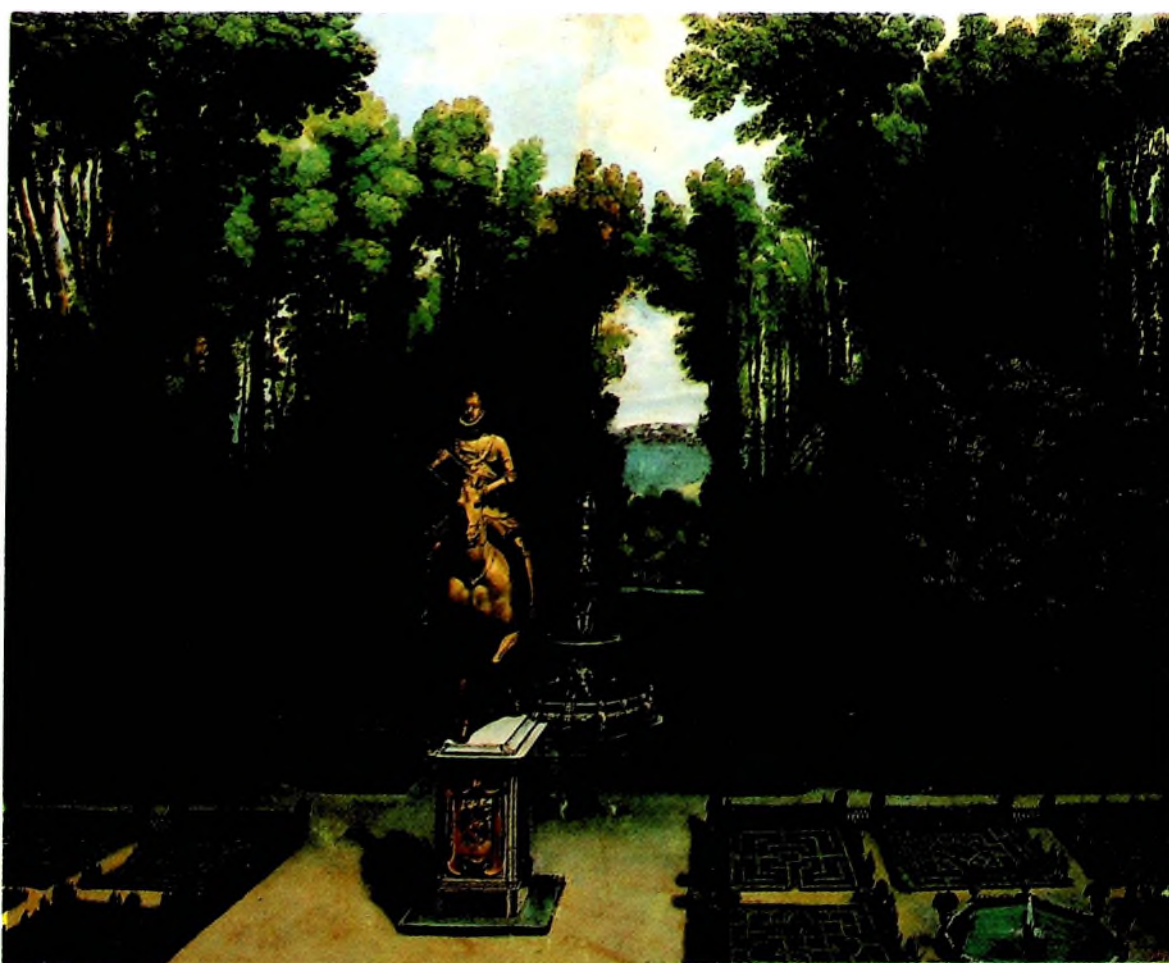


ANALES DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS MADRILEÑOS

TOMO XXXI



C. S. I. C.
1992
MADRID

ANALES DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS MADRILEÑOS

Tomo XXXI



CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS
MADRID, 1992

SUMARIO

	<u>Págs.</u>
ANALES DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS MADRILEÑOS	
Memoria de actividades del Instituto de Estudios Madrileños	11
Arte	
La distribución de habitaciones del piso principal de palacio, por José Luis Sancho	19
La casa de Rebeque o casa taller de escultura, por M ^a Luisa Tárraga Baldó	41
Primera fábrica de alfombras turcas en Madrid 1740-1776, por Juan Carlos Galende Díaz	57
Tres casas de recreo madrileñas, por Africa Martínez Medina	61
Escultura monumental de Emiliano Barral, por Elena Díaz Rivero .	71
Notas para una historia de la rejería arquitectónica y de los hierros artísticos madrileños (III ^a parte). El siglo Xx, por Fernando de Olaguer-Feliú y Alonso	85
El panteón de hombres ilustres de la Basilica de Atoca, por Francisco Arquero Soria	95
La iglesia de San Justo y Pastor de Madrid: un espacio rococo en clave italiana, por Virginia Tovar Martín	103
Puente de viveros: formas, economía, sociedad entre los siglos XIV al XVII, por Pilar Corella	153
Bibliografía	
Nuevas impresiones del taller de Pedro Madrigal (1586-1604), por Yolanda Clemente San Román	187
Datos en torno a la bibliografía y difusión de la literatura popular en el Madrid del siglo XIX: la imprenta manual de Manuel Minuesa (1816-1888), por Pura Fernández	225
Historia	
Apuntes sobre la construcción y la vivienda en el medievo madrileño, por Manuel Montero Vallejo	241
El corregidor de Madrid don Juan de Deza: 1497 a 1499, por Antonio Matilla Tascón	253

	<u>Págs.</u>
La Plaza Mayor de Madrid (1617-1619), por Magdalena de Lapuerta Montoya	259
Madrileños en America en el siglo XVI, por José Valverde Madrid	273
Comerciantes de mantenimientos en el Madrid de finales del siglo XVII, por Ana Rosa Domínguez Santamaría	295
Don Antonio de Beaufort y el archiduque Leopoldo guillermo, por José Antonio Martínez Bara	303
La calle de la Platería en el Madrid del siglo XVII (I), por M ^a A. Vizcaíno	337
