	15 reales/millar
Alfileres del número 6			54 reales/docena	55 reales/docena
Anuelos anguileros grandes	24 reales/millar		20 reales/millar	10 reales/millar
Brocas del número 4	24 reales/millar	22 reales/millar	22 reales el millar	14 reales/millar
Brocas del número 5	25 reales/millar	28 reales/millar	25 reales el millar	14 reales/millar
Candados surtidos	21 reales/docena			15 reales/docena
Caretas <sup>100</sup> dobles	22.5 reales/docena	25 reales/docena	23 reales/docena	28 reales/docena
Dedales de saestre	4 reales/docena	48 reales/gruesa	42 reales/gruesa	15 reales/gruesa
Esbabeta o Esbaveta (sic)	8 reales y 12 mrs/libra		5 reales/libra	5 reales/libra
Hilo de cardas	25 reales/mazo	30 reales/mazo	25 reales/mazo	15 reales/mazo
Hilo de conejo	8,5 reales/libra	9 reales/libra	9–10 reales/libra	6,5 reales/libra
Hilo de hierro del número 0,5			50 reales/mazo	30 reales/mazo
Hilo de hierro del número 2			50 reales/mazo	30 reales/mazo
Hilo de hierro del número 3			50 reales/mazo (5 reales la libra)	30 reales/mazo
Hilo de hierro quemado			5 reales/libra	3 reales/libra
Hilo de manicordio	10 reales/libra	11 reales/libra	12 reales/libra	8,25 reales/libra
Hilo doradillo	10 reales/libra			8 reales/libra
Jaulas chatas	5,75 reales/pieza	5,5 reales/pieza	5,5 reales/pieza	4 reales/pieza
Ratoneras	9,5 reales/pieza	10 reales/pieza	9,5 reales/pieza	7 reales/pieza
Rosarios de lágrimas <sup>101</sup>		3,5 reales/docena	3,5 reales/docena	2 reales/docena
Sortijas de latón			9–12 reales/libra	8 reales/libra

100. De las tres acepciones de la palabra careta que aparecen en el *Diccionario de Autoridades* nos inclinamos por la segunda: mascarilla de alambre con que los colmeneros preservan la cara de las picaduras de las abejas.

101. Creemos que se trata de sartas de lágrimas de Batavia o de Holanda, es decir, sartas de gotas de vidrio fundido que en cuanto se les rompe la punta se reducen a polvo fino con una ligera detonación (*Dic. de Autoridades*).

reales de vellón en dinero y otros 17.990 reales de vellón en créditos, de los que 11.603 corresponden a débitos a la tienda por mercancías y 6.387 a préstamos a particulares<sup>102</sup>, lo que hace un total de 178.779 reales de vellón, en los que no van incorporados los 33.000 reales de vellón del estanco ni el importe de varios créditos a su favor. Las deudas, en cambio, apenas ascendieron a 16.763 reales de vellón, en las que se incluyen 2.244 a su correspondiente en Bilbao, 700 a Pedro Recalde, 377 a José de la Torre, y el resto al pago de la casa de aposento, el censo que el Hospital del Buen Suceso tenía sobre sus casas, las misas por el alma de Sor Ana de San Nicolás, el sueldo de Juan García de Guinea y algunos legados<sup>103</sup>. Pagadas las deudas, el saldo de la tienda se eleva a 162.016 reales de vellón, que deducidos 132.000 para la continuación del negocio y 10.320 que pasan a su heredera María González de Ruete<sup>104</sup>, quedan 19.696 reales de vellón. Las cifras parecen indicar pérdidas entre 1671 y 1693, puesto que en este año el patrimonio neto de la empresa es inferior en un 19,52 por ciento al de 1671, pero hay que tener en cuenta un dato de enorme importancia: que en este intervalo de tiempo los precios han descendido casi a la mitad como consecuencia de la reforma monetaria de 1680 (ver Cuadro III) y que no se ha contabilizado el valor del estanco, por lo que en realidad el patrimonio de la empresa a la muerte de su fundador rondaría cuanto menos en unos valores parecidos a los de 1671.

