

Mercaderes flamencos en Madrid: la Casa y Compañía Dupont (1650-1679) *

MARÍA DOLORES RAMOS MEDINA **

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar la compañía Dupont en Madrid en el siglo XVII. En primer lugar, presentamos una breve introducción sobre la familia y la casa comercial, así como sus relaciones con la burguesía mercantil y la sociedad madrileña entre 1650 y 1679. En segundo lugar, estudiamos la compañía mercantil que revela el afianzamiento de este modo de acción y articulación del capital extranjero en el comercio internacional madrileño, en el que la lonja abierta juega un papel fundamental. Por último, analizamos el desarrollo de las redes comerciales y financieras desplegadas por la familia entre Madrid y Amberes.

ABSTRACT

The aim of this article is to analyse the Dupont Company throughout the 17th century in Madrid. Firstly a introduction about the evolution of the merchant flemish family between 1650th and 1679th; Secondly, the Dupont family organizes some associative pacts within the commerce and finances in Madrid. Finally, their negotiations and commercial activities were developed into the setting of a complex network between Madrid and differents places in Flandes.

* Este trabajo forma parte del Proyecto de Investigación DGIYT PB-96-097.

** Becaria Postdoctoral. Comunidad de Madrid y Profesora Asociada. UNED.

INTRODUCCIÓN

Los comerciantes flamencos tuvieron una indudable importancia socioeconómica en la vida española durante el siglo XVII¹. Hay que decir, sin embargo, que en el contexto madrileño y en los últimos años sigue sin aparecer un estudio que analice el panorama en torno a esa burguesía mercantil de la villa y corte en los siglos XVI y XVII. La razón, quizás, se encuentre en que la importancia, en los negocios financieros de la Monarquía, de determinadas dinastías extranjeras (alemanas, genovesas y portuguesas, entre otras²) eclipsaría durante cierto tiempo un análisis que tratara el tema de las élites extranjeras en el ámbito de los negocios privados. En ambos sentidos, el estudio reciente sobre los Clemente³ nos ha proporcionado suficientes datos sobre el papel jugado por una hábil generación de hombres de empresa emprendedores que comienzan su andadura en la primera mitad del Seiscientos en Madrid manteniéndose en el mundo de los negocios con éxito durante casi cuarenta años.

Ahora, a través de los Dupont, pretendemos avanzar nuevos datos sobre el estudio de la casa comercial y la compañía en torno a la cual gira la actividad económica de otros extranjeros que constituyen no sólo el punto de encuentro del grupo familiar sino también el enlace con la burguesía mercantil madrileña y con la sociedad madrileña en su conjunto. De esta forma, abordaremos el papel que jugaron estos agentes económicos al amparo de las necesidades pecuniarias de los monarcas pero desde una perspectiva diferente. No obstante, la casa Dupont se configura como una compañía de negocios que invertía en el comercio internacional en la segunda mitad del siglo XVII mediante la actuación de un mercader (em-

¹ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Los extranjeros en la vida española durante el siglo XVII y otros artículos*. Sevilla, 1996, pp. 107 y 108; STOLS, E., «La colonia flamenca en Sevilla y el comercio de los Países Bajos españoles en la primera mitad del siglo XVII», *Anuario de Historia Económica y Social*, (1969), 2, pp. 363-381; SANCHO DE SOPRANIS, H., «Las naciones extranjeras en Cádiz durante el siglo XVII», *Estudios de Historia Social de España*, IV, 2, 657-877; y, por último, BUSTOS RODRÍGUEZ, M., *Burguesía de negocios y capitalismo en Cádiz: los Colarte (1650-1750)*, Cádiz, 1997.

² CARANDE, R., *Carlos V y sus banqueros*, Madrid, 1967, 3 vols.; LAPEYRE, H., *Simón Ruiz et les Asientos de Philippe II*, París, 1953; RUIZ MARTÍN, F. (Ed.), *El banco de España, una historia económica*, Madrid, 19070, pp. 3-196; DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., «Algunas notas sobre banqueros y asentistas de Carlos II», *Hacienda Pública Española*, 55 (1978), pp. 167-176; TEDDE, P., «Comerciantes y banqueros al final del Antiguo Régimen», en *Historia Económica y pensamiento social*, G. ANES, L.A. ROJO, P. TEDDE (eds.), Madrid, 1983; SANZ AYAN, C., *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, 1987; ÁLVAREZ NOGAL, C., *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Madrid, 1997.

³ RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia de mercaderes en Madrid: los Clemente. Una historia empresarial (1639-1679)*, Madrid, 2000.

presario), el lonjista flamenco que ha transformado su *modus operandi* al mismo tiempo que cambiaba la coyuntura internacional.

En este contexto, el comercio madrileño no sólo crece en alcance sino también en organización ⁴ en manos de varias generaciones de mercaderes que convierten la capital del Imperio de los Habsburgo españoles en un centro de inmigración preferente ⁵. Así, el escenario madrileño es elegido por un número indeterminado de familias flamencas que encuentran un centro económico con una vigorosa actividad gremial ⁶, que dominaba en el Seiscientos el sistema comercial castellano y era el destino natural de un sinfín de productos transportados a través de Castilla ⁷. Su permanencia en suelo madrileño les permitirá participar activamente ofreciendo productos y servicios.

Además, a través de los flamencos la Villa y Corte manifiesta una dimensión atlántica que comienza a diseñarse desde el momento en que la elección de Madrid como capital y las guerras contra los rebeldes de Flandes y los ingleses habían permitido que el centro de gravedad del comercio atlántico se desplazase hacia el sur ⁸. No obstante, tradicionalmente, los intercambios comerciales entre Flandes y Castilla, intensos desde la Baja Edad Media y ricos en repercusiones de todo tipo, movilizaron un notable volumen de capitales en ambas direcciones a lo largo del siglo XVI ⁹. Pero será la decisión de trasladar los pagos a Burgos, en 1602, y definitivamente a Madrid, en 1606, lo que contribuya a incrementar el prota-

⁴ El comercio regional, a lo largo del siglo XVII, aunque carecía de la espectacularidad del comercio internacional, no carecía de su dinamismo. Ver: DE VRIES, J., *La economía de Europa en un periodo de crisis, 1600-1750*, Madrid, 1992, p. 153. En el caso madrileño Ver: RAMOS MEDINA, M.^a D., *La formación del capital comercial en Madrid en el siglo XVII* (en prensa).

⁵ BRAVO LOZANO, J., «Emigración a Madrid», en *Madrid en la época moderna: espacio, sociedad y cultura*, Madrid, 1991 (2.^a ed.), pp. 131-157. Asimismo, otros estudios más específicos: ALCOUFFE, D., «Contribution à la connaissance des émigrés français de Madrid au XVII^e siècle», *Mélanges de la Casa de Velázquez*, II, (1966), pp. 179-197; VV.AA., *Les Français en Espagne à l'époque moderne (XVII^e-XVIII^e siècles)*, Paris, 1990.

⁶ En 1636, uno de los gremios del comercio con identidad propia es el de los flamencos: CAPELLA MARTÍNEZ, M., y MATILLA TASCÓN, A., *Los cinco gremios mayores de Madrid. Estudio histórico crítico*, Madrid, 1957, pp. 31-36. No obstante, en 1606, se había fundado la Cofradía y Hospital de san Andrés de los Flamencos en Madrid. Ver: ALCOUFFE, D., «Contribution (...)», p. 179-197.

⁷ RINGROSE, D., *Madrid y la economía española, 1560-1850*, Madrid, 1985; ALVAR ESQUERRA, A., *Estructuras socioeconómicas de Madrid y su entorno en la segunda mitad el siglo XVI*. Madrid, Universidad Complutense, 1988.

⁸ LAPEYRE, H., *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, 1981, p. 191.

⁹ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., «Los extranjeros (...)», p. 108; también en: CASADO ALONSO, H., *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, 1995.

gonismo económico de la capital, que genera una importante demanda comercial y financiera a lo largo del siglo xvii ¹⁰.

En este contexto, la participación de algunos flamencos en la naciente economía capitalista madrileña nos podrá aportar información clave acerca de cómo participan activamente en los tráficós castellanos, al tiempo que ayudaría a entender de qué modo sus empresas juegan un destacado papel en el sistema económico internacional del Seiscientos. De hecho, invierten como mercaderes de lonja en el comercio de importación y exportación y al igual que el sector más activo del comercio madrileño se introducen en los préstamos tanto a particulares como a la Corona. A través de sus redes comerciales y financieras, que unen Madrid con los diversos centros económicos de la Península y Europa, fluyen mercancías y capitales. Además, el carácter cosmopolita de estos mercaderes los sitúa en el centro de una red de relaciones económicas y sociales que los asocia a elementos muy activos de la colonia extranjera en Madrid, como los Clemente, los Cocquel-Galle, los Olguati o los Estopani, entre otros. Del mismo modo, sus contactos con Flandes se dirigen al sector más comercial y manufacturero de la burguesía flamenca.

Los Dupont, sin duda, son el grupo familiar vertebrador de la colonia desde mediados del siglo xvii hasta el último tercio del seiscientos ¹¹. En el último cuarto del siglo xvii el contenido nacional de la familia Dupont se había diluido y su proceso de absorción por la sociedad madrileña era prácticamente irreversible. Destacan Enrique y Carlos Dupont, tío y sobrino respectivamente. El primero forma hasta su instalación en Amberes, en 1669, varias compañías pero la sociedad de mayor significación en la documentación consultada es la constituida con su sobrino Carlos Dupont y Bernardino Wallet, mercader de lonja flamenco y repartidor del gremio de lonjistas (residentes) de la Especiería de la calle de las Postas y Portal de Santa Cruz de Madrid en 1663. La actividad de los Dupont es notoria en el ámbito comercial y financiero del Madrid de finales del siglo xvii. Otros miembros destacados de la colonia flamenca son Jacques Legrand, Her-

¹⁰ Ver: RUIZ MARTÍN, F., *La banca (...)*, pp. 40-41 y ss.