El primer plano del monasterio de Montserrat de Madrid, por Ernesto Zaragoza Pascual	353
Hechos y sucesos madrileños que cumplan centenario en 1993, por José del Corral	367
Música	
Maestros de la Real Capilla Madrileña (II): José de Torres y Martínez Bravo (1670-1738), por Paulino Capdepón Verdú	377
Religión	
Entre la vanidad y el silencio, (los niveles de religiosidad en el Madrid del siglo XIX), por V. Castro Torregrosa, J. Gómez Sánchez, F. Negredo del Cerro, B. Pérez Morales, R. Sánchez García y C. Soriano Triguero	387
Sociología	
El principio del mismo salario a igual trabajo: su aplicación en las bases de trabajo para el Madrid republicano (1933-1934), por María Gloria Núñez Pérez	411
Toponimia	
Reyes y príncipes en el callejero madrileño, por Ramón Ezquerria Abadía	433
Ajustes y desajustes en la toponimia madrileña (1967-1992), por Luis Miguel Aparisi Laporta	441
Toros	
Corridas reales de toros celebradas en Madrid en 1803, por Miguel Angel López Rinconada	461

	<u>Págs.</u>
Urbanismo	
Transformaciones urbanísticas y genesis de una plaza en el Madrid de los siglos XVII y XVIII: los mostenses, por Félix Díaz Moreno	497
La maestría mayor de obras de Madrid a lo largo de su historia, origen, evolución y virtual supresión del empleo, por Beatriz Blasco Esquivias	509

COMERCIANTES DE MANTENIMIENTOS EN EL MADRID DE FINALES DEL SIGLO XVII

Por ANA ROSA DOMÍNGUEZ SANTAMARÍA

El complejo mundo del abastecimiento madrileño tiene también su cara humana, constituída, entre otros, por comerciantes y consumidores. En las páginas que siguen se intentarán perfilar algunas características de ese grupo burgués del que formaban parte los comerciantes de mantenimientos del Madrid de finales del siglo XVII.

Como en la actualidad, los comerciantes que negociaban con abastos formaban una amplia escala entre cuyos peldaños existían notables diferencias —según señala Braudel “había comerciantes y comerciantes”¹—, pudiéndose distinguir, en la capital del reino y en la época citada, distintos tipos: titulares de estancos, mercaderes de lonja, obligados, tratantes, proveedores de Palacio, tenderos, despenseros, vendedores vecinos y forasteros, regatones.