## CONCLUSIONES

La actividad mercantil de Juan García de la Huerta en la ciudad de Madrid en la segunda mitad del siglo XVII es un excelente ejemplo de cómo la inteligencia, la laboriosidad, la honestidad en los tratos y la asunción moderada de riesgos podían mantener en activo y con éxito una empresa comercial aun cuando las circunstancias políticas nacionales e internacionales no fueran las más adecuadas sobre el papel. Con todo, el disfrute del monopolio de fabricar y vender hilo de hierro para hacer guardainfantes en la capital de la Monarquía, pese a que el uso de este artilugio entre las damas comenzará a declinar a partir de los años ochenta, fue un instrumento decisivo para el mantenimiento y la viabilidad de la empresa al asegurar una parte de sus ingresos por los derechos que percibía de quienes fabricaban y vendían dicha mercancía, completada más adelante con la venta de productos de gran valor, como especias, tejidos y artículos de mercería, aunque aquí la competencia fuera mayor. Es precisamente por este motivo por lo que a partir de la década de 1660 comienza a prescindir de las lonjas de Madrid para abastecerse de mercancías, inaugurando una nueva etapa, que culminará en los años ochenta, caracterizada por su apertura hacia el comercio interior peninsular y muy especialmente hacia el internacional a

102. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols 590–596v. Declaración e inventario de 4 de septiembre de 1693. En el documento se dice que ambas partidas ascienden a 17.642 reales.

103. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols 590–596v. Declaración e inventario de 4 de septiembre 1693. Sin embargo, más adelante se dice que lo que adeudaba Juan García de la Huerta eran 16.855 reales (fol 595).

104. AHPM, *Francisco Arcipreste*, Prot. 10531, fols 613–614v, Declaración de Juan García de Guinea, 26 de septiembre 1693.

través de una importante red de intermediarios vinculados con el circuito comercial y financiero de Ámsterdam. Así se explica que si el proceso inflacionista anterior a 1680 le proporcionó pingües beneficios, el deflacionista posterior, al menos hasta 1686, en lugar de acarrearle pérdidas sustantivas, le generara también ganancias importantes, por más que muchos de sus coetáneos se vieran abocados a la ruina, por lo que bien se puede decir que fue uno de los pocos comerciantes de Madrid que, sin ser de los más acaudalados, tuvo la habilidad de hacer fortuna en medio del infortunio de la mayoría, como constatará con acierto por esas fechas el consejero de Castilla Alonso de Olea en una consulta dirigida a Carlos II<sup>105</sup>.

---

105. Archivo Histórico Nacional (AHN), *Consejos Suprimidos (Consejos)*, leg. 51.360, exp 75.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANDUEZA UNANUA, Pilar, «De padre cerero a hijo marqués: José de Aldaz y Aguirre, marqués de Montealegre», en Agustín González Enciso (Ed.), *Navarros en la Monarquía española en el siglo XVIII*, Pamplona, 2007, 89–122.
- ARQUIOLA, Elvira, LA PARRA LÓPEZ, Santiago, PESET REIG, Mariano & PESET REIG, José Luis, «Madrid, villa y corte, ante la peste de Valencia de 1647–1648», *Estudis. Revista de Historia Moderna*, 5 (Valencia, 1976): 29–46.
- AYMARD, Maurice, «L'entrepreneur dans la société de son temps», en Simonetta Cavaciocchi (Ed), *L'Impresa Industria, Commercio, Banca, Secc. XIII–XVIII*, Florencia, Le Monnier, 1991, 791–817.
- BERNARDOS SANZ, José U., «El mercado interior de carne en Castilla y el abastecimiento a Madrid durante el Antiguo Régimen», en Julián Pablo Díaz López y Antonio Muñoz Buendía (Eds), *Herbajes, trashumantes y estantes: la ganadería en la Península Ibérica (épocas medieval y moderna)*, Almería, Universidad de Almería, 2002, 283–294.
- *Trigo castellano y abasto madrileño: los arrieros y comerciantes segovianos en la Edad Moderna*, Valladolid, Junta de Castilla y León, 2003.
- BOTTIN, Jacques, «Négoce et circulation de l'information au début de l'époque moderne», en Muriel Le Roux (Ed), *Histoire de la poste. De l'administration à l'entreprise*, París, 2002, 223–241.
- BRAVO LOZANO, Jesús, «Don Francisco de Horcasitas. Las posibilidades de Madrid a finales del siglo XVII», *Estudios de Historia Social*, 36–37 (Valencia, 1986): 497–522.
- «Redes familiares burguesas en Madrid», en Luis Miguel Enciso Recio (Ed), *La burguesía española en la Edad Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1996, vol. III, 1397–1407.
- *Montes para Madrid. El abastecimiento de carbón vegetal a la Villa y Corte entre los siglos XVII y XVIII*, Madrid, Caja de Madrid, 1993.
- CAPELLA MARTÍNEZ, Miguel & MATILLA TASCÓN, Antonio, *Los cinco gremios mayores de Madrid. Estudio histórico crítico*, Madrid, 1957.
- CAPELLA MARTÍNEZ, Miguel, *La industria en Madrid. Ensayo histórico-crítico de la fabricación y artesanía madrileña*, Madrid, 1962.
- CARBAJO ISLA, María F., «La hacienda y la política matrimonial de un panadero del siglo XVII», *Cuadernos de Historia Moderna*, 34 (Madrid, 2009): 33–66.
- *La población de la villa de Madrid desde finales del siglo XVI hasta mediados del siglo XIX*, Madrid, 1987.
- CARRASCO GONZÁLEZ, María G., *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650–1700)*, Madrid, 1996.
- CASSON, Mark, *Information and Organisation. A New Perspective on the Theory of the firm*, Oxford, 1997.
- DE CASTRO, Concepción, *El pan de Madrid. El abasto de las ciudades españolas del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza, 1987.
- DIAGO HERNANDO, Máximo, «Juan García del Pozo y las relaciones económicas entre Madrid y Soria en el siglo XVII», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños* 39, (Madrid, 1999): 183–212.