¹¹ No obstante, los pilares de nuestra investigación se encuentran en una serie de trabajos ya clásicos de la historiografía: en primer lugar, el estudio de P. Vilar sobre la familia Alegre y el de H. Lapeyre sobre los Ruiz. Asimismo, los trabajos de M. Zylberberg sobre la firma Huguet y Dupré, o los estudios sobre la burguesía aragonesa de J.I. Gómez Zorraquino y, en particular, el estudio sobre los Zaporta. Sin olvidar otros análisis sobre los Cuellar de Segovia, analizados por R. Rodríguez Villar, o los de J.P. Priotti sobre los Echávarri de Bilbao. No obstante, han sido los análisis de R. Fernández sobre la familia Gloria y el planteamiento integrador de Maixe Altés sobre los Bensi&Merizano los que han sentado las bases de nuestro análisis. Aunque no podemos olvidar las aportaciones de R. Franch sobre varias dinastías genovesas en la Valencia del siglo xviii: los Causa, los Batifora y los Ferrano.

nando Manier, Cornelio Truyens y Pedro Marines. Estos comerciantes flamencos que protagonizan este análisis, atraídos por las posibilidades de enriquecimiento que les ofrece la Corte, trasladan sus negocios a Madrid, asientan su posición como agentes económicos en la práctica del comercio a la gruesa y participan activamente en el ambiente gremial de la Especiería a lo largo del siglo XVII pero sin diluir su especificidad como grupo ¹².

En el caso que nos ocupa, además, la evolución sufrida por la empresa comercial Dupont, en 1667, nos permitirá ofrecer nuevos datos sobre su organización interna, destacando el papel que la lonja abierta desempeña en la estructura del capital comercial y en los mecanismos y estrategias del beneficio mercantil. Las acciones bélicas de Luis XIV contra los Países Bajos, iniciadas en 1667 y concluidas con la Paz de Aquisgrán en 1668, serán un factor decisivo para la implantación de empresas netamente especulativas, cuya oferta articulaban numerosos agentes mercantiles por cuenta ajena en un mercado muy desagregado pero articulado por la compañía y la casa comercial. La estructura organizativa resultante dos años más tarde nos proporcionará nuevos aspectos tales como el diseño organizativo de la casa comercial flamenca, su modo de funcionamiento, la composición del plan contable, la geografía de sus relaciones y el esquema evolutivo de su negocio mercantil, sobre el modelo empresarial característico de las compañías extranjeras especializadas en el comercio internacional a finales del siglo XVII en Madrid, constatando los caracteres del mercader polivalente del Antiguo Régimen, reconocible en sus preferencias por la empresa familiar, la diversificación de sus operaciones, la colaboración con sus connacionales y, sobre todo, el afán de reconocimiento social sin abandonar la actividad comercial.

Con todo, el análisis de las fuentes notariales ¹³, pues no han llegado hasta nosotros ni las contabilidades ni la correspondencia de estas em-

¹² RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia (...)*, p. 42.

¹³ Sobre metodología y tipología de dichas fuentes documentales ver: EIRAS ROEL, A., (ed.), *Jornadas de Metodología Histórica Aplicada de las Ciencias Históricas*, vol. III, *Historia Moderna*, Santiago de C., 1975. VÁZQUEZ DE PRADA, V. «Procolos notariales e historia económica, crédito, comercio e industria», *Actas II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada (La documentación notarial y la Historia)* (A. IIC.HA), II, pp. 192 y ss. Asimismo, en VV.AA., *Estudis Històrics i documents del Arxius de Protocols*, Barcelona, 1980, en particular las aportaciones de C. MARTÍNEZ SHAW y R. FERNÁNDEZ. No obstante, sobre los protocolos madrileños ver: *Historia y documentación notarial. El Madrid del Siglo de Oro. Jornadas celebradas en Madrid, 2 a 4 de junio de 1992*, Madrid, 1992; y, por último, sobre los problemas de dicha documentación en la historia urbana aragonesa: GÓMEZ ZORRAQUINO, J.I., «Los problemas de la documentación notarial como fuente histórica en los siglos XVI y XVII», *El patrimonio documental aragonés y la historia*, Zaragoza (1982), pp. 122-123. Por último, un estado de la cuestión en: LÓPEZ-SALAZAR J., «Los protocolos notariales. Fuentes documentales para la historia moderna», *la Investigación y las fuentes documentales de los archivos*, Guadalajara, 1996, pp. 43-45.

presas, que es la vía normal de esta clase de trabajos, nos ha obligado a la reconstrucción de la casa y compañía Dupont a través de una fragmentaria y dispersa documentación notarial. La utilización de otros fondos documentales (locales, regionales y nacionales) ha permitido, además, una visión de conjunto para el análisis de la estructura de la empresa cuya actividad se centra en la circulación de bienes y servicios. Del mismo modo, la naturaleza económica de esta documentación ¹⁴ nos ha proporcionado un material informativo abundante —sobre todo, poderes notariales, numerosos testamentos así como algunas escrituras de creación de compañías que completan las operaciones, interpretan los «silencios» e, incluso, llegan a adivinar la estructura empresarial de algunas sociedades comerciales constituidas en este periodo—.

1. LOS DUPONT EN MADRID (1650-1679)

No obstante, para obtener un mejor conocimiento de los condicionantes que determinaron la coyuntura económica de finales del Seiscientos, el análisis de la familia, una institución básica para la reproducción social, en el sistema de relaciones jerárquicas de la época, constituye el primer fundamento del análisis de la empresa comercial flamenca en Madrid, pues en su seno se producen toda una serie de procesos que abarcan tanto las relaciones económicas, de parentesco y de adscripción nacional, en las que el *pater familias* ejerce el control absoluto dentro de la organización familiar, como las vinculaciones que se establecen en el jerarquizado entorno social. Este último aspecto es básico, asimismo, para comprender, en su conjunto, una institución que, en su análisis, tiende a la individualización pero que en sí misma crea una fuerza centrífuga que la comunica con la sociedad madrileña y castellana de la época.

Los Dupont eran oriundos de la ciudad de Tournai (Flandes). Las noticias en torno a esta familia y su asentamiento en la Corte se remontan a la primera mitad del siglo xvii. La permanencia en suelo español, además, les fue incorporando activamente a la sociedad madrileña, llegando alguno de ellos a obtener el rango de asentista de la Corona. Esta situación les proporcionaba indudables beneficios que repercutían favorablemente en el

¹⁴ VÁZQUEZ DE PRADA, V., «Protocolos notariales e historia económica, crédito, comercio e industria», *Actas II CMHA*, II, pp. 192 y ss. Asimismo, en Archivo de Protocolos de Barcelona, C. Martínez Shaw y R. Fernández sobre la burguesía mercantil barcelonesa y los análisis de Fortea Pérez en la Córdoba del siglo xvi son otros ejemplos de la utilización económica de esta documentación.

desarrollo de la actividad comercial ¹⁵. A continuación presentamos a grandes rasgos los datos más relevantes de dos miembros de la familia tanto por ser socialmente más significativos como porque ellos fueron en etapas sucesivas, los verdaderos puntos referenciales de los contemporáneos: Enrique Dupont, entre 1650 y 1670; y a partir de entonces, su sobrino Carlos Dupont.

Los Dupont y la burguesía madrileña (1650-1663)

Enrique Dupont (1650-1663), oriundo de la ciudad de Tournai, era hijo de Carlos De Upont (Dupont) y Ana Herchin ¹⁶, naturales de la misma localidad. Este mercader protagoniza las actuaciones del mercader de lonja de la segunda generación de hombres de empresa flamencos que frecuentan la Corte a mediados del siglo xvii. Los datos personales sobre este personaje son muy escasos ¹⁷. Enrique llega a la Corte a finales de los años veinte y durante la década de los treinta comienza su carrera profesional en la lonja de Carlos Cocquel y Antonio Galle, una firma flamenca afincada en Madrid a principios de siglo. La trayectoria mercantil y social de Enrique Dupont es paradigmática de la que siguen los mercaderes flamencos de la segunda generación de empresarios flamencos a la que representa ¹⁸. Hasta 1652, trabaja para los Cocquel-Galle, gestionando los negocios de la compañía flamenca desde su sede social a la espalda de San Felipe. En 1653, Juan Poulley, mercader holandés y amigo de la firma para la que trabaja, firma un contrato en exclusividad con Enrique Dupont, como administrador societario en Madrid de los Poulley, durante un período de tres años. Con seguridad desde 1656 ejerce de mercader por cuenta propia y en colaboración con su hermano Pedro, que se encuentra en Tournai.

Hasta 1660, la compañía entre Enrique y Pedro Dupont obliga al primero a permanecer en Madrid en representación de los intereses de la

¹⁵ Ver SANZ AYÁN, C., *Los banqueros de Carlos II*, Madrid, 1987.

¹⁶ Los padres de Carlos Dupont habían fallecido antes del día 25 de marzo de 1661: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPM), Protocolo (P.º) 8010, fols. 70-82v. Testamento de Enrique Dupont, 25 de marzo de 1661.

¹⁷ AHPM, P.º 8010, fols. 70-82v. Testamento.

