

## EL GREMIO DE MERCADERES DE ROPERÍA DE MADRID EN LOS SIGLOS XVII Y XVIII INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS FAMILIARES EN EL SECTOR DE LA CONFECCIÓN\*

Victoria López Barahona y José Antolín Nieto Sánchez

Como en otras capitales europeas, durante el primer tercio del siglo XVII en Madrid se produjo una innovación en el mundo de la confección. Consistió en la ropa hecha, lista para llevar (*ready-to-wear clothing*, *pret-a-porter*).<sup>1</sup> Si los sastres confeccionaban vestuario por encargo y a la medida de clientes particulares, la nueva producción se adelantaba a la demanda ofreciendo a un público anónimo prendas nuevas estandarizadas en modelos y tallas. Esta novedad no escapó a la atención de escritores como Lope de Vega cuando alude a esa “calle milagrosa donde, sin tomar medidas, visten a tantos”, y “se pone a mesa puesta quien a los sastres no aguarda”.<sup>2</sup> En efecto, la premura por vestirse decentemente a precios módicos, incluso a plazos, se adaptaba bien a las necesidades de las capas medias urbanas y los nuevos aportes demográficos que recibió Madrid desde 1600.

Los artífices de esta innovación fueron treinta maestros sastres que ya dentro del gremio de sastrería se distinguían con el nombre de “roperos de nuevo”. Pronto, en 1637, se constituirían en corporación independiente con el título de “gremio de mercaderes de ropería” y lograrían una posición hegemónica en el sector de la confección. Sus tiendas se ubicaron en el corazón comercial de la capital: los portales de la plaza Mayor y sus calles aledañas de Boteros, Mayor, Amargura y Toledo.

La actividad del gremio de ropería se mantuvo próspera hasta bien entrado el siglo XIX. Las familias que lo compusieron conformaron una comunidad de prestigio dentro del área de la plaza Mayor, con su cofradía de Nuestra Señora de la Cabeza en la parroquia de San Ginés. Aunque no llegaron, ni parece que aspiraran, a obtener el poder económico y la influencia política de los Cinco Gremios Mayores, las familias

\* Este trabajo es parte del proyecto “Transformaciones sociales en Madrid y la Monarquía Hispánica en la Edad Moderna” (PID2022-142050NB-C22).

<sup>1</sup> Daniel Roche, *La Culture des apparences. Une histoire du vêtement (XVIIe-XVIIIe siècles)*, Fayard, Paris, 1990. Harald Deceulaer, “Entrepreneurs in the Guilds: Ready-to-wear Clothing and Subcontracting in late Sixteenth-and early Seventeenth-century Antwerp”, *Textile History*, 31: 2 (2000), pp. 133-149.

<sup>2</sup> José Antonio Maravall, *La literatura picaresca desde la historia social (siglos XVI y XVII)*, Taurus, Madrid, 1986, p. 688; *La Cultura del Barroco*, Ariel, Barcelona, 1990, p. 192.

roperas mantuvieron un nivel de vida holgado, dieron trabajo a un buen elenco de hombres y mujeres y estimularon las pañerías nacionales. Su ejemplo ilustra la capacidad empresarial y adaptativa de las corporaciones de oficio en determinados lugares y períodos de la Europa Moderna, algo que ha sacado a la luz la corriente historiográfica del “retorno gremial”.<sup>3</sup>

En este artículo analizaremos cómo el gremio de ropería logró ser hegemónico en el sector de la confección de Madrid, los métodos que aplicaron sus miembros para abaratar los costes de producción y, con ello, el precio final de sus productos; las zonas pañeras de las que se proveyeron de materia prima, la subcontratación del trabajo, los conflictos con otros gremios afines, el tipo de artículos que salían de sus tiendas y la clientela a la que iban dirigidos, aspecto que alumbra algunas cuestiones de la demanda que tanto han interesado en las últimas décadas.<sup>4</sup> El análisis lo extendemos a la formación de redes familiares dentro del gremio durante el siglo XVIII y las formas de reproducción del oficio. En suma, el estudio se inserta en varios de los debates actuales sobre el artesanado europeo de la Edad Moderna, como son la capacidad de innovación y la creación de habilidades y conocimientos antes de la industrialización o la validez de una conceptualización basada en criterios de eficiencia económica.<sup>5</sup>

Esta investigación se ha basado fundamentalmente en una muestra de 135 escrituras de compañías, inventarios, poderes, traspasos, dotes y testamentos, suscritas por los roperos de nuevo durante los siglos XVII y XVIII y custodiadas en el Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid. En lo relativo a los inventarios de bienes de las tiendas, el estudio sigue las directrices de investigaciones similares realizadas para el sector mercantil y se basa en una selección de tres inventarios por década, muestra que comienza en 1650.<sup>6</sup> Otro apoyo ha sido la documentación administrativa consultada en los archivos de Simancas, Histórico Nacional y, en menor medida, Villa de Madrid.

La hipótesis que sostenemos es que el gremio de mercaderes de ropería de Madrid refleja la capacidad de innovación y adaptación de algunas corporaciones de oficio, así

<sup>3</sup> Stephan R. Epstein y Maarten Prak (eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008. Jan Lucassen, Tine De Moor y Jan Louis Van Zanden (eds.), *The Return of the Guilds*, Cambridge University Press, Amsterdam & Utrecht, 2009.

<sup>4</sup> Jaume Torras y Bartolomé Yun (eds.), *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*, Junta de Castilla y León, Ávila, 1999. Daniel Muñoz Navarro (ed.), *Comprar, vender y consumir. Nuevas aportaciones a la historia del consumo en la España Moderna*, Universitat de València, València, 2011. A nivel europeo, Neil Mackendrick, John Brewer y John Harold Plumb (eds.), *The Birth of a Consumer Society. The Commercialization of Eighteenth-Century England*, Bloomington, London, 1982; Cissie Fairchild, “The Production and Marketing of Populuxe Goods in 18<sup>th</sup>-Century Paris”, en John Brewer y Roy Porter (eds.), *Consumption and the World of Goods*, Routledge, London, 1993, pp. 228-248.

<sup>5</sup> Un resumen reciente de los debates historiográficos actuales en la introducción de Francisco Hidalgo Fernández y José Antolín Nieto Sánchez (eds.), *Artesanos. Una historia social en España (siglos XVI-XIX)*, Gijón, Trea, 2024, pp. 11-30. Juanjo Romero Marín, “Eficiencia, ¿qué eficiencia? Gremios y desarrollo urbano en Barcelona, 1814-1855”, *Áreas*, 34 (2015), pp. 93-103.

<sup>6</sup> Lidia Torra, “Cambios en la oferta y la demanda textil en Barcelona (1650-1800)”, *Revista de Historia Industrial*, 22 (2002), pp. 13-44.

como la consolidación de un empresariado de nivel medio que fue más relevante para la economía urbana moderna que sus propias aspiraciones de ascenso social.<sup>7</sup>

## 1. LA CONFECCIÓN EN EL MADRID MODERNO Y EL GREMIO DE MERCADERES DE ROPERÍA

Desde el establecimiento permanente de la Corte en Madrid en 1561, la demanda de lujo de las elites urbanas junto a la de productos básicos del resto de la población (alimento y vestido), fueron los ejes que articularon la estructura productiva madrileña, volcada a satisfacer la demanda interna.<sup>8</sup> En la industria, predominaron unas calidades, las suntuarias; unas fases de transformación, las de acabado; y una rama de actividad, la construcción y el mobiliario. Lujo, acabado y construcción formaron lo que se ha denominado la “tríada capitalina”.<sup>9</sup> A esta tendencia no escapó el modesto sector textil madrileño, cuya actividad se orientó fundamentalmente a la confección (sastrería) y sus complementos (bordados, cintas, cordones, pasamanos, hilos de oro y plata, botones...); es decir, los procesos de acabado.

Frente a lo sostenido por cierta historiografía, el crecimiento de estas actividades estuvo acompañado por la formación de un sistema gremial (entre 1575 y 1599 se organizaron doce nuevos gremios, casi la mitad de los aprobados entre 1480 y 1574).<sup>10</sup> En este punto cabe destacar que el régimen regulador de la organización gremial —avalado por los gobiernos municipales y estatales— no restringía el crecimiento económico.<sup>11</sup> Es más, como en otras ciudades europeas, muchos artesanos exitosos apoyaban la regulación e incluso un elaborado sistema de multas, porque entendían que estas medidas permitían verificar la calidad de sus productos y garantizaba crédito y reputación.<sup>12</sup>

<sup>7</sup> Por desgracia, desconocemos si un fenómeno similar tuvo lugar en otras ciudades peninsulares —cabe pensar que los lugares de edición de los *Tratados* que vamos a ver indican la existencia de roperías estandarizadas— pero la carencia de bibliografía local impide cualquier estudio comparativo.