Los *titulares de estancos*, a cambio de una cantidad entregada periódicamente a la Corona, intentaban asegurarse el control de la producción y distribución de un producto, además de recaudar, en ciertos casos, el impuesto real con el que tal artículo estuviese gravado.

La nieve, la sal o la cerveza fueron algunos de los abastos estancados en el Madrid de la última treintena del siglo XVII. La envergadura y características de estos tres estancos era diferente, por tanto, aunque a sus titulares podrían atribuirse unas cualidades comunes tales como la capacidad de riesgo, el conocimiento profundo del negocio que estancaban o la seguridad de recuperar con prontitud la cantidad entregada a la Corona, entre ellos existían diferencias. La familia Xarqués se había introducido en el negocio de la nieve cuando su patriarca Pablo, a comienzos del siglo XVII, ideó un sistema para beneficiar nieve y yelos con los que enfriar las bebidas al gusto de la época; luego, consiguió del monarca la concesión de un monopolio sobre la venta de esos productos y, aunque el fraude parece que era elevado, las ganancias que obtuvo debieron ser sustanciosas. Juan Rodríguez, y luego sus hijos, tuvieron a su cargo el arriendo de las salinas que abastecían Ma-

¹ BRAUDEL, F.: *Civilización material y capitalismo*, Barcelona, Labor, 1974, T.II, p.45.

drid², en este caso se trataba de reconocidos hombres de negocios, concretamente Juan Rodríguez es considerado como uno de los hombres de negocios españoles más importantes del reinado de Carlos II³. El caso de Enrique Colemans (o Ceulemans), Juan Demier (o de Henier) y sus diferentes socios era diferente: de origen flamenco, tras un farragoso pleito, gozaron del estanco y fábrica de cerveza a partir de Febrero de 1678, pero su situación económica en absoluto es comparable a la de los otros titulares de estancos mencionados, entre otros motivos porque la cerveza no puede decirse que fuera una bebida popular, sus principales consumidores eran extranjeros residentes o de paso por la Corte, y por tanto su consumo no era elevado⁴.

Los *mercaderes de lonja* eran comerciantes mayoristas que se dedicaban a negociar con todo tipo de mercancías, no pudiendo vender al menudeo a no ser que tuviesen tienda abierta, por lo que su actividad, con respecto a los mantenimientos, debía consistir, principalmente, en abastecer a los tenderos y a otros vendedores minoristas.

En un principio parece que la mayoría eran extrajeros (genoveses, franceses, portugueses...), como podemos apreciar en una relación hecha por el repartidor del gremio en 1674⁵, lo cual no excluye que algunas familias españolas –caso de los Horcasitas⁶– se dedicasen a tales tratos.

Algunos mercaderes consiguieron una buena posición económica y un ascenso social –por ejemplo la familia antes citada–, lo mismo que probablemente sus ayundantes, los corredores de mercaderías o de lonja, cuyo cometido era la búsqueda de compradores, teniendo la posibilidad de establecer unas conexiones que a largo plazo les facilitarían la participación o la creación de empresas comerciales de mayor o menor importancia tal y como ocurrió en Barcelona⁷.

Los *obligados* se comprometían con las autoridades a abastecer de un producto a un determinado pueblo o ciudad. Estos obligados de los abastos, en el Madrid de fines del siglo XVII al menos, gozaban de un semimonopolio, pero no de un monopolio o exclusividad total para vender un producto, ya que los abastos servidos

² Las salinas que abastecían Madrid, a finales del siglo XVII, estaban situadas en los partidos de Atienza, Espartinas y Cuenca.

³ SANZ AYÁN, C.: *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid: Universidad, Secretariado de publicaciones, 1989, pp.386-387.

⁴ Poco más de 7.600 arrobas declararon haber fabricado, en 1679, los dos titulares del estanco Archivo Villa de Madrid (AVM), Secretaría (S^a) 3-275-4.

⁵ AVM, S^e 1-466-1.

⁶ BRAVO LOZANO, J.: "Don Francisco de Horcasitas. Las posibilidades de Madrid a fines del siglo XVII". *Estudios de Historia Social*, nos.36-37, pp.497-521.

⁷ MOLAS RIBALTA, P.: *Los gremios barceloneses del siglo XVIII*, Madrid, Confederación de Cajas de Ahorro, 1970, pp.276-282.

por obligación⁸ se distribuían por diversos canales, aunque todos estuviesen en el campo de la legalidad.