¹⁸ La primera generación de flamencos en el Madrid del siglo xvii se encuentra representada por la firma comercial *Carlos Coquel y Antonio Galle, mercaderes de lonja flamencos*, que realizaban una petición conjunta de vecindad en 1638 y argumentaban llevar residiendo en Madrid más de diez años: Archivo de Villa de Madrid (AVM), *Secretaría*, 2-389-40 (1638), *Pretendientes a la vecindad. Carlos Cocquel y Antonio Galle*.

firma para la comercialización de las manufacturas europeas expedidas desde Flandes en dirección a la Corte ¹⁹, y en el mundo de los cambios y las comisiones, siendo el parentesco y las relaciones sociales que establecen la clave de su éxito. No cabe duda que el grueso del patrimonio de los Dupont está en Flandes, de ahí que cuando fallezca Pedro Dupont su viuda reclame los servicios de su cuñado Enrique, en quien delega la dirección del negocio, en calidad de administrador desde Madrid y, como *pater familias* que la dirige. En este momento, Enrique es un mercader de lonja considerado social y económicamente.

La estancia del flamenco en la Villa y Corte había afianzado a la casa Dupont, que considerada económica y socialmente como una familia de relevancia ²⁰, articula un entramado interesante de relaciones de parentesco y amistad, no sólo en el seno de la comunidad flamenca, sino también entre la burguesía mercantil y la sociedad madrileña de la época que permite aprovechar las oportunidades que la economía madrileña les ofrece. La documentación notarial consultada recoge en estos términos la actuación del flamenco, permitiéndonos hablar de una actuación conjunta presidida en cada momento por el cabeza de familia, que se encarga de la administración de los bienes y el negocio, hasta que, en 1663, se traslada a los estados de Flandes por un periodo de ocho años.

En efecto, entre los contactos y amistades con que cuentan los Dupont, en 1661, se encuentran aquellos mercaderes que forman parte de la matrícula de los lonjistas (residentes) del gremio de la Especiería de Madrid ²¹, en particular con el grupo de flamencos ²². Este círculo mercantil les permite articular un entramado interesante de relaciones de amistad con la burguesía establecida en Europa, donde se encuentra una parte importante de la red de parientes (padres y hermanos) de mercaderes flamencos afincados en la Corte.

Entre ellos destacamos, por una parte, a Jacques Legrand, miembro de una familia de la ciudad de Tournai (Flandes), casado con doña

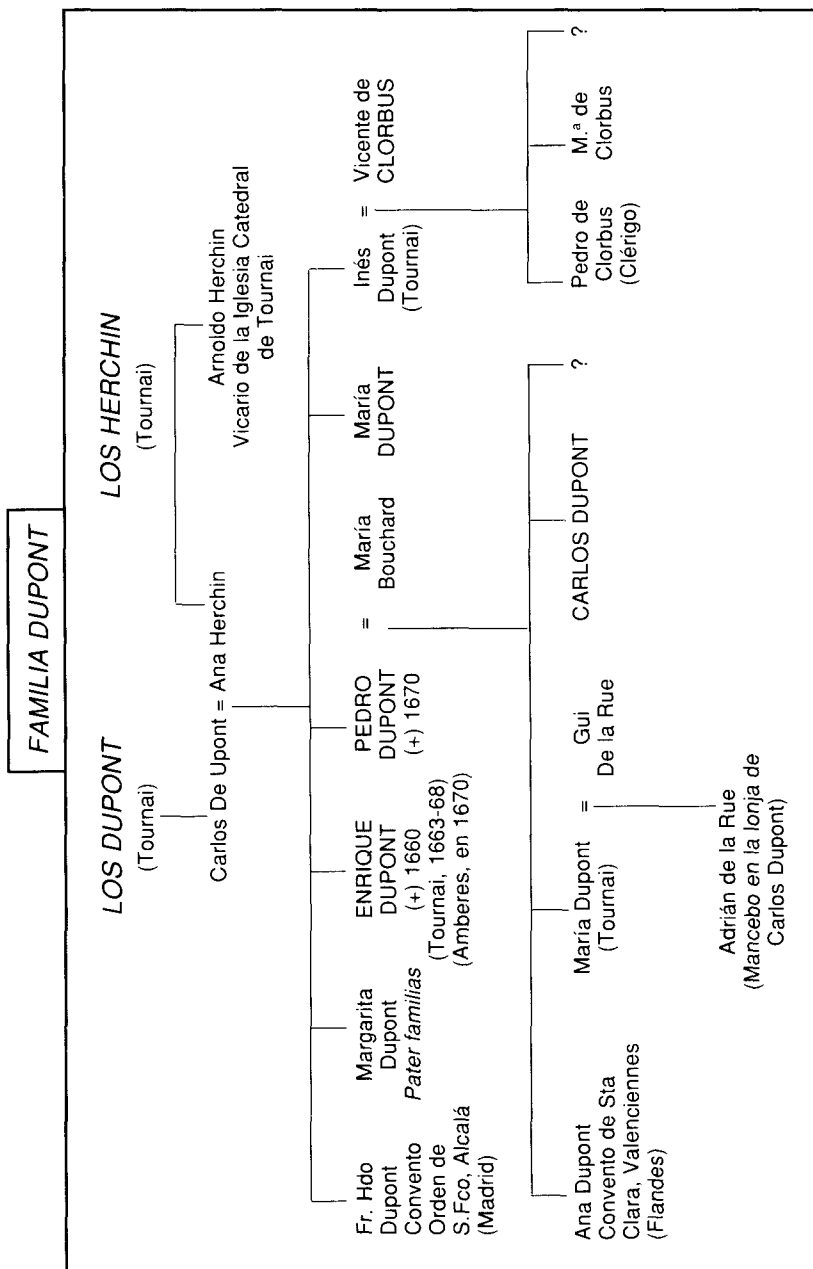
¹⁹ AHPM, P.º. 5351, vol. II, fols. 214, 25 de abril de 1655.

²⁰ Los Dupont son una casa comercial y compañía de negocios que actúa en Madrid junto a los intereses de otras casas comerciales flamencas, tales como los Marines de Amberes o los Manier de Lille. Sobre el concepto de «casa» comercial Ver: VILAR, P., *La Catalogne (...)*, III, pp. 139 y 384 y ss. Este concepto se retoma en otros estudios como el de FERNÁNDEZ, R., «La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», (...), p. 11.

²¹ AHPM, P.º. 8001, fols. 66-77v. *Nombramiento de repartidores de mercaderes de lonja, 1663.*

²² LARRUGA, E. *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábrica y minas de España.* Madrid, 1787, Tomo. Comercio de Madrid, Memoria VI, pp. 295-300.

ESQUEMA 1. ÁRBOL GENEALÓGICO DE LOS DUPONT



María Poullereau en 1646 en aquella localidad ²³. El matrimonio tuvo cuatro hijos: María Juana, Juan Francisco, Pedro Alejandro y Cornelio. En 1659, la familia Legrand cuenta con intereses distribuidos entre Madrid y los Países Bajos ²⁴. Estamos, pues, ante una extensa red de colaboradores donde parientes, amigos y compañeros de su misma nacionalidad participan activamente dentro y fuera de la península. Además, como otros lonjistas de su generación mantuvo fluidas relaciones económicas con algunos mercaderes holandeses afincados en Amsterdam y sirvió de enlace con los intereses lorenenses y franceses ²⁵. Estas relaciones personales con esas élites burguesas configuran a mediados de siglo una red de corresponsales que contribuyen al buen funcionamiento del negocio tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, en este caso en nombre de los Dupont de Madrid. De hecho, será la adscripción nacional y los lazos de amistad que unen a ambas familias los que permanezcan en los negocios del mercader que cuenta con los servicios de otro flamenco en Madrid, Pedro Surmont ²⁶, administrador de la lonja Legrand con quien comparte una procedencia común, la ciudad de Tournai.

Por otra parte, localizamos los apellidos de dos mercaderes oriundos, de la villa de Lille (Flandes), cuya actuación aparece con fuerza entre la documentación notarial. Por una parte, encontramos a Nicolás Bernardino Wallet, repartidor del gremio de los lonjistas residentes junto a Enrique Dupont y hombre de confianza de la casa comercial. Nicolás es oriundo de la villa de Lille de donde procedían su padre, Luis Wallet y Francisca Laviña, su madre. Pertenece a aquella segunda generación de hombres de negocios en esta ciudad, y que un año antes se convertía en el representante del gremio de la Especiería de los lonjistas residentes junto a Enrique Dupont, por tanto, un hombre de confianza de la casa comercial plenamente incorporado a la comunidad mercantil madrileña ²⁷. A lo largo del tiempo permanece su adscripción nacional con el lugar de origen dejando ciertas mandas en el convento e iglesia de Lille. Nicolás Bernardino Wallet, en definitiva, representa al mercader de lonja de la segunda generación, esto es, al mercader (administrador) que, en

²³ El contrato matrimonial se escrituró en Tournay: AHPM, P.º 8009, fols. 281-283v., 10 de noviembre de 1659. Testamento de Jacques Legrand.

²⁴ AHPM, P.º 9162, fols. 309 y P.º 8014, fol. 247, de 13 de julio de 1666.

²⁵ RAMOS MEDINA, M.ª D., *La formación (...)* (en prensa)

²⁶ AHPM, P.º 8009, fols. 383-383v., 10 de noviembre de 1659, natural de la ciudad de Tournay. Cofrade del Hospital de San Andrés y su testamentario es Legrand.

²⁷ AHPM, P.º 8014, fols. 204-205v, 5 de junio de 1666.

sus comienzos, trabaja por cuenta ajena en las empresas de familiares y amigos en Madrid.