<sup>8</sup> Aunque con diferentes interpretaciones, valgan para entender el efecto de la instalación de la Corte sobre la estructura ocupacional de Madrid, los estudios clásicos de David Ringrose, *Madrid y la economía española, 1560-1850: ciudad, corte y país en el antiguo régimen*, Alianza, Madrid, 1985; Alfredo Alvar Ezquerro, *El nacimiento de una capital europea: Madrid entre 1561 y 1606*, Turner y Ayuntamiento, Madrid, 1989; José Miguel López García (dir.), *El impacto de la Corte en Castilla y Madrid y su territorio en la época moderna*, Eurocit y Siglo XXI, Madrid, 1998.

<sup>9</sup> José Antolín Nieto Sánchez, *Artesanos y mercaderes. Una Historia Social y Económica de Madrid, 1450-1850*, Fundamentos, Madrid, 2006.

<sup>10</sup> José Antolín Nieto Sánchez, *Artesanos y mercaderes*, pp. 135-136, tablas 7.1 y 7.2.

<sup>11</sup> Sheilagh Ogilvie, “Rehabilitating the guilds: a reply”, *Economic History Review*, 61 (2008), pp. 175-182. José Damían González Arce, “Los gremios contra la construcción del libre mercado. La industria textil de Segovia a finales del siglo xv y comienzos del siglo xvi”, *Revista de Historia Industrial*, 42 (1) (2010), pp. 15-42.

<sup>12</sup> Ulrich Pfister, “Craft guilds, the theory of the firm and early Modern protoindustry”, en Stephan Epstein y Maarten Prak (eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008, pp. 172-198. Juan Carlos Zofío Llorente, *Gremios y artesanos en Madrid, 1550-1650. La sociedad del trabajo en una ciudad cortesana preindustrial*, CSIC e Instituto de Estudios Madrileños, Madrid, 2005, pp. 348-353.



Antes del establecimiento de la Corte, algunos oficios de la confección ya se habían dotado de una estructura gremial. Los calceteros lo hicieron en 1541, los cordoneros en 1549 y los sastres en 1550. En el siglo XVII, dentro de la sastrería ya se había dado una diversificación productiva atendiendo a distintos tipos de demanda. En la cúspide del oficio se situaban los sastres de Corte y los que vestían a la nobleza y otros sectores acaudalados;<sup>13</sup> en su base, los sastres “roperos de viejo”

<sup>13</sup> Amanda Wunder, *La moda española en la época de Velázquez. Un sastre en la corte de Felipe IV*, El Viso, Madrid, 2023.

o “ropavejeros” se especializaron en el arreglo y la rehechura de prendas usadas para cubrir las necesidades de las clases bajas. En 1674, los ropavejeros se separaron del gremio de sastres formando uno propio. Además, ya desde finales del siglo XVI, se había comenzado a diferenciar un grupo que surtía de ropa lista para llevar a un buen número de clientes (nobles de mediano pasar, comediantes, ejército, iglesia...). Hacia 1630, sus contactos con la administración militar les facilitaron acumular gruesas cantidades de capital.

En 1636, los poco más de 30 maestros sastres —de un gremio que llegó a contar con 430 maestros una década antes— que formaban esta sección de “roperos de nuevo” desafiaron al gremio con su voluntad de constituirse en una corporación independiente de carácter mercantil.<sup>14</sup> Sólo un año después lograron su propósito. La Sala de Alcaldes de Casa y Corte, magistratura cortesana encargada de resolver los litigios laborales, aceptó el borrador de ordenanzas que los roperos habían presentado. En dicha aceptación no tuvo un peso menor la contrata que el Estado había suscrito con el nuevo gremio para proveer de uniformes a los ejércitos de su majestad, embarcados en la guerra de los Treinta Años.<sup>15</sup>

El gran caudal que afluyó a las arcas del gremio atrajo a agentes ajenos al oficio, como algunos familiares de la Inquisición y negociadores relevantes en los tratos crediticios con la monarquía, que se limitaron a tareas de dirección. Estos agentes desaparecieron cuando el gremio de ropería dejó de ser el único proveedor de vestuario a los ejércitos de Su Majestad.<sup>16</sup>

En enero de 1639, al tiempo que negociaban nuevas contratas militares, los mismos roperos modificaban sus ordenanzas para incluir una ambiciosa cláusula que permitía, a cada uno, la contratación de hasta seis maestros sastres. Esto habría supuesto poner al menos al 40 por ciento del gremio de sastres a disposición de los roperos. En diciembre de ese mismo año, ante la queja de los sastres, la Sala de Alcaldes anuló la modificación de la ordenanza y sólo consintió la contratación de dos sastres por cada ropero. Este conflicto se saldó con la aprobación definitiva, en septiembre de 1641, de las ordenanzas de los mercaderes de ropería.<sup>17</sup>

A primera vista, estas ordenanzas no diferían sustancialmente de las de otros gremios de la confección. Sin embargo, los roperos de nuevo se distinguían por su carácter artesano-mercantil, a medio camino entre el comercio y la producción. El primer artículo

<sup>14</sup> Las cifras de los maestros sastres son contradictorias. El donativo de 1625 refiere la existencia de 212 maestros, lo que significaría que los roperos de nuevo representarían el 14,1 % del gremio, mientras que los 431 maestros que aparecen en un listado de 1627 serían el 6,9 %. Amanda Wunder, *La moda española*, p. 48.

<sup>15</sup> La contrata de 1637 se suscribió por 184.000 reales. Hasta 1648 sería seguida por otras 10 suscripciones, que alcanzaron la cifra de 4.255.575 reales. Contaduría Mayor de Cuentas (3.ª época), 651, 2019-10, y 3.093-11. Archivo General de Simancas (AGS).

<sup>16</sup> Carmen Sanz Ayán, *Los banqueros de Carlos II*, Universidad de Valladolid, Valladolid, 1989.

<sup>17</sup> Cuatro meses después, los roperos firmaban su mayor contrata con el ejército por valor de 1.173.734 reales. Las ordenanzas de los roperos de nuevo. Prot. 5.050, f. 751. Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid (AHPM). Las reformas, en Prot. 3.237. AHPM, y la ratificación, en Consejos: 12.531. AHN.

de sus ordenanzas es explícito en cuanto a la posesión de una tienda como condición básica: “todos los maestros de este gremio que tuvieran tiendas de nuevo en esta Corte y Villa”. Por otro lado, la ausencia de restricciones para que las viudas accedieran al gremio los acercaba más a los gremios netamente comerciales que a los artesanos.

A partir de 1650, la crisis del siglo xvii afectó mucho a ciertos gremios, incluido el de roperos. La ciudad alcanzó su máximo demográfico —probablemente superó los 130.000 habitantes—, pero desde entonces la presión fiscal, la contracción de la demanda y las desigualdades internas de los oficios artesanos provocaron la desaparición de gremios como los tundidores o los toqueros. En 1665 y 1677 los roperos tuvieron dificultades para pagar los “repartos del soldado”, y esto acabó por pasar factura a otros gremios afines.<sup>18</sup> A comienzos del xviii, la guerra de Sucesión tuvo consecuencias dramáticas para todos. Los roperos volvieron a hacerse con algunos encargos militares, pero la competencia de ciertos asentistas fue tan formidable como los cambios en la moda, que hicieron mella especialmente en los calceteros. Fue, sin embargo, la guerra y, sobre todo, la posguerra la que hundió al sector a niveles nunca vistos. La contracción de la demanda se llevó por delante a más de 250 maestros confeccionistas.

La recuperación debió de comenzar en la década de 1730, momento en el que los roperos renovaron las contratas con el ejército y aumentaron el aporte de paños. Las cifras de 1757 remiten a una nueva fase económica que prácticamente había recuperado el mejor nivel del siglo anterior. Aparecieron oficios nuevos como los montereros y los picadores de tafetanes. Además, el sector controlado por los gremios se vio desbordado por una mano de obra invisible en los censos, pero muy presente en la vida urbana, compuesta por multitud de modistas, bateras, escofieteras, costureras, encajeras, bordadoras, etc.<sup>19</sup>

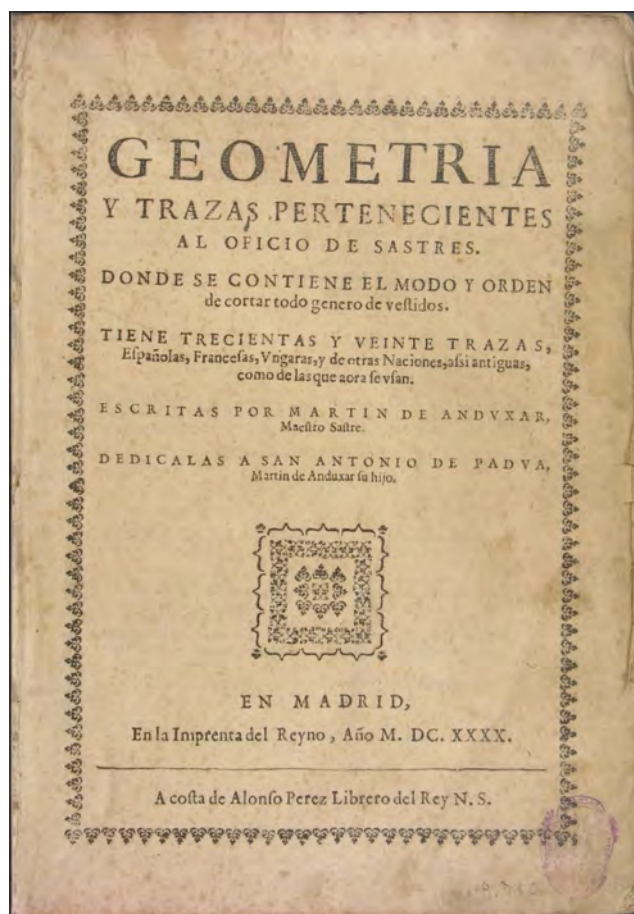
Pese a la competencia, en la segunda mitad del siglo xviii los gremios de la confección experimentaron un alza importante: los sastres doblaron su número en cincuenta años, y los bordadores estuvieron cerca. En total, desde la crisis de la guerra de Sucesión, el sector se había multiplicado por 2,36. Los roperos de nuevo también vieron dobladas sus cifras y seguían controlando el sector con tanta fuerza o más que en 1637.<sup>20</sup> No era sino la respuesta de la oferta al importante crecimiento demográfico experimentado por la ciudad y un reflejo de la expansión tanto de la industria como de las actividades mercantiles madrileñas.

