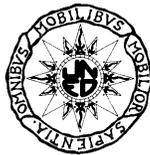


María Dolores Ramos Medina

**UNA FAMILIA DE MERCADERES  
EN MADRID: LOS CLEMENTE.**

**UNA HISTORIA EMPRESARIAL  
1639-1679**



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

# ÍNDICE

PRÓLOGO .....	11
ABREVIATURAS .....	15
INTRODUCCIÓN .....	17

## I.

### DOS GENERACIONES DE COMERCIANTES LORENESES EN MADRID (1639-1679)

1.1. La función del parentesco y las relaciones sociales como elementos de integración .....	33
1.2. La familia Clemente (1639-1661) .....	36
1.2.1. La comunidad mercantil lorenesa en Madrid .....	36
1.2.2. El círculo de parientes y amigos en Europa .....	41
1.2.3. Los Clemente y la burguesía madrileña .....	42
1.3. Los Clemente y la segunda generación de mercaderes loreneses (1662-1679) .....	43
1.4. Vida material y mentalidad social de una élite mercantil .....	47
1.5. Los loreneses ante la muerte .....	50

## II.

### LA FUNCIONALIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL LORENESE EN MADRID (1639-1679)

2.1. La empresa comercial lorenesa. Características y estructura organizativa. .....	56
2.2. La gestión de la compañía y el personal laboral del escritorio de comercio. .....	60
2.3. Otro sistema de información de la empresa moderna: el plan contable. .....	67

**III.****LA ECONOMÍA DEL ESCRITORIO DE COMERCIO**

3.1.	La compañía de negocios Clemente y la actividad comercial en la lonja madrileña .....	77
3.2.	Clientes y mercados de la compañía de negocios .....	81
3.2.1.	El comercio de manufacturas europeo y coloniales en Madrid	81
3.2.2.	El comercio lanero en Madrid y las compañías de comercio exterior .....	96
3.3.	Iniciación a la banca privada: la oferta financiera y la autonomía del crédito .....	106
3.4.	Iniciación a la banca pública: los asientos y los loreneses .....	113

**IV.**

**LAS REDES COMERCIALES Y FINANCIERAS.  
LA GEOGRAFÍA DE LOS MERCADOS LORENESES DESDE  
LA ATALAYA MADRILEÑA**

4.1.	Los sistemas de información externos y sus estrategias .....	121
4.2.	La geografía del comercio lanero .....	124
4.3.	La geografía lorenesa en los mercados atlánticos .....	126
4.4.	El mercado centroeuropeo y el Mediterráneo en la empresa mercantil lorenesa .....	135
4.5.	Las redes comerciales y financieras interiores .....	139
	CONCLUSIÓN .....	145
	FUENTES .....	149
	BIBLIOGRAFÍA .....	157

## PRÓLOGO

El estudio de la empresa mercantil del Antiguo Régimen en España ha avanzado mucho en los últimos años. Hay que decir, sin embargo, que después de los trabajos dedicados hace ya medio siglo a algunas grandes dinastías de hombres de negocios del siglo XVI (los Ruiz o los Espinosa), en las décadas de los ochenta y los noventa el interés se desplazó de un modo decidido hacia las burguesías del siglo XVIII, que se beneficiaron de una serie de ambiciosas monografías con el feliz resultado de abrir la posibilidad de establecer comparaciones entre las distintas regiones e incluso de diseñar una geografía mercantil de la España del Setecientos.

Como en otras cuestiones, el siglo XVII, estigmatizado como la época de la decadencia, y concretamente en este caso de la decadencia económica, quedó al margen de esta revitalización de la historia del comercio y de sus agentes. De este modo, sólo en fechas muy recientes empieza a ser colmado este hiato, gracias a los trabajos de una serie de jóvenes historiadores que han abordado el estudio de la empresa seiscientista desde diversas perspectivas y desde diversas áreas geográficas. Entre ellos deben citarse a Elisa Torres para Gran Canaria, Guadalupe Carrasco para Cádiz, Jerònia Pons para Mallorca y Juan Carlos Maixé e Isabel Lobato para Cataluña. Todos han allanado el camino para el trabajo de María Dolores Ramos Medina sobre el caso de la empresa mercantil lorenesa (y francesa) en el Madrid de mediados del siglo XVII.

La autora ha partido del análisis del caso de la casa Clemente, una familia de mercaderes procedentes del ducado de Lorena que acaban por desplazar la cabecera de su negocio desde su solar de origen hasta la capital de la Monarquía Hispánica. Siguiendo la metodología utilizada por algunos de los últimos estudios mencionados, la autora ha adoptado como eje de su investigación el análisis estructural de la empresa, señalando el diseño organizativo, el modo de funcionamien-

to, la composición del plan contable, la geografía de sus relaciones y el esquema evolutivo del negocio mercantil y financiero. Al final, la empresa Clemente aparece como una de las más avanzadas y de las más importantes entre las que se muestran operativas en el Madrid de la época.