En segundo término, la familia Manier es otra de las casas comerciales flamencas con sede social en Lille (Flandes) que tienen numerosos intereses comerciales y financieros no sólo en la Corte sino también en otros centros económicos de la península, destacando la sucursal que la casa tiene abierta en la villa de San Sebastián a fines del siglo xvii. En efecto, Nicolás Manier, hermano de Juan, se encuentra avecindado en San Sebastián, ejerciendo de socio-factor en aquella localidad. Ambos hermanos tienen estipulada una compañía de mercaderes de lonja para el trato y negocio²⁸. No obstante, Hernando Manier trabajaba para la empresa Legrand en Madrid en la década de los setenta. Los lazos de amistad llegan a ser tan intensos que su hijo Jusepe Manier sería el ahijado de Jacques, como lo fuera el hijo de éste último, de Cornelio Truyens. En 1670 todavía es un simple mercader en ascenso pero más homologado a la burguesía mercantil madrileña. Tres años después, este concepto, unánimemente admitido por la historiografía para los estudios sobre las sagas comerciales del siglo xviii, es un término recogido como tal en las fuentes de la época.

Por último, el círculo de Amberes está vertebrado por Pedro Marines, *pater familias* de la firma comercial, quien ya se encuentra avecindado en la Corte a mediados del siglo xvii, lo que le proporciona la posibilidad de participar en la floreciente vida de los gremios del comercio. No obstante, serán sus hermanos Juan y Antonio Marines los que tomen las riendas del negocio familiar en Madrid. La destreza de ambos mercaderes en la actividad comercial les convierte en hábiles negociadores. Parte de su aprendizaje comercial se había efectuado en la ciudad de Amberes. La relación de éstos con los Truyens nos habla de una concepción extensa del negocio familiar que abarca a un buen número de parientes en segundo grado, como son los cuñados y los primos, que no cabe duda facilita la incorporación activa al comercio internacional madrileño de las sucesivas generaciones de la familia Dupont. Asimismo, gracias a estos contactos familiares los Marines conocerán a otros mercaderes de lonja de su misma nacionalidad, entre los cuales destacan Francisco Quirini, socio de Antonio Marines en el negocio y correspondencia con Amberes, y la familia Gallet, una de las más importantes firmas comerciales que actúan en la primera mitad de siglo en Madrid. De cualquier modo, sobre estas dos firmas mercantiles disponemos de escasos datos y de desigual importancia.

²⁸ AHPM, P.º 10.534, 12 de junio de 1666, fol. 469.

No obstante, son los intereses económicos los que homologan al mercader flamenco con la burguesía mercantil extranjera que reside en la Villa y Corte. Así, en 1661, Enrique Dupont, Jacques Legrand, Pedro Marines y Cornelio Truyens realizaban la petición de vecindad. Sin embargo, ante la oposición del gremio de mercaderes de lencería de la calle de la Postas y Toledo se les denegaba, aunque ya actuaban como mercaderes lonjistas (no matriculados) abonando la alcabala al viento de la Especiería por las mercancías que habían entrado por las aduanas de Madrid. Asimismo, las relaciones que unen a los Dupont con los Desmares de Amberes ponen de manifiesto la importancia que adquieren los intereses comerciales franceses en la segunda mitad del siglo xvii. Además, al servicio de los intereses profesionales de los Dupont aparece una pléyade de amistades que se encuentran próximas a las redes del clientelaje de la Corte. En ese círculo ocupa un lugar destacado Bartolomé Ángel, que además de archero de la guardia real es un importante mercader de lonja. En este sentido, no hay que olvidar la relación que la comunidad flamenca establece con la lorenesa y ambas con los hombres de negocios de Madrid, que tienen compañía en diferentes negocios de mercancías y correspondencia de Flandes y otras localidades. En suma, la presencia de estos hombres y mujeres en los negocios de la compañía Dupont son claves para comprender el papel del parentesco en las fluidas relaciones con sus socios-actores y correspondientes.

Los Dupont y la sociedad madrileña (1663-1679)

A partir de 1663, la casa Dupont en Madrid se encuentra representada por la tercera generación, la de los hijos y sobrinos. En estas fechas, Carlos Dupont, hijo de Pedro y María Bouchardt, será el administrador de la firma familiar en compañía con Nicolás Bernardino Wallet. Podemos afirmar que desde este momento la familia Dupont participa de una mentalidad común con la sociedad de la época y de un prestigio social no sólo dentro de la comunidad flamenca sino también en el seno de la sociedad madrileña. No obstante, la trayectoria mercantil y social de Carlos es paradigmática de la que siguen los mercaderes extranjeros de esta generación, ya que desde 1659 reside en una de las calles de la parroquia de Santa Cruz, concretamente, en el almacén que la familia tiene en las proximidades al convento de San Felipe, donde entra en contacto con la comunidad mercantil madrileña, manteniendo unos lazos socioprofesionales estrechos con otros mercaderes extranjeros que pertenecen al gremio de la Especiería. Carlos había ingresado en el negocio familiar, adquiriendo

una experiencia y conocimiento del comercio madrileño que le permite hacerse cargo de la compañía, junto a Nicolás B. Wallet, en calidad de administradores societarios, mientras Enrique Dupont, *pater familias* de la firma, realiza un viaje a Flandes. Un ejemplo más de otras tantas casas comerciales que desarrollan su actividad a lo largo del siglo diecisiete en Madrid.

La evolución de la casa Dupont en su concepción estamental, gracias a los mecanismos del clientelaje en este período afirman la posición de esta generación de burgueses y la sociedad madrileña en la década de los sesenta y los setenta. Además, durante este tiempo, la generación de los hijos y sobrinos del mercader agremiado se presta fácilmente a emigrar en dirección a la Península y su permanencia en la Corte le permite evolucionar hacia la figura del agente libre que dedicado al negocio comercial y financiero desde su lonja sin despreciar ningún tipo de negocios que ofrezca posibilidades de negocios, escala peldaños en la sociedad madrileña de la época. Al mismo tiempo, las redes de clientelaje con la Corona que había diseñado su tío Enrique a lo largo de la década anterior permiten al recién llegado entrar en comunicación con otros mercaderes de su mismo nivel socioprofesional que también comparten el estatus y los medios económicos de la élite de los caballeros y ciudadanos honrados con los que comparten un mismo nivel socioprofesional, el de mercaderes de lonja. A mediados de la década de los cincuenta Carlos prefiere trasladarse a España a trabajar en el escritorio de comercio de su tío ²⁹. Poco después, a partir de 1661, su tío le ofrece el puesto de administrador de la firma comercial en Madrid, para, seguidamente, y gracias a los contactos obtenidos a través de este trabajo, iniciar su carrera profesional junto a Nicolás Bernardino Wallet, hombre de confianza de los Dupont, que, en 1663, es nombrado repartidor de los lonjistas (residentes) de la Especiería. Así, desde 1663 frecuenta los ambientes del gran comercio junto a ciudadanos y caballeros hijosdalgo, en particular los del grupo de archeros de la Guardia de Corps que, como él, ejercen la profesión de mercader de lonja, compartiendo intereses comunes.

El resultado de todo ello es que se va gestando una nueva consideración socioprofesional en la estructura familiar de los Dupont, perceptible desde 1665 y confirmada plenamente en el testamento que otorga en 1670, donde se aprecia con nitidez la mentalidad del grupo social al que pertenece y que no es otro que el de los mercaderes de lonja en proceso

²⁹ AHPM, P.º 8014, fols. 197-198v. Primer testamento, 30 de mayo de 1666, y en: P.º 8017, fols. 74-77v. Segundo testamento, 23 de marzo de 1670.

de transformación hacia la categoría de negociante, tal es el caso de Sebastián Chambrier en 1670; de Carlos Hermant en 1659 y de Juan David Mousnier, en 1670 ³⁰. Como ellos, el análisis de la familia Dupont nos permite conocer nuevos datos sobre la actuación de un mercader extranjero que adapta su empresa mercantil a una coyuntura difícil —promulgación de represalias, embargos y prohibiciones de comercio— a partir de 1673 cuando de nuevo se vuelvan a romper las relaciones entre ambas coronas ³¹.

En efecto, la coyuntura política internacional no era demasiado propicia para los negocios, pues al conflicto bélico desencadenado entre España y Francia desde 1635, y las consiguientes resoluciones adoptadas por ambas partes para obstaculizar el comercio del contrario (represalias a los comerciantes afincados en su territorio, prohibición de comercio y medidas para combatir el contrabando de mercancías), se unen otras como la invasión de territorios flamencos que, en 1668, pasan a ser definitivamente franceses (concretamente la ciudad de Tournay y la villa de Lille). De hecho, el 11 de abril de 1674 se prohibía el trato y comercio con el reino de Francia y sus dominios y conquistas ³². En esta ocasión, se represaliaban los bienes a Carlos Dupont ³³. No obstante, la ascensión económica de Carlos Dupont no fue tan espectacular, como se podía pensar para un lonjista de su generación (tal es el caso de Carlos Hermant), siendo el ascenso social más significativo que los beneficios económicos, que le hubieran permitido acumular un capital suficiente para que unos años después hubiera emprendido nuevas empresas comerciales y financieras más arriesgadas. Quizás, los problemas con las autoridades de la Junta de Represalias en 1674, a pesar de tener muy afianzada su posición económica, le aproximaron a otros mercaderes, tal que al lorenés Sebastián Chambrier ³⁴. No obstante, unos y otros se abren camino en la milicia y en instituciones como el Santo Oficio, consiguiendo los empleos de archeros de la Noble Guardia de Corps de Su Majestad y de familiar de la santa Inquisición respectivamente, cargos que, como es sabido, conferirían una cierta distinción social a comerciantes y artesanos que se hubieran destacado por sus actividades económicas o servicios prestados a la Corona, catapultándose hacia una posición social privilegiada y próxima, por las exen-

³⁰ RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia (...)*, pp. 57 y ss.