<sup>18</sup> Secretaría: 2-242-20. Archivo de la Villa de Madrid (AVM).

<sup>19</sup> Victoria López y José A. Nieto, “La formación de un mercado de trabajo: las industrias del vestido en el Madrid de la Edad Moderna”, *Sociología del Trabajo*, 68 (2010), pp. 147-168.

<sup>20</sup> Remitimos de nuevo a José Antolín Nieto Sánchez, *Artesanos y mercaderes*, pp. 136, 310-312, tabla 7.2.





## 2 LAS INNOVACIONES DEL GREMIO DE MERCADERES DE ROPERÍA

En 1787, Eugenio Larruga sostenía que el gremio de mercaderes de ropería de Madrid era muy útil a la ciudad, su comarca y al mismo Estado,

si se considera que consume y emplea muchos texidos ordinarios de nuestras fábricas; que mantiene más de 4.000 personas de ambos sexos dentro de la Corte, que ocupadas en coser las ropas de su comercio, proveen honradamente a su subsistencia; y que el público se halla surtido en el instante que lo necesita, de vestuario decente, ya sea a dinero contado, o ya fiado, pagándolo con comodidad y lentamente. Este beneficio no se limita a los vecinos de Madrid, sino que también se extiende a los pueblos de sus contornos hasta 20 ó 30 leguas.<sup>21</sup>

La cita del archivero de la Junta de Comercio y Moneda resume las innovaciones de los roperos: reducción de costes de producción a través de la provisión de paño

<sup>21</sup> Eugenio Larruga, *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábrica y minas de España*, vol. 1, Imprenta de Benito Cano, Madrid, 1787, p. 342.

barato y nacional; la generación de una tupida red de empleo indirecto de hombres y mujeres; y la oferta a los clientes de un servicio instantáneo y una variedad de posibilidades de pago. Estas innovaciones están en la misma línea de lo sucedido en otras ciudades europeas, tal y como defendieron en su día Harald Decelauer o Daniel Roche, y fueron amparadas por un gremio, institución que tradicionalmente ha sido vista como contraria a los cambios. En línea con lo sostenido en las últimas décadas por la historia de la tecnología y más recientemente por autores como David Garrioch, lo que aquí se afirma es la capacidad de los miembros de ciertas corporaciones de oficio para introducir innovaciones técnicas —la creación de una nueva herramienta, producto o proceso de producción— no mediante cambios bruscos sino por una serie de cambios acumulativos realizados en contextos prácticos y fruto de procesos colectivos.<sup>22</sup>

## 2.1. La estandarización del vestuario

Frente a la oferta individualizada y lenta de sus colegas sastres, los roperos de nuevo promovieron la estandarización de las prendas, es decir, la elaboración de un número de piezas iguales. Esta tarea fue facilitada por los patrones incluidos en los libros de trazas, como los célebres de Juan de Alcega (Madrid, 1580), Diego de Freyle (Sevilla, 1583), Baltasar de Segovia (Barcelona, 1617), Francisco de la Rocha (Valencia, 1618), Martín de Andújar (1640) y Juan de Albayceta (Zaragoza, 1720).<sup>23</sup>

El otro aspecto de la estandarización fue la fijación de tallas, que en un principio estaban sometidas a variaciones dependiendo del fabricante y del tipo de prendas. En la segunda mitad del siglo XVII la referencia más generalizada era la vara y sus distintos divisores, medidos en muchos casos en dedos.<sup>24</sup> Así había chupas “de vara menos sesma”, “de a tres cuartas y dos dedos”, etc. Pero también se referían a tallas “grandes”, “medianitas” y “chicas” y, en el siglo XVIII algunos roperos tomaron las edades como referencia, de manera que se vendían chupas con calzones para niños de 4, 5, 6 y hasta 14 años.<sup>25</sup>

Los roperos también innovaron respecto a la provisión de la tela. Mientras en la sastrería lo normal era que el cliente la adquiriera por sí mismo, los roperos adelantaron este paso proveyéndose ellos mismos del material que después se transformaba en prendas acabadas. Esta organización tenía sus problemas, dado que el ropero debía adelantar gastos y correr riesgos; pero la demanda de un surtido rápido y barato de ropa para vestir “decentemente” en la corte era importante.

<sup>22</sup> Dada la amplitud de la literatura sobre la innovación técnica remitimos a David Garrioch (ed.), *The Republic of Skill. Artisan Mobility, Innovation, and the Circulation of Knowledge in Premodern Europe*, Brill, Leiden & Boston, 2022; “Artisan Mobility and Innovation in Pre-industrial Europe”, pp. 1-34, y a los artículos de Bert de Munck, “Artisanal Epistemologies, Secrecy and Governmentality in Long-Term Context”, pp. 35-64 y José Antolín Nieto Sánchez, “Innovation, Mobility and Knowledge Transfer in Madrid, 1680-1820”, pp. 274-303.

<sup>23</sup> Ruth de la Huerta Escribano, “Los tratados del arte del vestido en la España Moderna”, *Archivo Español de Arte*, 293 (2001), pp. 45-65.

<sup>24</sup> Francisco J. Sánchez Martín y Marta Sánchez Orense, “La metrología en el primer tratado de sastrería español del siglo XVI: cuestiones terminológicas sobre la voz vara”, *Sintagma*, 23 (2011), pp. 71-83.

<sup>25</sup> Para las chupas, véase el inventario de Ignacio Martínez en 1786: Prot. 19.145. AHPM; para las tallas por edades, Prot. 19.145. AHPM.





## 2.2. La base material: los paños y su procedencia

Los roperos de nuevo tenían dos circuitos de abastecimiento, uno local y otro regional. Dentro del primero estaban las lonjas y tiendas que los mercaderes de paños y ciertas compañías flamencas tenían establecidas en Madrid.<sup>26</sup> En el circuito regional, los roperos apoderaban a vecinos de Toledo para la compra de los paños que necesitaban, y cuando éstos iban destinados a la provisión del ejército, ampliaban su radio de acción hasta Brihuega, Budia, Las Navas del Marqués, Córdoba o Priego.<sup>27</sup>

Los inventarios de las roperías de nuevo diferencian claramente entre los paños que los roperos tenían en la trastienda y las ropas hechas. La cantidad de paños de lana nunca bajó del 65 % del valor total del *stock* en reales.<sup>28</sup> La trayectoria de estos

<sup>26</sup> María Dolores Ramos Medina, *Casas de negocios y comerciantes en el Madrid de los Austrias (1634-1700)*, UNED, Madrid, 2004.

<sup>27</sup> José Antolín Nieto Sánchez, “Redes comerciales madrileñas e industria textil castellanomanchega en la primera mitad del siglo XVIII”, en Javier Hernando Ortego, José Miguel López García y José Antolín Nieto Sánchez (coords.), *La historia como arma de reflexión. Estudios en homenaje al profesor Santos Madrazo*, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, 2012, pp. 215-230.

<sup>28</sup> En lo que sigue, solo analizamos el valor de los tejidos y no el de la ropa hecha. Esta elección se apoya en la mayor fiabilidad de la fuente en este punto.

tejidos fue ascendente entre 1614-1649 y 1700-1749, período este último en el que llegó al máximo del 84,2 % del valor total. Pero hubo cambios. Mientras en el primer período la oferta era reducida en calidades y se concentraba en paños ordinarios, 22nos, chamelotes y filipichines; en la última se observa mucha más diversidad, primando los tejidos sencillos, ordinarios y no abatanados (bayetas, estameñas, jerguillas), junto a los que permiten duración (sempiternas) y cierta apariencia (droguetes y lamparillas).