- «Actividad mercantil y financiera de los hombres de negocios flamencos en Madrid a mediados del siglo xvii», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 41 (Madrid, 2001): 165-260.
- «Diego Ignacio de Córdoba y el papel de Madrid en el mercado crediticio en la Castilla del siglo xvii», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 44 (Madrid, 2004): 59-96.
- «Comercio y finanzas en una ciudad castellana de la segunda mitad del siglo xvii: los negocios de Juan Mateo Gutiérrez en Soria», *Hispania*, 228 (Madrid, 2008): 63-105.
- «Mercaderes y financieros ingleses en Madrid en tiempos de la revolución y guerra civil inglesa», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 49 (Madrid, 2009): 397-445.
- «Bartolomé Arnolfo, un saboyano en el Madrid del siglo xvii, financiero, mercader y señor de ganados trashumantes», *Studia Historica. Historia Moderna*, 35 (Salamanca, 2013): 371-407.
- DOMÍNGUEZ SANTAMARÍA, Ana R., «Comerciantes de mantenimiento en el Madrid de finales del siglo xvii», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 31 (Madrid, 1992): 295-302.
- ECHEVARRÍA BACIGALUPE, Miguel A., «Economía e información en el área del mar del Norte (primera mitad del siglo xvii)», *Investigaciones Históricas*, 7 (Valladolid, 1987): 27-42.
- ETTINGHAUSEN, Henry, «Informació, comunicació i poder a l'Espanya del segle xvii», *Manuscrs. Revista d'Història Moderna*, 23 (Barcelona, 2005), 45-58.
- FARR, James R., *Artisans in Europe, 1300-1914*, Cambridge U.P., 2000.
- GARCÍA ESPUCHE, Albert, *Un siglo decisivo. Barcelona y Cataluña, 1550-1640*, Madrid, Alianza Editorial, 1998.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, Máximo, «Tejidos con 'denominación de origen' extranjera en el vestido castellano, 1500-1860», *Estudios Humanísticos. Historia*, 3 (León, 2004): 115-145.
- GONZÁLEZ ENCISO, Agustín (Ed), *El negocio de la lana en España*, Pamplona, 2001
- «Empresarios navarros en la industria de municiones para artillería», en Rafael Torres Sánchez (Ed.), *Volver a la «hora Navarra». La contribución Navarra a la construcción de la monarquía española en el siglo xviii*, Pamplona, 2010, 164-183.
- HAMILTON, Earl J., *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Barcelona, Ariel, 1975.
- HOSELITZ, Bert F., «The Early History of Entrepreneurial Theory», *Explorations in Entrepreneurial History*, 111 (Cambridge, Mss 1951): 193-220.
- INFELISE, Mario, «Los orígenes de las gacetas: sistemas y prácticas de la información entre los siglos xvi y xvii», *Manuscrs. Revista d'Història Moderna*, 23 (Barcelona, 2005): 31-44.
- ISRAEL, Jonathan I., *Empires and entrepots. The Dutch, the Spanish Monarchy and the jews, 1585-1713*, Londres, 1990.
- LOBATO FRANCO, Isabel, *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1995.
- LÓPEZ GARCÍA, José M. (Dir), *El impacto de la corte en Castilla. Madrid y su territorio en la época moderna*, Madrid, Siglo XXI, 1998.
- MARTÍNEZ GIJÓN, José, *La Compañía mercantil en Castilla hasta las ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y doctrina*, Sevilla, 1979.
- MATILLA TASCÓN, Antonio, *Abastecimiento de carne a Madrid (1477-1678)*, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños, 1994.
- MCKENDRICK, David G., «The Typology and Organization of Enterprise», en Simoneta Cavaciocchi (Ed), *L'Impresa. Industria, Commercio, Banca, Secc XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, 1991, 77-94.
- MERCADO, Tomás de, *Suma de Tratos y Contratos*, edición de Restituto Sierra Bravo, Madrid, Editora Nacional, 1975.