³¹ Archivo Histórico Nacional (AHN), *Consejos (Cons.)*, Leg. 7119, exp. 48.

³² Biblioteca Nacional de Madrid (BN.), *Varios Especiales (VE)*, 197/48, 11 de abril de 1674, *Instrucciones (...)*

³³ AHN, *Cons.*, Leg. 7119, exp. 48.

³⁴ RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia (...)*, p. 43.

ciones fiscales inherentes a los empleos que desempeñaba, a la categoría de noble.

Al mismo tiempo, esta segunda generación de mercaderes, a la vez que se afianza en el mundo del comercio a la gruesa consolida su posición social y establece las bases del posterior ennoblecimiento de la familia, cuya mentalidad y su reflejo en la vida material del hombre del comercio se inscribe en el *modus operandi* del caballero y ciudadano honrado con los que conviven en el seno de la sociedad madrileña de la segunda mitad del siglo XVII³⁵. Sabemos que el concepto de inversión en el mercader del siglo XVII no es estrictamente económico, sino que en ese concepto se envuelve toda una intencionalidad social. Son precisamente esas otras inversiones las que pueden ayudarnos a entender cuál era el nivel de vida del comerciante y su familia a mediados de siglo.

Varios son los parámetros para detectar ese nivel de riqueza en las sociedades del Antiguo Régimen. En esta ocasión, a través del estudio de la familia, la potencialidad material y social se refleja en los bienes muebles e inmuebles que poseía. Además, la apariencia en el vestir, el comer o el comportarse son valores a tener en cuenta a la hora de acercarnos a su mentalidad y un parámetro comparativo con la sociedad madrileña y castellana con la que se relacionan. Según las fuentes consultadas, dos hechos identifican a Carlos Dupont: por una parte, se aprecia con nitidez que para un hombre de negocios, que compagina la actividad comercial con la hidalguía, el tipo de vida que lleva cara a los demás debe coincidir con su condición social. Por otra, se trata de una familia que se encuentra próxima a la ostentación que reflejan las fuentes sobre los comerciantes madrileños de los gremios del comercio, aunque parte del beneficio obtenido lo invierten en las localidades europeas (Tournai, Lille y Amberes, sobre todo) de las que son oriundos, así como en diferentes ciudades, tanto dentro de la Península como fuera, donde cuentan con distintas unidades empresariales que requieren un desembolso de numérico importante, produciéndose de este modo la dispersión de su capital, que es una de las características definitorias del comerciante internacional.

Además, quien aspirara a conseguir la nobleza plena debía mantener los valores mentales del grupo en sus pertenencias materiales. Esto explica, por una parte, la ubicación de la vivienda almacén, que es a la vez residencia y sede comercial, se encuentra en las proximidades del área donde se establecen los gremios del comercio, según se deduce de la casa que ocu-

³⁵ Ibidem, p. 44.

pan algunos de estos mercaderes de lonja cuando llegan a Madrid. Así, el 9 de agosto de 1673 Cornelio Truyens, un mercader de lonja flamenco, compra una casa-jardín al matrimonio de mercaderes de lonja Tomás Ángel —también archero de la Guardia de Corps— y a su mujer doña Manuela Antonia Antolinez ³⁶. Asimismo, algunos mercaderes de lonja flamencos comienzan a adquirir bienes inmuebles en la parroquia de San Sebastián, un arrabal de la villa donde se aloja Juan Manier, también archero de S. Majestad, que posee unas casas-jardín en la calle del Sordo, junto a las casas del secretario Sebastián de Tovar y otras de doña Casandra de Grimaldo pero se encuentra en mal estado. En la segunda mitad del siglo XVII, la sede social de la firma Dupont permanece en las proximidades de otros negocios de mercaderes de lonja y asentistas de la Corona que en 1652, tenían su casa-lonja « a espaldas de San Felipe de Madrid» ³⁷. Sin embargo, la casa comercial Marines cuentan con una vivienda-almacén en la calle del Carmen, en las proximidades a la Puerta del Sol, dirigida por Juan Marines.

No obstante, estos mercaderes hacen gala de unos rasgos externos de ostentación y prestigio social, entre los que sobresale el disponer de criados y esclavas para ayuda doméstica de la casa-almacén ³⁸, compartidos con otros mercaderes flamencos, comunes a la mentalidad social propia de la época. Jacques Legrand adquiere por 265 reales de a ocho en plata una esclava blanca, de edad de 14 años y musulmana, castaño oscuro, apresada en Orán cuando el gobernador era el Marqués de Astorga y San Román el capital Joseph González de Mesa y doña María Ramírez, su mujer ³⁹. Además, las modestas inversiones en mobiliario y bienes de ajuar, así como la disposición que tienen a tomar viviendas-almacén en régimen de alquiler y a disfrutar de casas de aposento, en mayor o menor medida *principales*, cuando tenían la suerte de formar parte del personal de la Casa Real, tal que Jacques Legrand, entre otros rasgos les proporcionaba cierta consideración social. La apariencia en el vestir, el comer o el comportarse son valores a tener en cuenta a la hora de acercarnos a su mentalidad y un parámetro comparativo con la sociedad de la época ⁴⁰. Sin

³⁶ AHPM, P.º 10.104, fols. 285-289v. «Contrato entre Juan Tomás Ángel, su mujer y don Cornelio Truyens». El valor de la casa ascendió a 3.700 ducados de vellón.

³⁷ AHPM, P.º 11.463, 25 de junio de 1652, fols. 200-217. *Registro del vellón de Carlos Cocquel y Antonio Galle*.

³⁸ Sobre el tema ver: DOMÍNGUEZ ORTIZ, A. «La esclavitud en Castilla durante la Edad Moderna», *Estudios de historia social*, II, (1952), 369-428; p. 135. BUSTOS RODRIGUEZ, M., (ed.) *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II.* (Las memorias de Raimundo de Lantery, 1673-1700) Cádiz, 1983, pp. 109 y 113-114;

³⁹ AHPM, P.º 8010, fols. 225-226v. 23 de julio de 1661.

⁴⁰ GÓMEZ ZORRAQUINO, J.I., *La burguesía mercantil en el Aragón del siglo XVII*, Zaragoza, 1987.

embargo, la riqueza que poseían, no alcanza a la desplegada por los matrimonios de mercaderes de lonja extranjeros, tal que la del matrimonio milanés, doña Jusepa Hurtado de Cosgaia y don Carlos Agustín Corragioso, que aportan una dote por valor de 81.506 reales de vellón en plata, joyas, vestuario, ropa blanca, ebanistería y otros efectos ⁴¹.

Por otra, la accesibilidad de los mercaderes flamencos a puestos de clientela regio sería una característica de la época ⁴². En Madrid, muchas familias, en particular de origen foráneo, consiguieron esta distinción prestando servicios como soldados o capitanes de archeros de la Noble Guardia de Corps. La vocación de servicio a la monarquía no era algo nuevo. El lorenés Carlos Hermant o los flamencos Antonio Marines, Simón Desmares o el francés Nicolás Dupont ⁴³, fueron nombrados archero de la noble guardia de Corps.

En suma, desde este momento, al margen de los agremiados, localizamos otras categorías socioprofesionales (mercaderes, comerciantes, negociantes), siendo los primeros representantes del sector cualificado de los mayoristas mientras que los negociantes aludirían a una categoría que se asimilaría a la del agente libre que, a mediados del siglo diecisiete, como un segmento de la élite gremial, pero que se ha pasado al ejercicio del gran comercio, figura junto a un grupo reducido de mercaderes de lonja flamencos, en cuyos locales aunamos dos conceptos, tienda y lonja, es decir, comercio minorista y mercado al por mayor —términos económicamente excluyentes ⁴⁴— de tal manera que el comercio en «lonja» o al por mayor y el comercio en tienda o «vareado» conviven en armonía. En este sentido, el mercader de lonja flamenco actúa de enlace entre el gremio de la Especiería de la calle de la Postas y Portales de Santa Cruz y la economía capitalista que responde a una burguesía inquieta pero identificada con los valores sociales de su tiempo.

⁴¹ AHPM, P.º 9101, sin foliar, 12 de mayo de 1667.

⁴² SCHEPPER, H., de «Consecuencias políticas e institucionales de la Guerra de Flandes, 1577-1648», «1585: *Op Gescheiden wegen...*» *Coloquia Europalia*, IV, *Acta Colloquii bruxellensis* 22-23 XI 1985, CRAEYBECK, J.; DAELEMANS, F.; CHEELINGS, F.G., Lovanii, 1988.

⁴³ Archivo General de Palacio (AGP), *Histórica*, Caja 170 (1663) y (1694-1700). No obstante, el círculo mercantil de los archeros incorpora nombres como Pedro de Vandervoort, Gerard Goethanls y Bartolomé Balbany (se trata de plateros, guardajoyas y tapiceros flamencos del Real sitio del Retiro, en Madrid); Damián Gootens; Juan Manier, Juan Milgelsens y Carlos Constan. Ver: AGP, *Histórica*, Caja 169.