En la última mitad del siglo XVIII, se incorpora con fuerza una combinación de paños ordinarios (saetines) y de otros más finos (principelas), vistosos y abatanados (serafinas). Los roperos se especializaron en prendas exteriores, lo que explica que el lienzo y, sobre todo, el algodón, no alcancen nunca cantidades importantes en sus *stocks*. Las mezclas, sin embargo, pasaron de ser casi imperceptibles en el siglo XVII a relativamente importantes en el XVIII, gracias sobre todo a las gruesas partidas de sargas, tripes, calamandrias y bombasíes. En suma, los roperos se adaptaban a las coyunturas valiéndose de paños atractivos y de precio relativamente asequible.

La adquisición de paños de lana facilitaba en buena medida el objetivo de la reducción de costes, a lo que se unía su procedencia. Desde el principio, el paño barato, nacional y elaborado cerca de Madrid fue el más abundante en las tiendas de ropería. Los inventarios del XVII muestran que los paños nacionales nunca bajaron del 80 % a lo largo del siglo. Respecto a los lugares de procedencia, tanto si acudimos al volumen de paños como a su valor, el predominio de Castilla La Mancha es abrumador (el 44,9 % de los paños totales y el 40 % de su valor total). Madrid entabló relaciones muy estrechas con Toledo y su alfoz, con el núcleo alcarreño formado por Sigüenza y Brihuega, y el conquinense de La Parrilla y Cardenete.<sup>29</sup> La presencia de paños de Castilla León es menor (17,3 % de varas y el 22,4 % del valor). En las trastiendas de los roperos no había apenas paños de Segovia, muy probablemente por sus precios prohibitivos para la demanda a la que surtían.

Por supuesto, hubo paños extranjeros a disposición de clientes más exigentes, pero sólo en la primera mitad del siglo XVII superaron escasamente el 20 % de las varas y no lo hicieron nunca en lo relativo al valor. El hundimiento de esta pañería extranjera en la crítica segunda mitad de la centuria indica que los roperos solo podían proveer a su clientela con paños baratos de calidades ordinarias que pudiesen soportar los precios del transporte. Los mejor dispuestos para cumplir estas condiciones eran los productores castellano-manchegos, gracias a que aunaban cercanía, experiencia en la producción ordinaria y en la arriería.

Los inventarios revelan un cambio abrupto en la primera mitad del siglo XVIII. La aportación de los paños extranjeros no cuestionó la hegemonía de los tejidos nacionales, pero subió hasta el 22,8 % en varas y al 40,5 % en el valor total. En buena medida, este aumento pudo ser debido a los pactos firmados al final de la guerra de Sucesión, que abrieron la puerta a la competencia extranjera.<sup>30</sup> Algunos roperos lo aprovecharon

<sup>29</sup> José María Nombela, *Auge y decadencia en la España de los Austrias. La manufactura textil de Toledo en el siglo XVI*, Ayuntamiento de Toledo, Toledo, 2003.

<sup>30</sup> Un contexto general de este momento, en Guillermo Pérez Sarrión, *La península comercial. Mercado, redes sociales y Estado en España en el siglo XVIII*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 175-218.

comprando grandes cantidades de paño inglés. En cuanto a la producción nacional, siguió siendo fundamental la aportación de las nebulosas toledanas de Ajofrín y Novés. Los poderes de compra otorgados por los roperos para adquirir paños ratifican esta procedencia mayoritaria: el 74 % de los poderes suscritos entre 1700 y 1733 se hicieron con pueblos de la región castellano-manchega, donde, además, los roperos tenían redes familiares establecidas.<sup>31</sup>

La serie de poderes de compra acaba justo cuando se intuye un cambio de tendencia, pues desde 1730 se aprecia la competencia de las pañerías catalanas representadas por Barcelona y Tarrasa. A partir de entonces, los paños catalanes pasaron a ser un componente habitual y en alza en la confección del vestuario de los roperos, uniéndose con mucha fuerza los paños de Alcoy.<sup>32</sup> En la segunda mitad del siglo la suma de ambas pañerías periféricas representaba más de una cuarta parte del valor total de los paños vareados de los roperos. Las nebulosas castellano-manchegas siguieron siendo las más importantes proveedoras, pero todo parece indicar que los paños catalanes y valencianos estaban librando con ellas una batalla muy dura por la conquista del mercado madrileño.<sup>33</sup>

La apuesta de los roperos de nuevo por el paño nacional adquiere más relieve cuando la comparamos con la procedencia del *stock* de los poderosos mercaderes de paños. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, los cálculos efectuados por Jesús Cruz y Juan Carlos Sola ofrecen una media del 44 % de paños nacionales —aunque no se especifica si se refieren a longitud o valor—, muy lejos del 68 por ciento del valor de los paños adquiridos por los roperos.<sup>34</sup>

### 2.3. El factor trabajo

La transformación de los paños en prendas de vestir es un aspecto mucho más oculto en las escrituras de los roperos. Habría que comenzar por distinguir la actividad dentro de las tiendas de ropería y la realizada fuera de ellas. Esta última, es decir, la producción descentralizada o dispersa, ocupaba más mano de obra e implicaba mayor variedad de relaciones laborales; pero no era la única. Como en el resto de los oficios artesanos, la *tienda* era un término que englobaba el despacho, el obrador y la residencia del matrimonio de roperos y su familia, en el sentido amplio que se entendía en la época: todas las personas que un señor mantiene en su casa.

Todo lo relativo al despacho de la tienda y relación con el público se dejaba a cargo del mancebo o “mancebo mayor”, cuando había más de uno. Este solía ser un trabajador asalariado, aunque con frecuencia establecía compañía con sus “amos”. Junto a él trabajaban los aprendices, oficiales y, a partir del siglo XVIII, las oficialas, cuyo número no podemos precisar. En cuanto al matrimonio ropero, apenas hay información que

<sup>31</sup> José Antolín Nieto Sánchez, “Redes comerciales madrileñas”.

<sup>32</sup> Lo que avala que la eliminación de las aduanas tras la guerra de Sucesión facilitó la apertura de los tejidos de la periferia aragonesa a Castilla y, en concreto, a Madrid.

<sup>33</sup> José A. Nieto, “Nebulosas industriales y capital mercantil urbano. Castilla la Nueva y Madrid, 1750-1850, *Sociología del Trabajo*, 30 (2000), pp. 85-109.

<sup>34</sup> Jesús Cruz y Juan Carlos Sola, “El mercado madrileño y la industrialización en España durante los siglos XVIII-XIX”, en Jaime Torras y Bartolomé Yun (eds), *Consumo, condiciones de vida*, p. 345.

permita discernir si uno o ambos cónyuges, además de dirigir, participaban personalmente en la elaboración de ropa en la tienda. Los pocos datos disponibles señalan que, en algunos casos, se daba dicha participación. Por ejemplo, en la escritura de compañía que, en 1719, se firmó entre los matrimonios Matías Merino y María de Montes, por un lado, y Francisco Enche y Catalina Rodríguez, por otro, una de las condiciones era que estos últimos habrían de asistir, “con su familia” a la tienda para la “manifatura (*sic*) y hacer y obrar todo lo que en ella se necesitase”.<sup>35</sup> En 1750, la misma María de Montes hacía referencia en su testamento a “la oficiala que me asiste”, lo que sugiere su implicación en el trabajo o, al menos, la dirección del mismo.<sup>36</sup>

El trabajo externo, bastante invisible en las fuentes, se antoja más complejo. Desde el siglo xvii, los roperos se valieron de maestros sastres que, a su vez, empleaban a “sus familias” (esposas, hijos, criados). Las ordenanzas de 1637 aluden al trabajo de los sastres en sus casas, añadiendo que “hacen obra para la tienda de los roperos”. No parece que las relaciones entre ambos gremios empeoraran a raíz de las tensiones por el número de sastres que los roperos podían contratar. Pero, al finalizar la guerra de Sucesión, los conflictos se enconaron casualmente por el control del trabajo. En 1718 los roperos se valían de los dos maestros sastres reglamentados, pero éstos se quejaban de que también ocupaban a sus “oficiales, meseros, aprendices (sastres) dentro y fuera de dichas tiendas”. Los sastres demandaron medidas para acabar con una situación que les restaba mano de obra. La Sala de Alcaldes optó por arreglar estas diferencias mandando que se escriturasen los contratos de los maestros sastres con los roperos. Los 18 contratos de este tipo —o “nombramientos”— localizados entre 1718 y 1720, intentaban evitar las posibles denuncias efectuadas por las visitas del gremio de sastres a los talleres de estos maestros contratados.<sup>37</sup>

Algunos sastres, como Miguel Díaz, Francisco Rodríguez y Domingo Prieto, contrataron con varios roperos, en lo que pudo haber sido una forma de subcontratación que permitiera a unos pocos sastres centralizar el trabajo de otros colegas. No debemos olvidar que ellos mismos estaban familiarizados con estas relaciones descentralizadas de trabajo, pues muchas de sus obras eran realizadas “por mujeres y personas imperitas como son Guardarropas de señores ayudas de cámara y otras de ninguna práctica en el oficio”.<sup>38</sup>

Los contratos encomendaban a los oficiales “coser, hacer y ejecutar vestidos y demás géneros que fueran necesarios para el surtido de su tienda, así en ella como en otra cualquier parte sin que sea visto por la visita de los maestros sastres”. Es importante la precisión “en otra cualquier parte”, pues es muy posible que los encargos no se realizasen sólo en las tiendas de los roperos, sino también en los mismos talleres de los maestros sastres, en sus casas o en las de los oficiales contratados. Inventarios como los de Pedro de Medina, en 1769, y Manuel José Gallego y Bárbara Mingoranz, en 1790, hacen referencia a “ropas en casa de los oficiales” y “diferentes ropas que tienen los oficiales para hacerlas”.<sup>39</sup>

<sup>35</sup> Prot. 15.288. AHPM

<sup>36</sup> Prot. 17.560. AHPM.