Una de las más avanzadas, es decir una compañía en el pleno sentido del término (frente a una mayoría de sociedades que podríamos denominar defectivas), porque reúne todos los elementos constitutivos de una empresa en el máximo nivel de desarrollo, que dispone de una razón social, así como de una regulación escrita del número y condición de sus miembros, capital social y distribución de las funciones en el seno de la empresa y, finalmente, de un sistema contable completo, con todos los libros requeridos por la partida doble y la más evolucionada correspondencia mercantil. Y una de las más importantes, es decir una compañía situada en el vértice superior de una cadena cuyos eslabones son sucesivamente los minoristas ambulantes o cajeros, los minoristas de tienda abierta y los mayoristas limitados al área local o regional, porque el volumen y la índole de sus negocios permiten incluirla entre las grandes casas de comercio al por mayor, con un abanico de correspondientes y un circuito de aprovisionamiento y de distribución de ámbito internacional.

Después de esta caracterización, el análisis pormenorizado nos pone en contacto con los sucesivos responsables de la dirección, asumida primero por Nicolás Clemente, todavía instalado en Lorena, para pasar después a Clemente Clemente, ya establecido en Madrid, que ha pasado a ser la sede central desde 1648, y terminar en manos de Carlos Hermant, que entra en la familia por el frecuente procedimiento del enlace conyugal con una de las herederas. En segundo lugar, se nos informa de la progresiva relevancia y complejización de los negocios, que empiezan por la venta de manufacturas importadas para seguir por la distribución de coloniales fuera de España, la exportación de lanas, los cambios y depósitos bancarios pactados con particulares, el arrendamiento de rentas municipales y reales y la participación en los préstamos a la Corona, todo ello hasta que la suspensión de pagos de 1662 obligue a la compañía a una restricción de sus actividades, tanto en el aspecto cuantitativo, como también cualitativo, con el absoluto predominio de las operaciones a comisión. Y, finalmente, se nos traza la geografía del tráfico, que, siguiendo una cartografía previsible, incluye las plazas de la Europa central dentro del ducado de Lorena (Nançy) o en su entorno próximo (Besançon en el Franco Condado o Ginebra en Suiza), algunas importantes plazas de la fachada atlántica europea (Bilbao, Amberes, París, Londres), el puerto de Sevilla (como centro del comercio colonial hispánico), algunos puertos españoles del Mediterráneo (Alicante y Valencia) y algunos mercados del interior peninsular (en Castilla, Extremadura y Andalucía). En definitiva, se nos ofrece una visión completa de la estructura y actuación de la compañía lorenesa en una especial coyuntura, signada a nivel general por la crisis económica de la Monarquía Hispánica y matizada a nivel particular por el proceso de consolidación que todavía vive el comercio francés presente en Madrid, muy lejos de esa dulce domi-

nación ejercida a finales del siglo siguiente y estudiada con tanto acierto por Michel Zylberberg.

Las aportaciones del estudio de María Dolores Ramos Medina son numerosas. En primer lugar, hay que poner en su haber la reconstrucción de una empresa mercantil, no sobre la base de sus libros de cuentas, que es la vía normal en esta clase de trabajos, sino a través de una fragmentaria documentación notarial, que es la única disponible, pero que exige un esfuerzo sobrehumano de lectura y exégesis para rellenar los huecos, completar las operaciones, adivinar los movimientos. En segundo lugar, hay que felicitarse por el punto de vista elegido, el más moderno de la reciente historia económica, que pone el acento en las estructuras empresariales, en el perfeccionamiento de sus elementos constitutivos, en la progresiva lógica de su actuación, en la resultante final de la dialéctica entre su cálculo y los condicionantes espaciales y temporales. En tercer lugar, hay que valorar el riesgo de una apuesta que trata de explorar una región desierta de la investigación histórica, el mundo del comercio en el Madrid de Felipe IV y Carlos II, un espacio abordado a menudo desde el punto de vista de los asientos concertados entre el capital financiero y el tesoro público, pero poco o nada desde la óptica del tráfico de exportación e importación, tanto en el marco de los intercambios interiores como en el contexto de los circuitos internacionales. Finalmente, la perspectiva de la historia económica desemboca en la historia social, brindando un cuadro de las actitudes de la burguesía mercantil extranjera (lorenesa y francesa) instalada en Madrid, para terminar constatando la universal similitud en las conductas del que podríamos denominar mercader polivalente del Antiguo Régimen, reconocible en su preferencia por la empresa familiar, la diversificación de sus operaciones, la colaboración con sus connacionales o el afán de reconocimiento, como ocurre con Carlos Hermant, nombrado archero del rey y familiar del Santo Oficio.

En resumen, la obra de María Dolores Ramos Medina, que ahora edita el Servicio de Publicaciones de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, ha sabido aunar el conocimiento de la materia, la amplitud de miras en el planteamiento y el rigor metodológico en el tratamiento de una documentación reticente para obtener unas conclusiones que superan los límites del estudio de un caso para adquirir valor paradigmático. Por esta razón, la divulgación de sus resultados entre los especialistas servirá sin duda para animar importantes debates sobre cuestiones tales como la presencia de los mercaderes extranjeros en la España del siglo XVII, la estructura de las compañías comerciales en los tiempos modernos o el papel jugado por la Corte en la formación del capital mercantil y financiero en el Antiguo Régimen. En suma, el libro representa una notable contribución a la historia económica y social del Madrid de los Austrias y, por tanto, a la Historia Moderna de España.

CARLOS MARTÍNEZ SHAW  
*Catedrático de Historia Moderna*  
UNED