⁴⁴ MOLAS RIBALTA, P., *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*. Madrid, 1985, p. 18

2. LA COMPAÑÍA DE NEGOCIOS. CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La formación de compañías comerciales en Madrid no ha sido un tema que haya ocupado hasta el presente muchas páginas en los estudios sobre el comercio en el siglo xvii ⁴⁵. En este sentido, la evolución seguida por la casa Dupont, hasta 1667, nos permite estudiar la organización interna, destacando el papel que la lonja abierta desempeña en la estructura del capital comercial y en los mecanismos y estrategias del beneficio mercantil. Además, a partir de 1669 la estructura organizativa resultante nos ofrece nuevos datos sobre el modelo empresarial característico de las compañías especializadas en el comercio internacional 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 de amigos hasta que, en la década de los setenta, se convierten en administradores de su propio negocio.

No obstante, la compañía familiar sigue siendo el modo de articulación y acción del capital comercial más frecuente ⁴⁶ al que recurre el mercader flamenco en Madrid a lo largo del siglo xvii. Desde un punto de vista organizativo, la lonja se organiza a través de una oficina única que gestiona dos unidades operativa. Por una parte, la situada en Flandes donde se provee la empresa de mercancías para comercializar dentro y fuera de España; por otra, la unidad operativa en Madrid donde el mercader flamenco es el encargado de gestionar los asuntos de la misma a través del «escritorio de comercio» como un establecimiento de distribución y servicios.

La organización de este negocio requería de un administrador que se encargaba de la gestión y organización del negocio. Como representante de los intereses de la compañía firmaba contratos de arrendamientos, es-

⁴⁵ Para el siglo xvi ver: LAPEYRE, H. *Une famille(...)*, p. 45 y ss. ; PRIOTTI, J.P., *Los Echávarri: mercaderes bilbainos del siglo de Oro. Ascenso social y económico de una familia*, Bilbao, 1996, pp. 17-22.

⁴⁶ Sobre compañías mercantiles en el siglo xvii que fundamentan su análisis en la documentación notarial Ver: MARTÍNEZ SHAW, C., *Cataluña en la carrera de Indias, 1680-1756*, Barcelona, 1981; GÓMEZ ZORRAQUINO, J.I., *La burguesía mercantil en el Aragón de los siglos xvi y xvii (1516-1652)*, Zaragoza, 1987; TORRES SANTANA, E., *El comercio de las Canarias Orientales en tiempos de Felipe III*, Las Palmas, 1991, p. 75; AIXE ALTÉS, J.C., *Comercio y banca en la Cataluña del siglo xviii*, La Coruña, 1994. LOBATO FRANCO, I., *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*, Sevilla, 1995; CARRASCO GONZÁLEZ, M.ª G., *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo xvii*, Cádiz, 1996; y , por último, RAMOS MEDINA, M.ª D., *Una familia (...)*, pp. 54 y ss.

crituras de «asiento» con mancebos, criados y vendedores, a la vez que otorgaba poderes a corresponsales en otras ciudades donde la compañía tenía intereses económicos. Pero la compañía flamenca en Madrid no sólo nos permite conocer la forma en que se organiza el capital comercial flamenco, sino también los procesos de información disponibles tanto en su estructura interna (sistema contable) como en su estructura externa (la corresponsalía).

En efecto, como empresa dedicada al trato y al contrato, requiere de un plan contable «al estilo de los hombres de negocios» que disponga de un libro de «caxa» y otro llamado «manual», así como de un libro donde copiar la correspondencia recibida. No obstante, no existen indicios de que la firma Dupont manifestase una especialización en su sistema contable; bien al contrario, la organización de la empresa opta por un sistema de libros auxiliares. Esta situación viene dada por la misma naturaleza de las inversiones, muy desagregadas, y por una oferta financiera que surge de la actividad comercial adaptada a las condiciones de la demanda. No obstante, el plan contable de la firma Dupont se ajusta a la legislación vigente en materia de teneduría de libros⁴⁷, lo que supone un firme apoyo para articular eficazmente el capital mercantil de la empresa facilitando su funcionalidad en una coyuntura especialmente difícil. En la compañía formada por el holandés Juan Poulley y el flamenco Enrique Dupont, cada uno de los socios «debe tener su libro de cuenta y razón» para que con ello pudieran «dar cuenta de cómo y en qué han pagado las mercancías que trajeron de reinos extraños, sin que entre la hoja del debe y el haber haya hoja en blanco»⁴⁸. La gestión contable de la empresa también corre a cargo del administrador, delegando en cajeros el cobro de mercancías o haciéndolo él mismo. El escritorio de comercio está compuesto, además, por una plantilla con un número limitado de mancebos, fundamentalmente de origen flamenco, así como de vendedores de tienda y vendedores ambulantes que, en ocasiones, ejercen otras funciones como personal de confianza del mercader de lonja, representándole en cobros a clientes o en compras de mercancías fuera de la ciudad.

En cuanto a la actividad económica de estas firmas mercantiles, que comporta otro de los elementos esenciales para el conocimiento de su na-

⁴⁷ SOLÓRZANO, B.S., de, *Libro de Caxa y manual de cuentas de mercaderes, y otras personas, con la declaración de ellos*. Madrid, 1590. Asimismo, ver: BASAS FERNANDEZ, M., *El Consulado de Burgos*, Burgos, 1994, pp. 246-247.

⁴⁸ AHPM, P.º 8006, fols. 171-172v.; De hecho, en la legislación de la época se obligaba a los comerciantes a llevar su contabilidad «por debe y ha de haber». Ver: *Novísima Recopilación de las Leyes de España*. Madrid, 1805, Libro IX, Título Primero, Ley XII.

turaliza ⁴⁹, no sólo nos 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 (negocio de la comisión y el préstamo bancario), así como soporte de la actividad económica estatal a la que prestaron no sólo dinero sino también una infraestructura comercial, básica para la progresiva política defensiva de una Monarquía que requería permanentes transferencias al exterior para pagar a los ejércitos que se encontraban estacionados en Europa.

La gestión del escritorio de comercio de los Dupont

La gestión del escritorio de comercio de la firma Dupont en Madrid, cuando hablamos de esta compañía, común al de otras compañías capitalizadas por extranjeros en Madrid ⁵⁰, se encuentra a medio camino entre las sociedades colectivas (es decir, dispone de una administración conjunta ⁵¹ 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 ⁵². Su peculiaridad radica en que con frecuencia no resulta imprescindible recurrir al escribano para concertar el acta de su fundación como sociedad, puesto que en el seno familiar el *pater familias* organiza el capital de la firma. Por otro lado, cada escritorio de comercio dispone de un administrador único con suficiente conocimiento del negocio que tiene plenas competencias para gestionar, controlar e inspeccionar la correspon-

⁴⁹ RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia(...)*, pp. 69-117, relativas a la economía de la empresa comercial extranjera en Madrid a mediados del siglo XVII.

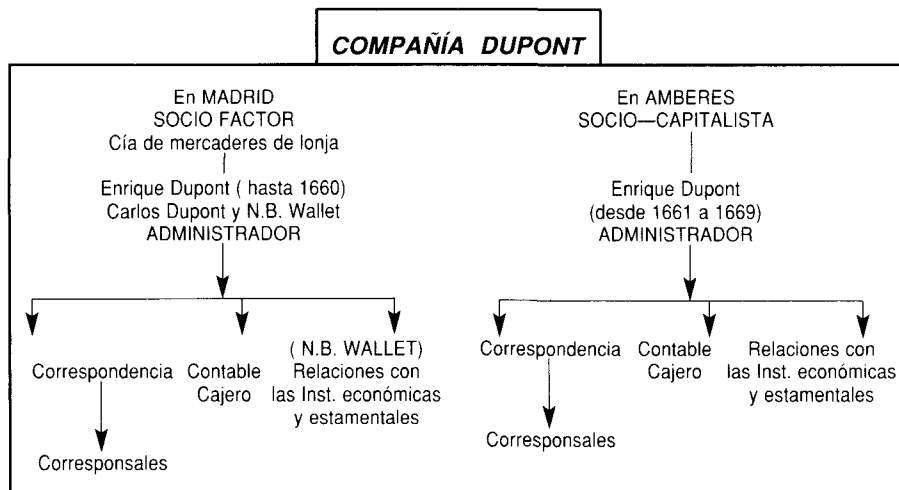
⁵⁰ El origen de esta articulación y acción del capital comercial en el comercio internacional se encuentra en órganos microeconómicos elementales. Ver: RAMOS MEDINA, M.^a D., «Algunas compañías mercantiles francesas en el comercio minorista madrileño en la segunda mitad del Seiscientos», *Cuadernos de Historia Moderna*, U.Complutense de Madrid, (en prensa). Cuando la compañía de comercio exterior adquiere toda su dimensión en el entorno madrileño Ver: *Una familia (...)*, pp. 32-51.

⁵¹ Tenemos algún caso significativo en Canarias: Lorenzo Quesquier, un mercader flamenco avecindado en Canarias, concierta el transporte a Brujas por valor de 1.227 reales en azúcar: TORRES SANTANA, E., *El comercio (...)*, p. 75 y nota 141; también ver: BUSTOS RODRÍGUEZ, M., *Burguesía (...)*, pp. 35 y ss.

⁵² MARTÍNEZ GIJÓN, J., *Las compañías mercantiles en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao 1737. Legislación y doctrina*. Sevilla, 1979, pp. 182 y ss.; PETIT, C., *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao (1737-1829)*. Sevilla, 1980, pp. 199-210

dencia, además de tener competencias en el contrato del personal laboral que el negocio necesite en cada momento. Finalmente, las funciones de contabilidad y cobros, así como la intendencia en almacén y tiendas requieren de un personal cualificado de mancebos y criados.