<sup>37</sup> La denuncia de los sastres, en Consejos: libro 1.305. AHN.

<sup>38</sup> Enmienda al capítulo 22 de las ordenanzas de los sastres. Consejos: 490. AHN.

<sup>39</sup> Prots. 19.140 y 19.145. AHPM.

La mano de obra que ocupaba la industria de ropería transitaba dentro y fuera del marco gremial, de modo que, al trabajo de los sastres y la subcontratación que promovían, se sumaba el trabajo extragremial de mujeres, niños y artesanos empobrecidos. Cuando a mediados del siglo XVIII se reformaron las ordenanzas de los sastres, su procurador señalaba que los roperos se valían de “obradores de mujeres, muchachos o medios mancebos, donde se ejecuta la más de la obra”.<sup>40</sup> El trabajo femenino fue constante desde el siglo XVII. Hubo lenceras que confeccionaban camisas para las roperías, mientras que otras costureras se afanaban en hacer ojales.

¿Exageraba el metódico archivero de la Junta de Comercio cuando afirmó que los roperos de nuevo mantenían a “más de 4.000 personas de ambos sexos dentro de la Corte”? Lamentablemente, no podemos valorarlo. La ausencia de referencias a sumas pagadas a los trabajadores externos de ambos sexos en las escrituras notariales del gremio de roperos no permite calibrar la cantidad de esta mano de obra para cada tienda de ropería. Seguramente esa información se guardaría en esos “Libros de Oficiales” de los que se hace mención, pero no han dejado huella. Lo que los datos sí permiten sostener es que la producción de vestuario para las tiendas de ropería atravesaba casi todo el elenco de relaciones laborales preponderantes en las urbes modernas.

El empresariado de la ropería contrataba asalariados o a jornal (mancebos, oficiales, aprendices, criadas) dentro de sus tiendas, los llamados “de casa”. Para el trabajo externo se servían de la subcontratación con maestros y oficiales sastres (comisionistas o puede que, en algún caso, a jornal o destajistas), pero también con cotilleros, pasamaneros y bordadores. Estos trabajadores externos en muchos casos se ayudaban del trabajo recíproco de sus propias familias. El hilo de la subcontratación abarcaba asimismo el trabajo a destajo de mujeres en sus casas para determinadas tareas. Hemos dicho que la producción de ropa hecha recorría casi todo el elenco de relaciones laborales, porque los roperos no se sirvieron del trabajo embridado de los hombres y mujeres internos en los hospicios o de las niñas en las llamadas “escuelas”, como sí hicieron otros confeccionistas, especialmente durante la segunda mitad del siglo XVIII, como, por ejemplo, el gremio de cordoneros.<sup>41</sup>

#### 2.4. La demanda de la ropa hecha: clientelas, modas y conflictos

En 1753, los sastres alegaban que la clientela de los roperos era “gente pobre y trabajadores” que se beneficiaban de la práctica establecida “en dicha ropería [...] de vestir pagando a plazos su importe”.<sup>42</sup> Conviene ser cautos con esta afirmación. Los sastres jugaban sus bazas e intentaban denigrar a los roperos acusándoles de suministrar mal género a los pobres de Madrid. Estos no componían el grueso de la clientela de los roperos, sino de las ropavejerías, prenderías y baratillos. Desde el siglo XVII, los roperos surtieron la demanda de criados reales, baja nobleza y familiares de regidores. Nobles de mediano pasar adquirirían libreas para el servicio de sus casas. Contadores, escribanos,

<sup>40</sup> Enmienda al capítulo 10. Consejos: 490. AHN.

<sup>41</sup> Eugenio Larruga, *Memorias políticas*, vol. 2, pp. 202-211.

<sup>42</sup> Enmienda al capítulo 10. Consejos: 490. AHN.

oficiales de pluma y alguaciles, la burocracia asentada en la ciudad, eran asiduos de las roperías. La misma Villa de Madrid y sus gremios confiaron en los roperos para las celebraciones rituales. Representantes de comedias, alquiladores de hatos, tenderos y artesanos prósperos también apreciaban las roperías. Muchos vendedores ambulantes e incluso las congregaciones acudían a sacar mercaderías de sus tiendas. Aunque no la más importante, la “gente pobre y trabajadora” era, en efecto, una parte de la clientela de los roperos, especialmente por la facilidad de comprar a plazos.<sup>43</sup> En el siglo XVIII, este cuadro de la demanda prácticamente no se alteró. En una sociedad como la europea de la Edad Moderna, donde diversos estudios han mostrado la vitalidad de la “economía diferida”, no sorprende que los inventarios de los roperos madrileños presenten largas relaciones de deudores que se beneficiaban de los pagos a plazos. El crédito a la clientela era uno de los ejes del comercio de los roperos, quienes debían saber conjugar el volumen de crédito y el capital inmovilizado en forma de ropa hecha y paños no vendidos pero almacenados. De hecho, algunas escrituras de compañía señalan el tope de reales que podía destinarse al crédito. El riesgo obligaba a tener libros de contabilidad donde anotar las deudas y clasificarlas, según los apuros de los clientes, como de “mala”, “mediana” o “buena” calidad. En la evaluación que en 1785 se hizo de la tienda de Pedro Plácido de Medina, se aprecian las dificultades para pagar de al menos 88 pequeños clientes, y la consiguiente inseguridad del ropero. Algunas deudas se arrastraban durante 20 años o más. Hablamos de artesanas, enfermeras, lavanderas y criadas, así como criados, porteros, albañiles, mozos de variado tipo, fabriqueros del carbón e incluso majos.<sup>44</sup>

El surtido de prendas exteriores que ofrecían los roperos a estos grupos sociales debía adaptarse con rapidez a los cambios de la moda. Algunos conflictos de los roperos con otros gremios de la confección son ilustrativos en este aspecto, como, por ejemplo, el pleito entablado en 1765 entre manguiteros y roperos por la manufactura de manteletas, capotillos y cabriolés de lana y seda, prendas inspiradas en la moda francesa. Los roperos de nuevo alegaban que sus ordenanzas les capacitaban sólo a ellos para confeccionarlas, mientras que los manguiteros sostenían que había sido su oficio el que las había introducido desde comienzos de 1730, pero sólo las hacían si estaban forradas de pieles, encontrando el público “gran conveniencia de hallar al pronto y en una tienda estas piezas completas a precios más baratos, y cómodos y de géneros más finos y lustrosos”.<sup>45</sup> Todo indica que, en el siglo XVIII, la innovación de la ropa hecha se había extendido a otros gremios de la confección.

Los mercaderes de ropería siempre siguieron el cambio de la moda en el vestido. En 1630, el masculino estaba compuesto de jubón, calzón y ropilla, al que podía añadirse el ferreruelo. Un complemento indispensable era la capa. Para las mujeres, los roperos elaboraban guardapiés, manteos, jaquetillas, basquiñas, cuerpos y corpiños. En el siglo XVIII, la indumentaria básica que los roperos ofrecían a los varones seguía constando de calzones y capas, pero hubo variaciones como la aparición de la casaca o chaqueta y la

<sup>43</sup> Victoria López y José A. Nieto, “La ropa estandarizada. Innovaciones en la producción, comercio y consumo de vestuario en el Madrid del siglo XVII”, *Sociología del Trabajo*, 71 (2011), pp. 118-135.

<sup>44</sup> Prot. 19.145. AHPM.