- MONTEMAYOR, Julián, *Tolède entre fortune et déclin (1530-1640)*, Limoges, Presses Universitaires Limoges, 1996.
- NIETO SÁNCHEZ, José A., *Artisanos y mercaderes. Una historia social y económica de Madrid (1450-1850)*, Madrid, Editorial Fundamentos, 2006.
- PETIT, Carlos, *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao (1737-1829)*, Sevilla, 1980
- PRIETO PALOMO, Teresa., «El abastecimiento de carne en Madrid (1561-1630): cambios y resultados», en J.F. Aranda Pérez (Coord.), *El mundo rural en la España Moderna*, Cuenca, Universidad de Castilla La Mancha, 2004, vol. 11, 875-886.
- RAMOS MEDINA, María D., «Algunas sagas comerciales francesas en el Madrid de la segunda mitad del seiscientos», *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie IV, 12 (Madrid, 1999): 223-247
- «Mercaderes flamencos en Madrid: la Casa y compañía Dupont (1650-1679)», *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie IV, 13 (Madrid, 2000 a): 22-49.
- *Una familia de mercaderes en Madrid: Los Clemente. Una historia empresarial (1639-1679)*, Madrid, 2000 b
- «Algunas compañías mercantiles francesas en el comercio minorista madrileño en la segunda mitad del seiscientos», *Cuadernos de Historia Moderna* 26, (Madrid, 2001): 57-87.
- *Casas de negocios y comerciantes en el Madrid de los Austrias (1634-1700)*, Madrid, 2004.
- RINGROSE, David R., *Madrid y la economía española, 1650-1850*, Madrid, Alianza, 1985.
- RUIZ MARTÍN, Felipe & GARCÍA SANZ, Ángel (Eds), *Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna*, Barcelona, 1998
- SÁNCHEZ BELÉN, Juan A., «Los Dupont de Madrid: una dinastía mercantil flamenca en el comercio atlántico del siglo XVII», en Carlos Martínez Shaw y Marina Alfonso Mola (dirs), *España en el comercio marítimo internacional (siglos XVII-XIX). Quince estudios*, Madrid, 2009, 143-201.
- «Antonio Marines, un mercader intermediario flamenco en el Madrid de 1660», en Isidro Dubert y Hortensio Sobrado Correa (eds.), *El mar en los siglos modernos*, Santiago de Compostela, 2009 b, vol. 1: 513-526.
- «El comercio holandés de las especias e España en la segunda mitad del siglo XVII», *Hispania*, 236 (Madrid, 2010): 629-656.
- SÁNCHEZ TRASANCOS, Antonio., *Historia de la industria en Madrid a través de pragmáticas, cédulas reales, ordenanzas*, Madrid, Carsal, 1972.
- DE SANTIAGO FERNÁNDEZ, Javier, «Circulación monetaria en el Madrid de Carlos II: pagos en metálico y pagos crediticios», en Elena M. García Guerra y Giuseppe de Luca (a cura di), *Il mercato del credito in Età Moderna. Reti e operatori finanziari nello spazio europeo*, Milano, 2009, 181-206.
- SANTOS REDONDO, Manuel, *Los economistas y la empresa. Empresa y empresarios en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza Editorial, 1997, pp. 24-26.
- SANZ AYAN, Carmen, *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, Junta de Castilla y León, 1989.
- SAVARY, Jacques, *Le parfait négociant*, Paris, Jean Guignard, 1675.
- SCHULTZ, Helga, *Historia económica de Europa, 1500-1800. Artesanos, mercaderes y banqueros*, Madrid, Siglo XXI, 2001.
- VILAR, Pierre, «La noción de empresa y de empresario, desde los tiempos modernos a los contemporáneos», en A. Otazu (ed), *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Editorial Moneda y Crédito, 1978, 241-248.
- ZOFÍO LLORENTE, Juan C., *Gremios y artesanos en Madrid, 1550-1650. La sociedad del trabajo en una ciudad cortesana preindustrial*, Madrid, Instituto de Estudios Madrileños, 2005.