ESQUEMA I: LA FIRMA DUPONT DESDE 1656 HASTA 1670.
UNA COMPAÑÍA DE TRATOS Y NEGOCIOS



Hasta 1670, la firma Dupont es una compañía de negocios con una evidente tendencia hacia el comercio exterior, en la que se va afianzando durante su permanencia en Madrid. Desde 1653, la expresión jurídica y el instrumento que articula el capital de esta firma en el tráfico internacional madrileño es la compañía mercantil constituida entre Juan Poulley, socio(capitalista) y factor de la casa familiar, y Enrique Dupont, socio (minoritario)⁵³. Ambos mercaderes ejercerían las funciones de administradores de la compañía en Madrid, conjuntamente. No obstante, las relaciones del escritorio de comercio en Madrid se encontraría a cargo de Enrique Dupont, un experimentado hombre de comercio al menudeo, el conocimiento de los mecanismos económicos de las instituciones económicas de la Corte —con las aduanas de Madrid, los gremios de la Corte y, en

⁵³ AHPM, P.º 8006, fols. 171-172v., 8 de junio de 1653. *Concierto y compañía entre Juan Poulley y Enrique Dupont.*

particular, en el entorno de la Especiería—, aportando, al mismo tiempo, unos sólidos conocimientos, adquiridos durante el largo período que trabajó para la firma Cocquel y Galle, pues de cajero pasa a ser, antes de 1652, el gerente contractual de la unidad de gestión en todo lo relativo a la contabilidad y la caja, pudiendo comprar y vender, disponer de mercancías al contado o al fiado, aceptar y pagar letras o protestarlas y atender a la correspondencia que hay que copiar en el libro *copiador de cartas*, aparte de otras funciones, pues también está capacitado para representar a la firma ante las autoridades de cualquier organismo público o privado, ya sean consulados, aduanas, gremios u otras instituciones, sin olvidar el trato con los corredores y los notarios. Este tipo de gestor, que entra a formar parte de una compañía mediante contrato o a través de una asociación mercantil con el gerente societario de la firma, responde a la necesidad que tiene el mercader, por la misma naturaleza del negocio (frecuentes viajes y magnitud de asuntos que trata una compañía de negocios), de valerse de una persona en la que delegar parte de las funciones de la empresa, convirtiéndose en la práctica, y durante sus ausencias, en un administrador interino, cuando no en un verdadero director de la compañía en las ocasiones en las que las ausencias del mercader de la plaza mercantil madrileña se prolongan más tiempo del debido o son demasiado frecuentes.

Las dependencias que mantiene esta compañía con la casa comercial Poulley, posiblemente con sede social en Amsterdam y afincada en Madrid en 1648, tras la paz de Wetsfalia, convierte a Juan Poulley en el *pater familias* y socio mayoritario de la compañía en Madrid. Recordemos que para los neerlandeses las posiciones perdidas en el ámbito mercantil español pronto fueron recuperadas tras Wetsfalia, afianzándose sus negocios desde entonces gracias al trato de nación más favorecida y al desplazamiento que el comercio inglés experimentó a raíz del enfrentamiento de Cromwell con la Monarquía Hispánica. Esta nueva etapa de relaciones entre la economía peninsular y el comercio holandés venía a significar, entre otras cosas, la reapertura de un valioso mercado cerrado durante mucho tiempo a sus productos y a sus mercaderes⁵⁴. Para Enrique Dupont, tras haber aprendido el oficio en el escritorio de la compañía flamenca de Carlos Cocquel y Antonio Galle, el ejercicio de administrador de la compañía con Poulley en el «negocio y correspondencia, tratos de

⁵⁴ SÁNCHEZ BELÉN, J.A., «El comercio de exportación holandés en el Mediterráneo español durante la regente de doña Mariana de Austria», *Espacio, Tiempo y Forma, Serie IV, H.ª Moderna*, 9 (1996), págs. 267-321. Este artículo aborda esta nueva etapa de las relaciones comerciales entre España y Holanda desde el espacio mediterráneo y abarca el período que va de 1667 a 1675.

mercancías, cambios y encomiendas entre los Estados de Flandes y los reinos de España» que tendría una vigencia de tres años, desde el 8 de junio de 1653, le permitirá adquirir el capital suficiente para emprender su carrera profesional en solitario.

A este efecto, la firma de este contrato con Enrique Dupont consolida la situación económica de la firma holandesa en un mercado donde no disponía de intermediarios permanentes. Asimismo, desde el punto de vista microeconómico de los mercaderes extranjeros como los Dupont supone ciertos cambios en sus negocios. Por una parte, Enrique comparte responsabilidades con la firma Poulley en Europa. Una responsabilidad que se encuentra a medio camino entre la participación activa de todos y cada uno de ellos en el capital y la gestión, es decir, una gestión tácita que caracteriza a las sociedades colectivas con administración conjunta en tanto en cuanto cada socio se obliga ante la deuda social solamente por la parte que le tocaba y daría cuenta e informaría al resto de los socios después de haber concluido un negocio.

Por otra, en Madrid, el local social de la compañía se encuentra en las inmediaciones de la calle de las Postas y la Puerta del Sol, centro neurálgico del comercio y la banca de la Villa y Corte. Los gastos de alquiler y otros que generase la administración correrían a cargo del capital social de la compañía. Tendrán libro de cuenta y razón al estilo de los hombres de negocios. La administración de la compañía es conjunta, es decir, una gestión tácita en la comercialización de mercancías, siendo la sociedad al cincuenta por ciento a pérdidas o ganancias. No se dice nada de los gastos derivados de dicha gestión (salarios de personal laboral, comisiones y otros gastos que normalmente hacía frente por su cuenta y riesgo cada socio). No obstante, los gastos de vestuario y otros extraordinarios correrían a cargo de cada socio. Por último, se estipula la exclusividad en el negocio —a excepción de los negocios y cuentas pendientes que tiene Juan Poulle, en 1653, de la compra de 50 sacones de lana castellana que Juan Poulle remitió a Gualterio Adams, su corresponsal en la villa de San Sebastián—.

No obstante, en 1661, la actividad de los Dupont se ha consolidado en el abastecimiento de mercancías de procedencia europea con un determinado enclave geográfico exterior donde dispone, al menos, de una unidad operativa. La expresión jurídica que sustenta esta reconversión empresarial es la compañía de negocios en el pleno sentido del término. El fallecimiento de Pedro Dupont, *pater familias* en Tournai, en una fecha indeterminada por las fuentes consultadas, pero que sería anterior a 1660, permite a su viuda asumir las riendas del negocio en Tournay, mientras

que Enrique Dupont, en Madrid, organiza el capital familiar en torno a una nueva compañía.

La atención individualizada del *pater familias* en Flandes obliga a que Enrique acuda al escribano para escriturar la compañía concertada entre Carlos Dupont y Nicolás Bernardino Wallet en 1664. En efecto, el 30 de diciembre de 1664, en presencia de Enrique Dupont, *pater familias* de la firma comercial, en calidad de mercader de lonja, declara que por razón de realizar un viaje a los Estados de Flandes y encontrarse ausente de la Corte durante un prolongado período de tiempo, delega la administración de su casa y compañía en Carlos Dupont, su sobrino, y en Nicolás Bernardino Wallet, su criado, quienes pertenecen a su casa y compañía y de los que reconoce su capacidad y buena inteligencia para la administración y gestión de los negocios de la empresa en Madrid, traspasándoles su casa y negocios.

Enrique Dupont, *pater familias* de la casa y socio capitalista de la compañía, se encargará de atender un escritorio de comercio desde los Estados de Flandes para el abastecimiento de mercancías y todo tipo de negocios que generen aquellos centros urbanos y su hinterland, al menos hasta 1670. En ambas unidades de comercio cada socio asume la gestión y los gastos que genera su escritorio. No obstante, en su conjunto, la empresa se gestiona de forma colectiva con la participación activa de todos y cada uno de los socios en su administración. Por otra parte, y desde el punto de vista de la actividad empresarial, la firma, sin dejar de actuar como compañía de comercio exterior, que es su objetivo social, pronto se adentra en otro tipo de negocios que deparan pingües beneficios, como los cambios y los asientos con la Corona, ampliando así su horizonte empresarial.

Los nuevos administradores Carlos Dupont y Nicolás Bernadino Wallet, en compañía se encargarán de todos los negocios que Enrique tiene en la corte y los de sus amigos y correspondientes, gestionarán los negocios y realizarán balances de sus cuentas cada cierto tiempo cuando Enrique Dupont o quien le represente se lo pidiere, así como a los dueños propietarios de las mercancías y hacienda del negocio y correspondencia. Por tanto, la razón social, las mercancías y todos los muebles y efectos, así como las deudas de la compañía, los papeles, las escrituras otorgadas ante notario y los derechos que hubiera generado la firma hasta entonces pasan a favor de los nuevos socios, tanto el negocio por cuenta propia como por cuenta ajena. Además, los contratos firmados por los nuevos socios no tienen limitación alguna. No obstante, la actuación de otras casas extranjeras es similar a la de los Dupont —tal es el caso de

los Manier de Lille o los Marines y los Guiot de Amberes ⁵⁵. En este sentido, el *pater familias*, que participa como cabeza de familia y socio mayoritario de la compañía, comparte responsabilidades con el socio-factor (minoritario). Una responsabilidad que se encuentra a medio camino entre la participación activa de todos y cada uno de ellos en el capital y la gestión, es decir, una gestión tácita que caracteriza a las sociedades colectivas con administración conjunta en tanto en cuanto cada socio se obliga ante la deuda social solamente por la parte que le tocaba y daría cuenta e informaría al resto de los socios después de haber concluido un negocio. Enrique Dupont delega la administración conjunta de la compañía familiar en su sobrino Carlos Dupont y en Nicolás Bernardino Wallet, su hombre de confianza en Madrid. Ambos son experimentados hombres de empresa que se han formado desde muy temprano en el mundo de los negocios, siempre al lado de familiares y amigos, con quienes aprendieron y perfeccionaron la práctica comercial en cargos de intendencia que les proporcionaron una experiencia fundamental para su perfecta capacitación como profesionales de la empresa comercial. No obstante, tío y sobrino aportan experiencia y saber hacer, puesto que mientras el primero había estado al servicio de la firma De Upont con sede en Amberes, en calidad de administrador, Carlos Dupont había trabajado en los negocios familiares cuando su padre fallece y la familia decide su traslado a la capital de la Monarquía Hispánica para desde aquí gestionar como socio mayoritario, la unidad de abastecimiento que tiene la empresa familiar.