<sup>45</sup> Consejos: 464-18. AHN.



chupa.<sup>46</sup> Las mujeres se mantuvieron fieles a la basquiña, el jubón y el guardapiés, pero ahora las basquiñas incorporaban tantas variaciones, como las introducidas en las mantillas y manteletas. En esta última prenda, las novedades procedían de sus forros y guarniciones que, como hemos visto en el pleito de 1765, se disputaron con los mangüiteros. De ese pleito casualmente deriva un aspecto añadido: ciertos roperos, y más en concreto, los de la calle Mayor, parecen haberse especializado en modas, mientras que los del resto del centro urbano vendían ropas hechas convencionales.<sup>47</sup> No obstante, los inventarios de la segunda mitad del XVIII están llenos de prendas inspiradas en la moda de Francia e Inglaterra, como deshablíes, francesitas, baqueros y polonesas, aparte de los referidos cabriolés.<sup>48</sup>

### 3. EL OFICIO DE ROPERÍA. LA REPRODUCCIÓN DE UNA MEDIANA BURGUESÍA MERCANTIL

En conjunto, el nivel de riqueza y prestigio de las familias del gremio de mercaderes de ropería no alcanzó al del comercio privilegiado de los Cinco Gremios Mayores. Como sabemos, los roperos de nuevo no surgieron del mundo mercantil sino del artesanado, lo que ponía un techo simbólico a su ascenso social. El origen geográfico también presenta diferencias. Mientras los comerciantes de los Cinco Gremios provenían de la cornisa cantábrica y Navarra, los roperos eran en su mayoría originarios de localidades de la Tierra de Madrid, La Mancha y La Alcarria que tenían mucho que ver con la industria textil (Getafe, Valdaracete, Leganés, Cifuentes, Brihuega, Ocaña...). Hay, sin embargo, rasgos similares en ambas corporaciones. Compartían la ubicación de sus tiendas en el entorno de la plaza Mayor y, como todos los oficios mercantiles, la estructura de sus negocios reposaba en unos grupos familiares que trabajaban y se reproducían por medio de relaciones de parentesco y paisanaje.<sup>49</sup>

#### 3.1. Las redes familiares

Mientras que muchos gremios artesanos se reproducían mediante aportes no consanguíneos, el gremio de ropería reproducía las pautas que hasta hace poco se consideraban generales de los oficios de la Edad Moderna, ya que buena parte de sus familias aparecen emparentadas entre sí.<sup>50</sup> Las redes familiares que formaron tendían a asegurar cierta protección en los casos de quiebra, nada infrecuentes, facilitar la integración en el oficio de parientes o allegados, mantener las tiendas capitalizadas y su transmisión dentro de la comunidad. Con este fin se formaban compañías, se firmaban acuerdos,

<sup>46</sup> Ariadna Giorgi, *De la vanidad y de la ostentación. Imagen y representación del vestido masculino y el cambio social en España, siglos XVII-XIX*, Tesis doctoral, Universidad de Murcia, 2013.

<sup>47</sup> Consejos: 464-18. AHN.

<sup>48</sup> Amalia Descalzo, "Costumbres y vestimentas en el Madrid de la tonadilla", en *Paisajes sonoros en el Madrid del s. XVIII. La Tonadilla Escénica*, Museo de San Isidro, Madrid, 2003, pp. 72-94.

<sup>49</sup> Jesús Cruz y Juan C. Sola, "El mercado madrileño", p. 351.

<sup>50</sup> Juan Carlos Zofío, "Reproducción social y artesanos. Sastres, curtidores y artesanos de la madera madrileños en el siglo XVII", *Hispania*, 51: 237 (2011), pp. 87-120. José Antolín Nieto Sánchez y Juan Carlos Zofío Llorente, "The Return of the Guilds: A View from Early Modern Madrid", *Journal of Social History*, 50: 2 (2016), pp. 247-272.

obligaciones, cesiones, traspasos y poderes; se concertaban matrimonios y se generaban dotes. De hecho, fue una pauta generalizada el establecimiento de compañías entre colegas, fuesen individuos o matrimonios emparentados o no entre sí, y entre estos y sus mancebos, especialmente cuando cada ropero o ropera poseía más de una tienda. Estas compañías solían durar entre cuatro y cinco años.

En el gremio de ropería, las relaciones de parentesco hay que entenderlas en sentido amplio, incluyendo a parientes de segundo y tercer grado y a la familia política. Durante el siglo XVIII destacan dos redes familiares. Una de ellas integró en torno a diez familias y la otra a unas seis. En ambas se distingue una familia “nuclear” que articulaba el entramado de relaciones desde una posición de mayor influencia en el oficio al ocupar cargos gremiales y poseer más capital económico y social. Este papel lo ocuparon el matrimonio formado por Matías Merino y María de Montes en la primera mitad del XVIII; y el de Pedro de Medina y María Nicolasa de Lucio durante casi todo el siglo.

María de Montes fue una figura relevante en la comunidad mercantil de la plaza Mayor. Provenía de una familia muy extensa de Valdaracete (Madrid). Algunos de sus numerosos tíos y sobrinos se ocupaban en oficios de la confección y llegaron a trabajar para ella y su marido, Matías Merino.<sup>51</sup> Miembro de otra amplia familia oriunda de Getafe, Merino ocupó varios cargos en el gremio, en la servidumbre real como “ayuda de la Sausería de la Reina” y fue asimismo tesorero de la cofradía del Santísimo Sacramento de la iglesia parroquial de San Ginés.

Poseedores de varias tiendas en las calles Mayor (portal de Roperos) y Amargura, no hemos localizado el inventario de bienes del matrimonio Merino-Montes, de modo que desconocemos a cuánto ascendió su fortuna; pero sabemos que adelantaron importantes sumas en compañías que establecieron con otras familias de su red social y con algún mancebo. En todos los casos, ellos ponían el capital y la otra familia la administración y el trabajo.

El patrocinio de los Merino-Montes a parientes y allegados resultó en algún caso en carreras prósperas. Un ejemplo es el de Francisca Bachiller, a la que Montes-Merino dotaron para su boda con Manuel García en 1728, estableciendo al mismo tiempo compañía con el matrimonio para una tienda que habían tomado en traspaso de un matrimonio emparentado que había hecho quiebra. Al poco tiempo Francisca enviudaba y se mantuvo en este estado durante varias décadas dirigiendo su negocio en la calle de la Amargura. Cuando falleció en 1775 tenía dos tiendas y una casa en propiedad, y casó a su única hija, María Leocadia García, con uno de los roperos más influyentes de la red familiar de los Medina-Lucio.

De los cuatro hijos que María de Montes tuvo con Merino (fallecido en 1740), únicamente le sobrevivió una hija, María Antonia, casada con el ropero Pedro Felipe Fernández, quien también era criado en la Real Furriería. Sólo un año después de la muerte de su madre, María Antonia fallecía en 1751 sin hijos. En su testamento, después de repartir más de 18.000 reales en legados a sus parientes de Valdaracete y Getafe, y numerosas mandas a institutos religiosos, nombraba heredero a su marido.<sup>52</sup>

<sup>51</sup> El testamento de María de Montes pone de relieve su estrecha relación con la amplia nube de parientes de Valdaracete y Getafe, Prot. 17.560. AHPM.

<sup>52</sup> El testamento de María Antonia Merino, en Prot. 18.503. AHPM.

La elevada mortandad y la escasa fertilidad apagaron el brillo de los Merino-Montes. Caso contrario fue el de la red familiar estructurada en torno al matrimonio Pedro de Medina, natural de Ocaña, que ocupó el cargo de tesorero del gremio, y María Nicolasa de Lucio. Juntos tuvieron 9 hijos (5 mujeres y 4 varones). Sólo una, casada con un ropero, falleció antes que sus padres dejando una niña. Otra hija, junto con un hermano, tomaron los hábitos. En resumen, sólo tres participaron en el negocio familiar, consistente en tres tiendas: Juliana, que enlazó con el ropero Miguel Pareja; Pedro Plácido, casado con una mujer ajena al oficio; y Francisco Casimiro de Medina, que contrajo matrimonio con Antonia Leocadia García, hija de Francisca Bachiller, en lo que supuso el nexo entre las dos principales redes familiares del XVIII. Ambos hermanos varones ocuparon diversos cargos en el gremio. La hija menor, Micaela, enlazó en 1769 con Domingo Antonio Posadillo, miembro de los Cinco Gremios Mayores, único caso de ascenso social que hemos hallado. Puesto que se casaba con alguien ajeno al oficio, Micaela cedió a su hermano y tutor, Francisco Casimiro, la mitad de la tienda que le correspondía.<sup>53</sup>

La red Medina-Lucio permaneció activa durante todo el siglo. Uno de sus matrimonios integrantes, el formado por Cristóbal de Lucio y Gertrudis Fernández, en 1768, ya con edad avanzada, hizo quiebra al no poder afrontar las deudas acumuladas en su tienda de la calle de Toledo. Su sobrino, Francisco Casimiro de Medina, les recomendó que la traspasaran, se hizo cargo de negociar con los acreedores el pago de la deuda y de devolver a Gertrudis su dote, que había sido hipotecada. Fue Manuel Crespo (de la red social de los Merino-Montes), cuya tienda se hallaba contigua, quien la tomó en traspaso, ya que, libre de cargas, le ofrecía una excelente oportunidad para ampliar su negocio. Como ello implicaba que el matrimonio mudase su residencia, Crespo les compensó por este perjuicio —en atención a los favores que había recibido de ellos— con 2 reales diarios por los días de su vida. El yerno de Cristóbal y Gertrudis, el ropero Fabián de Tordesillas —de la misma red de los Medina—, se obligó asimismo a asignarles otros 2 reales diarios en iguales términos.<sup>54</sup>

Estos son sólo algunos ejemplos de la protección que ofrecía el patronazgo de los matrimonios que articulaban las redes familiares. En el último tercio del XVIII no hemos detectado otras tan densas como las referidas, lo cual no quiere decir que el parentesco y el paisanaje dejasen de ser un factor importante en la transmisión del oficio y el gremio. Lo ejemplifican los roperos Juan Miguel Gallego y Fernando Mingoranz, ambos naturales de Brihuega, junto a sus respectivas esposas, Francisca y Teresa Rodrigo.<sup>55</sup>

### 3.2. Fortunas desiguales en el gremio

Apenas hemos hallado inventarios del total de los bienes de las familias roperas. Los datos que poseemos en este renglón provienen, por un lado, de los capitales que aportaron ellos al matrimonio y, por otro lado, la tasación de los stocks de las tiendas o “avanzos”

<sup>53</sup> La dote que Micaela de Medina llevó a su matrimonio con Posadillo ascendió a 211.725 reales, una de las más altas, con diferencia, del oficio de ropería: Prot. 19.140. AHPM.