### Monográfico · Special Issue

- 15** JULIÁN VIEJO YHARRASSARRY & JOSÉ MARÍA PORTILLO VALDÉS  
Presentación: debates preconstitucionales en el Atlántico iberoamericano / Introduction: Pre-Constitutional Debates in the Iberoamerican Atlantic
- 19** EVA BOTELLA ORDINAS  
Locke y las legitimaciones británicas de dominio: del argumento de la agricultura al de la mejora de la naturaleza / Locke and British Legitimization of Dominion: from the Agricultural Argument to the Improvement of Nature
- 45** JULIO A. PARDOS MARTÍNEZ  
Epifanías de la opinión: condición de ciudadanía en Monarquía de España, aledaños de 1770 / Epiphanies of Opinion: Citizenship-Building in Spanish Monarchy, around 1770
- 77** GABRIEL TORRES PUGA  
Los pasquines de Huichapan, el cura Toral y el espacio público (1794–1821) / The Leaflets of Huichapan, Priest Toral and Public Sphere (1794–1821)
- 103** RENAN SILVA  
Iglesia y sociedad política en el periodo de las Provincias Unidas de Nueva Granada, 1812–1816 / Church and Political Society during the Period of the United Provinces of New Granada, 1812–1816
- 127** JULIÁN VIEJO YHARRASSARRY & JOSÉ MARÍA PORTILLO VALDÉS  
Un buen amor propio. Aceptación católica de una sociedad comercial en la Monarquía Hispánica del siglo XVIII / A good selflove. Catholic Reception of a Commercial Society in the Hispanic Monarchy during the Eighteenth Century

### Miscelánea · Miscellany

- 147** ALBERTO BAENA ZAPATERO  
Las reacciones a la expulsión de los jesuitas en Nueva España: conflicto e identidad / Reactions to the Expulsion of Jesuits from New Spain: Conflict and Identity
- 171** ULRICH NAGEL  
«Aquí no puedo ser del servicio que deseo»: La embajada del v Conde de Oñate en la corte del duque Carlos Manuel I de Saboya (1603–1609) / Ceremonial as a Weapon of Humiliation: The 5<sup>th</sup> Count of Oñate and his Embassy at the Court of Charles Emmanuel I, Duke of Savoy (1603–1609)

- 197** JUAN ANTONIO SÁNCHEZ BELÉN  
Una empresa comercial española en el Madrid de la segunda mitad del Siglo XVII: la casa de Juan García de la Huerta / A Spanish Commercial Business in Madrid in the Second Half of the 17<sup>th</sup> Century: the House of Juan García de la Huerta
- 221** FLORENTINA VIDAL GALACHE  
Don Antonio Alfaro, un corsario al frente del hospital de San Carlos en la isla de León / Don Antonio Alfaro, a Corsair Leading the San Carlos Hospital in the Isla de León
- 241** JULIÁN HERNÁNDEZ DOMÍNGUEZ  
La prohibición de sepultar en el interior de las iglesias en el siglo XVIII. El caso de la Parroquia de San Sebastián de Madrid / The Prohibition of Burying Inside the Churches in the 18<sup>th</sup> Century. The Case of the Parish of San Sebastián in Madrid

### Taller de historiografía · Historiography Workshop

#### Ensayos · Essays

- 267** RODRIGO BENTES MONTEIRO  
De la política económica a la representación de poderes. Historiografía brasileña colonial (1973–2012) / From the Economic Politics to the Representation of Powers. Brazilian Colonial Historiography (1973–2012)
- 275** FABIO VÉLEZ  
El árbol y la raíz, la mala conciencia y la desmemoria histórica / El árbol y la raíz, Bad Conscience and Historical Oblivion

### Reseñas · Book Review

- 281** Stuart B. Schwartz, *Cada uno en su ley. Salvación y tolerancia religiosa en el Atlántico ibérico*, Madrid, Akal, 2010, 390 pp. ISBN: 978-84-460-2849-9. Traducción de Federico Palomo del Barrio, y «Presentación» de James Amelang. (JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ TORRES)
- 285** María del Mar Felices de la Fuente, *La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701–1746). Entre el mérito y la venalidad*, Almería, Universidad de Almería, 2012, 493 pp. ISBN: 978-84-15487-02-9. (ROBERTO QUIRÓS ROSADO)
- 289** José María Ridaó, *Apología de Erasmo. Ensayos sobre violencia, barbarie y civilización*, Barcelona, RBA, 2013, 432 pp. ISBN: 978-84-90065952. (JULIO ARROYO VOZMEDIANO)