En relación al personal laboral, las responsabilidades propias de intendencia (almacenes y tienda) así como la contabilidad y caja, son funciones que desempeñan terceros en nombre de los administradores de la firma. Se trata de oficiales y mancebos de la tienda-almacén, un número reducido de personas dirigidas por el propio mercader, con quienes mantenían fuertes lazos de parentesco y de amistad, como Pedro de Urias, mancebo de la lonja de Cornelio Truyens, un mercader de lonja flamenco ⁵⁶. Este personal contratado entraba a trabajar por un periodo habitual comprendido entre tres y cuatro años, con un salario estipulado, o sin él (como en el caso anterior), con derecho a alojamiento y comida, además de ropa limpia y un traje. Disfrutaban de un seguro de enfermedad propio de la época que cubría los primeros quince días por enfermedad *no contagiosa*. Con dedicación exclusiva a la casa comercial que le acogía, formaba parte,

⁵⁵ RAMOS MEDINA, M.ª D., *La formación (...)* (en prensa).

⁵⁶ AHPM, P.º 7749, fols. 404-404v., 1 de abril de 1663.

como un miembro más, de la familia, e incluso compartía, en ocasiones, techo junto a esclavos y sirvientes, aprendían el oficio (en el caso del mancebo o aprendiz) y desempeñaban funciones de dirección cuando ya habían adquirido conocimientos y destreza en la práctica comercial, como los administradores, contables o cajeros, de mayor rango laboral. En esta ocasión, el salario anual sería de 50 ducados «para vestirse y calzarse» con derecho a comida, cama y ropa limpia.

3. *LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EXTERNA DE LA LONJA DUPONT*

Con estas características, los sistemas de información externa de la firma Dupont articulan un complejo entramado de intermediarios (socios-factores, consignatarios y corresponsales), personal de confianza en los distintos núcleos urbanos donde la familia tenía intereses económicos que defender. Estos intermediarios constituyen un pilar básico fuera de la plaza madrileña y forman parte de una extensa red de relaciones humanas cuyo fundamento es la confianza mutua y cuya finalidad es el beneficio económico. Además, proporcionan un elemento de conexión con los negocios que la compañía de comercio tenía tanto en la ciudad de Madrid (para cobros y gestiones fuera del local comercial) como en diferentes plazas mercantiles peninsulares y extrapeninsulares donde la razón social contaba con intereses económicos y de ellos, en ocasiones, depende el éxito o el fracaso de las operaciones realizadas⁵⁷. Por ello, es importante que sean reconocidos mercaderes y hombres de negocios de las localidades donde actúan, con crédito y solvencia financiera, pues de lo contrario la compañía que los contrata carecerá de la consideración debida al medirse su capacidad negociadora por el rasero de la capacidad y calidad de sus correspondientes. Además, la naturaleza dual de la propia compañía de negocios, que atiende asuntos tanto económicos como financieros, permite actuar a sus corresponsales en ambos aspectos, atendiendo al abastecimiento de la firma desde diferentes localidades y a la redistribución de bienes y prestación de servicios, estableciéndose así toda una tipología de intermediarios comerciales.

A través de las empresas comerciales capitalizadas por flamencos Madrid manifiesta una dimensión europea que integra dos espacios comerciales y financieros, el Atlántico y el interior peninsular por medio de un eje que une la Villa y Corte con aquellos territorios. En este contexto, los Dupont

⁵⁷ RAMOS MEDINA, M.^a D., *Una familia (...)*, p. 120.

articulan una cartografía previsible entre diferentes zonas del sur de Flandes (Lille y Tournai, sobre todo, y en menor medida en Valenciennes, Amberes) y Holanda (Amsterdam). No obstante, en ocasiones, la compañía flamenca carece de agentes propios en determinadas plazas mercantiles que obliga a estos mercaderes a contratar, de forma temporal, los servicios de intermediarios de otras firmas que actuaban en aquella zona. Esta fue la situación que reproduce un poder otorgado por Pedro Marines, mercader de lonja flamenco, en diversos mercaderes españoles o extranjeros para que resolvieran unos cobros en Amberes y Amsterdam. Gracias al fuerte sentido de reciprocidad de que gozan estas redes de distribución y servicios entre los corresponsales, permite no sólo abaratar notablemente los costes de los servicios de intermediación al reducir los saldos inmovilizados sino también articular un sistema de información indirecto que ahora se pone al servicio de los Dupont. De hecho, la corresponsalía con los estados de Italia (Milán y Génova) que les abastecen de manufacturas estaba presidida por unas sólidas relaciones de solidaridad socioprofesional que sustentaban las redes mercantiles y financieras del comerciante internacional flamenco en Madrid, creando unas sólidas estrategias empresariales deudoras, en buena parte, del éxito o del fracaso de estas empresas. Por último, estas redes llegan hasta Madrid donde la casa Dupont las distribuye, particularmente en los núcleos urbanos castellanos y andaluces del interior peninsular, así como en el hinterland local de Madrid y, por último, entre los gremios del comercio de la Corte.

No obstante, la relación con los Países Bajos constituye la pieza esencial del sistema comercial y financiero de los Dupont. La ruta de los mercados de los Países Bajos, donde el principal puerto de destino era Amberes, desde donde se comunicaba con las comunidades mercantiles en Amsterdam, Londres, París y Bayona, unía los puertos peninsulares del norte español con las plazas flamencas, vía esencial del comercio internacional castellano, fuertemente arraigado en la tradición marítima de Castilla, que movilizaba un notable volumen de capitales y que había poblado de mercados hispanos los grandes centros de negocios de Flandes, al igual que los de otros países, un comercio precoz, fuertemente arraigado a la dinámica importadora que se basaba, en primer lugar, en la entrada de ropas de todo tipo y telas de las grandes pañerías europeas, fundamentalmente flamencas y francesas.

Este tráfico estaba controlado singularmente por los mercaderes de Bilbao y San Sebastián, puente entre los mercados del Norte de Europa y el interior peninsular, una de las vías principales en la época moderna de la exportación de la lana castellana y de la introducción en España de manufacturas europeas, canaliza gran parte del movimiento comercial hacia

el mercado madrileño aunque, en ocasiones, se vea obstruido por los problemas que ocasiona la economía de guerra en que vive la actividad comercial. Además, para la firma Dupont, el mercado flamenco actuó, sobre todo, como el mayor estímulo para Madrid, centro comercial y protagonista creciente en el concierto de los asientos con la Corona.

En definitiva, las inversiones efectuadas en esta área geográfica explican la necesidad que tiene la compañía de establecer en Amberes una de las sedes del negocio, un escritorio de comercio dirigido por un socio y asistido por un personal auxiliar. Es el caso de otras muchas compañías comerciales, entre las que destaca la firma Pedro Marines y Cornelio Truyens, una compañía de mercaderes de lonja de la Especiería.

CONCLUSIONES

Aunque lo expuesto hasta ahora no agota el tema sino que, bien al contrario, abre el camino a nuevas investigaciones sobre la burguesía mercantil en Madrid, especializada en el comercio internacional desde la perspectiva del análisis microeconómico de sus empresas y la funcionalidad de sus redes mercantiles y financieras, algunas conclusiones cabe destacar. Por una parte, la estructura interna de la familia consolida la posición económica y social tanto en el seno de la comunidad que les acoge como en la sociedad madrileña en su conjunto. No obstante, el mercader flamenco que ha protagonizado estas páginas se encuentra más cerca del agente libre que del comerciante agremiado, en particular, la generación de los hijos y sobrinos que actúa en Madrid a finales del Seiscientos que escala los primeros peldaños de la nobleza. Además, las elevadas cotas de consideración social que alcanza la familia en Madrid coinciden con la reconversión de su negocio que evoluciona hacia la especulación y los cambios.

Por otra, la evolución sufrida por la empresa comercial Dupont, en 1667, ha permitido reflexionar sobre su organización interna, destacando el papel que la lonja abierta, que se convierte en un instrumento empresarial frecuente de articulación y acción del capital internacional en el comercio madrileño en el siglo xvii y en el mejor instrumento de participación comercial y financiera que permite un crecimiento continuado del tráfico entre Madrid y Flandes. Además, las empresas de este mercader, impregnadas de un fuerte mimetismo y versatilidad, le han permitido actuar con mayor libertad dentro de los límites establecidos entre gremialismo y capitalismo, girando la acción y articulación de su capital comercial en torno a un elemento vertebrador, la casa comercial, y a un instrumento comercial frecuente, la compañía mercantil. La adaptación de esta estruc-

tura empresarial a la nueva coyuntura internacional potenciaría, además, el flujo en dirección a Amberes, siendo estas redes de distribución sólo una parte del complejo sistema mercantil de los mercaderes flamencos que frecuentan el Madrid del siglo xvii que ha facilitado la reconstrucción de la geografía atlántica de sus relaciones comerciales y financieras.