<sup>54</sup> Prot. 19.140. AHPM.

<sup>55</sup> Prot. 19.146. AHPM.

que solían hacerse al concertar compañías, traspasos o por reparto de herencias, en los que a veces se incluía el mobiliario y otros pertrechos de las tiendas. Para estos renglones, hemos elegido un arco cronológico limitado a la segunda década del XVIII (1764-1791), ya que incluir las dos primeras décadas del siglo implicaría deflactar las cantidades.

Los capitales que los futuros esposos contribuyeron a sus esponsales muestran una notable diferencia entre los 75.231 reales de Miguel de Rivas en la primera fecha señalada, o los 42.314 reales de Ignacio Martínez en 1786, y los 274.681 reales de José Mingoranz en 1790.<sup>56</sup> La distancia se agranda si añadimos los 363.091 reales que en 1769 llevó de capital y dote María Aniceta Picazo, nieta del patriarca Pedro de Medina, a la boda concertada con su tío segundo Telesforo de Medina, que sería esposo y heredero ante el pronto fallecimiento de ella, quedando todo en familia. Y aún supera esa cifra la de los 549.762 reales que dejaban a sus tres hijos los tíos de Aniceta, Juliana Medina y Miguel Pareja, en 1791.<sup>57</sup> Los tres últimos capitales reseñados empatan con las fortunas mínimas de algunos miembros de los Cinco Gremios Mayores.<sup>58</sup>

Algo similar revela la comparación del caudal de las tiendas. De doce “avanzos”, seis arrojan una valoración inferior a los 100.000 reales. Por ejemplo, 44.078 reales fue el caudal de la tienda de Miguel Solano y María Quintina Peña en 1781; de 64.845 reales, la de Fabián de Tordesillas y Petronila de Lucio un año después; y de 48.110 la de Francisco Asenjo en 1784 (descontadas las abultadas deudas).<sup>59</sup> Diferencia notable representan los “avanzos” que superan los 100.000 reales de caudal, desde los 126.910 de la tienda de Manuel Ochaíta en 1754, o los 187.475 de la que heredan conjuntamente los hermanos Pedro Plácido y Micaela de Medina en 1768 (incluye mobiliario), hasta los 219.010, 268.744 y 223.122 reales que representan cada una la suma de dos tiendas, pertenecientes, respectivamente, a Francisco Casimiro de Medina (1780), Juan Miguel Gallego (1786) y su hijo, Manuel José (1790), lo que de todos modos supone un caudal medio superior a los 100.000 reales para cada tienda.<sup>60</sup>

Por supuesto, la disparidad de capitales dentro de un mismo oficio era fenómeno generalizado en la comunidad mercantil madrileña. No obstante, entre los roperos de nuevo dicha disparidad no fue excesiva. Algunos matrimonios, ciertamente, tuvieron más de una tienda; otros quebraron y traspasaron a colegas más prósperos, a menudo en condiciones que evitaban la ruina total del matrimonio quebrado, como hemos visto. En este punto, los roperos no se regían tanto por criterios de eficiencia económica propios del capital mercantil como por la lógica corporativa de la desigualdad limitada (que intentaba amortiguar las diferencias entre los miembros del colectivo).<sup>61</sup>

<sup>56</sup> Respectivamente, Prots. 18.999; 19.145; y 19.146. AHPM.

<sup>57</sup> Prots. 19.140 y 19.146. AHPM.

<sup>58</sup> Según datos facilitados por Jesús Cruz, *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal*, Alianza, Madrid, 2000, p. 54, cuadro 5.

<sup>59</sup> Prots: 19.143 y 19.144. AHPM.

<sup>60</sup> Prots: 19.139, 19.140, 19.143, 19.145 y 19.146. AHPM.

<sup>61</sup> Bo Gustafson, “The Rise and Economic Behaviour of Medieval Craft Guilds. An Economic-Theoretical Interpretation”, *Scandinavian Economic History Review*, 35: 1 (1987), pp. 1-40.

Otra característica del gremio de mercaderes de ropería es que apenas invirtieron en acciones y otros productos financieros. Su inversión, fuera de los artículos de su comercio, se dirigió más bien a la compra de inmuebles. La hija de María de Montes, María Antonia Merino, y su esposo, Pedro Felipe Fernández, tuvieron al menos cuatro casas, como ejemplo más destacado. Sus ajuares domésticos reflejan un mobiliario abundante (escaparates, mesas, sillas, escritorios, espejos, vajillas, etc.), cuadros —generalmente de tema religioso al igual que los escasos libros—, vajillas y cubiertos de plata, espejos, etc. Las joyas de oro, plata, diamantes, aljófar también aparecen en sus ajuares. Y, por supuesto, un variado vestuario a la moda, aunque, en general, sin lujos excesivos. Las sedas y las blondas escasean excepto como guarniciones de prendas exteriores y en complementos como pañuelos, cofias, medias, etc.

### 3.3. Las roperas y la importancia del matrimonio

Las pocas actas de juntas gremiales que hemos localizado revelan que los individuos que asistían a estas reuniones eran todos varones; las viudas solían apoderar a sus mancebos para representarlas en estos actos, como era costumbre también entre las comerciantes de los Cinco Gremios Mayores. Como señalábamos al comienzo, las ordenanzas de los roperos no capitulan nada acerca de las hijas y viudas de los agremiados, aplicándose en su defecto la norma de la costumbre; en este caso, la de los oficios mercantiles.<sup>62</sup>

No hemos hallado ninguna tienda regentada por una ropera soltera, aunque tampoco varones solteros que permanecieran en ese estado a excepción de Bernardo García Ochoa, presbítero, en la primera mitad del XVIII.<sup>63</sup> Como era norma en el mundo del trabajo de los siglos modernos, también entre los roperos oficio y familia eran las dos caras de una sola moneda; familia cuyo núcleo era el matrimonio. Probablemente, por las propias peculiaridades del negocio, la falta de uno de los cónyuges repercutiera negativamente en la marcha de este; de ahí la frecuencia de segundas y terceras nupcias en ambos sexos en el seno del gremio.

Las viudas que decidían permanecer en ese estado no tenían restricciones para continuar dirigiendo sus empresas y pertenecer al gremio. Sin embargo, curiosamente, la viudez permanente sólo la hemos hallado en roperas, no en roperos. Un caso destacable fue el de la citada Francisca Bachiller, que se mantuvo en este estado durante cinco décadas hasta su fallecimiento.

Así como en los oficios artesanos, para un oficial el enlace con la hija o viuda de un maestro era garantía de ascenso en la jerarquía ocupacional, lo era asimismo para

<sup>62</sup> En este aspecto, el gremio de ropería se alejaba de la norma de los oficios artesanos. Véase al respecto, Victoria López Barahona, “Mujeres y marco gremial en Madrid durante la Edad Moderna: la política sexual del privilegio”, en Àngels Solà (ed.), *Artesanos, gremios y género en el sur de Europa (ss. XVI-XIX)*, Icaria, Barcelona, 2019, pp. 127-149.

<sup>63</sup> Bernardo García Ochoa tenía una reputación intachable. Era una especie de hombre de respeto que ocupó el cargo de tesorero del gremio y otro en la tesorería del Hospital General, lo que le puso en contacto con la plantilla de esta institución; de hecho, muchas enfermeras le debían diferentes cantidades por ropa que habían sacado de su tienda al fiado y él les adelantó salarios atrasados. Como presbítero, se mantuvo célibe toda su vida y aparece como albacea o testigo en muchos de los testamentos y escrituras de compañía de casi todos los miembros del gremio. Los adelantos a las enfermeras, en Prot. 15.019. AHPM.

los mancebos en los oficios mercantiles. En el gremio de mercaderes de ropería, sólo hemos localizado un caso de matrimonio de un mancebo con la hija de un maestro ropero, el de Petronila Ochaíta con Pedro San Martín en 1764; pero ninguno de un mancebo con una viuda.<sup>64</sup> Entre estas era más frecuente establecer compañías, como lo era en general en todo el gremio. Fueron estos acuerdos entre viudas y mancebos los que en algunos casos sirvieron a estos para alzarse a la cúpula del oficio. El ejemplo más significativo es el del mancebo Manuel Díez de Arenzana en su compañía con la viuda Ana Palafox.<sup>65</sup>

Las casadas compartían con sus maridos la gestión de las tiendas. Las viudas a menudo traían una propia en dote al nuevo matrimonio; de ahí que a veces encontremos que cada uno de los cónyuges conservaba su propio mancebo. Un caso sobresaliente fue el de la ropera María Antonia de la Torre. En 1791 era viuda y heredera única de su difunto marido, Juan Moreno. Para su nueva boda con el también ropero Julián Gil, llevó como dote la suma de 326.919 reales, que incluía la tienda; y él aportaba un capital de 63.194 reales.<sup>66</sup>

Las roperas casadas, ya fuese en primeras o sucesivas nupcias, no eran titulares del gremio —una institución patriarcal—, pero sí lo eran del oficio, poseían la misma pericia e identidad de oficio que sus consortes, como evidencia que se llamasen a sí mismas y otros las denominasen “mercaderes de ropería” e incluso “individuas del gremio de ropería”. Y aun cuando no eran titulares de una tienda, adquirían pericia en el oficio, como lo reconoció el ropero Manuel Quirós, que, en 1755, debido a sus achaques, apoderó a su tercera esposa, Manuela López, para que dirigiese su tienda de la calle de los Boteros, por la “entera satisfacción y confianza de doña Manuela” y “la mucha experiencia que tiene en el referido comercio”.<sup>67</sup>

Llama la atención la buena relación mantenida por los matrimonios roperos. Los poderes mutuos para dictar testamento fueron la pauta dominante. Cuando no había herederos forzosos, se nombraban uno a otro. De haber hijos menores, ellos las nombraban a ellas invariablemente como tutoras y curadoras de estos y a menudo como albaceas en los testamentos. Cuando había uno o más hijos, la herencia se repartía a partes iguales sin distinción de sexo. Y si el número de vástagos sobrepasaba el de tiendas, lo más frecuente era que alguno tomase los hábitos o enlazase con algún miembro del oficio. Se puede decir que, dentro de la desigualdad inherente al sistema patriarcal dominante, lo que primaba en el oficio de ropería eran unas relaciones relativamente igualitarias en el matrimonio que aseguraban no sólo la prosperidad y reproducción del negocio familiar, sino también la capacidad y promoción empresarial de las mujeres.

<sup>64</sup> Petronila Ochaíta casa con el mancebo mayor de su padre, Manuel, en 1764 y éste establece compañía con el yerno. Prot. 19.139. AHPM.

<sup>65</sup> En 1726, Ana de Palafox, viuda de Ignacio Revenga, escrituraba una compañía con el joven mancebo, Manuel Díez de Arenzana, que llevaba varios años sirviendo en su tienda de la calle de los Boteros. En 1735, Manuel ya se había hecho con una tienda en la calle Mayor. Prot. 16.820. AHPM.

<sup>66</sup> Prot. 20.251. AHPM.

<sup>67</sup> Prot. 18.897. AHPM. Tres meses después, Quirós escrituraba su testamento en el que dejaba como heredera a su esposa al no tener descendencia. Prot. 18.897. AHPM.



## CONCLUSIONES

El fenómeno de la ropa lista para llevar estuvo íntimamente unido a los cambios económicos y sociales asociados al crecimiento de las ciudades, especialmente las capitales, en los siglos modernos. Es precisamente en las grandes concentraciones urbanas, como Madrid, donde tuvo su origen un tipo innovador de producción para el mercado que proponía unos modelos hechos, no ya por encargo de un individuo o grupo concreto, sino, por primera vez, para un público anónimo. Esa producción estuvo a cargo de los sastres roperos de nuevo. Su éxito económico durante la década de 1630 y su rápida conversión a gremio independiente como mercaderes de ropería se debió, sin duda, a las contratas con la Corona para la provisión de uniformes militares. Sin embargo, supieron sortear los momentos de crisis, adaptarse al cambio en las modas y permanecer durante toda la Edad Moderna, y hasta bien entrado el siglo XIX, como una de las comunidades mercantiles más representativas del corazón comercial de Madrid, la plaza Mayor.

Los roperos de nuevo protagonizaron importantes transformaciones en el ámbito productivo y laboral. En el primer campo destaca su especialización en prendas exteriores baratas, vistosas y duraderas y su apuesta por los paños de lana, con incremento destacado de las mezclas, en su mayoría de procedencia nacional. Es reseñable que la hegemonía de los paños castellano-manchegos comenzase a ser contestada desde las décadas finales del siglo XVIII por los paños catalanes y de Alcoy. Estos cambios productivos se acompañaron de otros de similar calado en las relaciones laborales. Aquí los roperos crearon unos mercados de trabajo propios y una diversa mano de obra subcontratada. Pese a la oposición gremial de los sastres, consiguieron tener bajo sus dictados a buen número de maestros y oficiales de este oficio.

Los miembros del gremio de mercaderes de ropería no parece que aspirasen sino a mantener su *status quo* evitando los más probables procesos de descenso social por quiebras u otras contingencias, al ser la producción y el comercio detallista la fuente principal de sus capitales. A ello contribuyó la formación de unas tupidas redes familiares que facilitaron la reproducción del oficio, en el que, además, las mujeres tuvieron un protagonismo tan destacado como el de los varones.

**El gremio de mercaderes de ropería de Madrid en los siglos xvii y xviii.  
Innovación y estrategias familiares en el sector de la confección**

***The Clothing Merchants Guild of Madrid in the 17th and 18th Centuries.  
Innovation and Family Strategies in the Clothing Sector***

VICTORIA LÓPEZ BARAHONA  
Universidad Autónoma de Madrid

JOSÉ ANTOLÍN NIETO SÁNCHEZ  
Universidad Autónoma de Madrid

**RESUMEN**

Este artículo analiza las innovaciones que desde inicios del siglo xvii introdujo el gremio de mercaderes de ropería en la industria confeccionista de Madrid, en la que alcanzaron una posición hegemónica. Con fuentes notariales como principal apoyo documental, el estudio profundiza en dichas innovaciones, que consistieron en la producción y comercialización de prendas de vestir listas para llevar, las formas de provisión de tejidos, la subcontratación del trabajo y la venta a plazos en sus tiendas de la plaza Mayor y calles aledañas. El análisis se extiende al tipo de demanda que surtían y las formas de reproducción del oficio.

**PALABRAS CLAVE**

Ropería, gremio, Madrid, innovaciones.

**ABSTRACT**

*This article analyzes the innovations that the guild of clothing merchants introduced in the clothing industry of Madrid since the early seventeenth century, in which they reached a hegemonic position. With notarial sources as the main documentary support, the study delves into these innovations, which consisted of the production and marketing of ready-to-wear garments, the forms of fabric supply, the outsourcing of work and instalment sales in their stores in Plaza Mayor and surrounding streets. The analysis extends to the type of demand they supplied and the forms of reproduction of the trade.*

**KEYWORDS**

*Clothing, guild, Madrid, innovations.*

#### **VICTORIA LÓPEZ BARAHONA**

Doctora en Historia Moderna por la Universidad Autónoma de Madrid, especializada en historia social del trabajo. Colabora en un proyecto de I+D en la UAM, departamento de Historia Moderna. Es autora del libro *Las trabajadoras en la sociedad madrileña del siglo XVIII* (2016) y de varios artículos, entre ellos, “Mujeres y trabajo en la Edad Moderna. Una perspectiva desde la acumulación originaria”, *Nuestra Historia*, 10 (2020), pp. 25-48; y “El trabajo de las mujeres en la Real Fábrica de Guadalajara durante el siglo XVIII”, *Historia Social*, 96 (2020), pp. 97-112. Posee dos premios de investigación.

ORCID: 0000-0003-4339-3759

#### **JOSÉ ANTOLÍN NIETO SÁNCHEZ**

Profesor del Departamento de Historia Moderna, Universidad Autónoma de Madrid. Coordina el grupo Taller de Historia Social. Estudia desde hace treinta años la reproducción de los oficios artesanos, las migraciones menstruales, el conflicto laboral, los mercados de segunda mano y la transmisión del conocimiento técnico. Forma parte de la Red Española de Historia del Trabajo. Desde 2023 es IP de un proyecto sobre Historia Social financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Su libro *Artisanos y mercaderes. Una Historia Social y Económica de Madrid, 1450-1850*, ganó el Premio Villa de Madrid en 2007.

ORCID: 0000-0002-5112-851X

#### **CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO:**

Victoria López Barahona y José Antolín Nieto Sánchez, “El gremio de mercaderes de ropería de Madrid en los siglos XVII y XVIII. Innovación y estrategias familiares en el sector de la confección”, *Historia Social*, núm. 112 (2025), pp. 3-25.

Victoria López Barahona y José Antolín Nieto Sánchez, “El gremio de mercaderes de ropería de Madrid en los siglos XVII y XVIII. Innovación y estrategias familiares en el sector de la confección”, *Historia Social*, 112 (2025), pp. 3-25.

DOI: <https://doi.org/10.70794/hs.115976>