De la obligación no solía hacerse cargo una sola persona, aunque a veces así figura en la documentación, sino una compañía de comerciantes en la que uno de sus miembros era "la cabeza" —quien la dirigía y solía aportar más capital—, participando otros miembros con dinero, algunos con dinero y trabajo, otros sólo con trabajo e incluso alguno "sólo ponía el nombre" para que la compañía se hiciese con la obligación pero no tenía parte alguna en el negocio, aunque seguramente recibiría cierta remuneración por actuar como testaferro.

Los motivos que debían llevar a un individuo o compañía a asumir el compromiso de abastecer un producto podían ser varios y en su mayoría de carácter económico: conseguían diversos préstamos de los que hoy llamaríamos "blandos" provenientes de las arcas municipales, además de asegurarse —apreciaciones aparte— el mayor volumen de ventas de ese producto, y a ese respecto hay que tener en cuenta un principio del comercio minorista tradicional consistente en que la ganancia legal estaba en vender la mayor cantidad posible de género, ya que el margen comercial casi siempre era escaso. A cambio de obtener estas ventajas, se comprometían a abastecer a la villa de un género a unos precios fijados en su compromiso, y, salvo circunstancias excepcionales, inamovibles.

Quienes se comprometían a servir una obligación, no sólo como accionistas sino como partícipes principales, solían tener alguna relación más o menos directa con el abasto, al menos en sus comienzos, aunque luego con la práctica comercial participasen en diversos negocios. Podrían señalarse como sus principales rasgos no necesariamente su riqueza⁹ sino más bien su conocimiento del entramado de los abastos, su capacidad de iniciativa y quizás alguna "conexión" o alguna relación de clientelismo con ciertos ministros relacionados con abastos, además de controlar la mayoría de los canales de abastecimiento de determinados productos¹⁰.

Desde el punto de vista familiar, un estudio de cierta profundidad sobre abastos y abastecedores de la época¹¹ nos permite apreciar la existencia de una endogamia profesional, no totalmente cerrada, existiendo algunos enlaces entre personas que se dedican a diversos tratos comerciales e incluso con otras que nada tenían que ver

⁸ Tales abastos eran: nieve, carbón, carne, pescado abadejo, aceite y jabón, vino.

⁹ Las Autoridades, en más de una ocasión, admitieron como obligados, a sabiendas, a "sujetos descubiertos de fianças...en su celo de desear baratos los mantenimientos..." AVM, S^o, L^o Acuerdos nº 84, f^o 187.

¹⁰ A este respecto es significativo el siguiente fragmento de un poema satírico fechado en 1696: "(...) Los atilas de Madrid/ los que llaman obligados/ os tiranizan los pueblos/ con pretextos del abasto (...)" Biblioteca Nacional (BN) Ms.17525, f^o 185.

¹¹ Me remito a mi Tesis doctoral inédita "Los abastos de Madrid a finales del siglo XVII", U.C.M., 1990.

con el comercio. Asimismo no debía ser extraña la ayuda entre paisanos ¹², de manera que el comerciante venido de fuera e instalado en Madrid ayudaba a gentes venidas de su tierra acogiéndolas, en principio, en su propia casa y dándoles trabajo, hasta que una vez adquirido el dominio de la actividad comercial comenzaban a trabajar por su cuenta, tales vínculos quedaban reforzados a través de matrimonios entre quienes procedían de las mismas tierras; así por ejemplo, conocemos un núcleo de comerciantes vascos, probablemente acogidos a la sombra de Juan de Monasterio (o Monesterio), que iniciaron la andadura comercial a su lado para posteriormente independizarse e incluso convertirse en hombres de negocios de mayor o menor importancia.

Paralelo al deseo de enriquecimiento existe entre los comerciantes un deseo de ascenso social ¹³, más fácil cuanto mayor era la categoría de los negocios, aunque evidentemente entre quienes se dedicaban a estos tratos era difícil, destacaremos a dos de ellos: Juan Prieto de Haedo y Pedro Parada (a veces de Parada); del primero adelantaremos ¹⁴ que inició su carrera como oficial de cuentas de Juan de Monasterio, continuó como obligado y proveedor real y acabó siendo secretario de S.M., con casa de negocios e incluso obtuvo, no sin problemas, un hábito de la Orden de Santiago; Pedro de Parada, al decir de Sanz Ayán era hijo de un asentista ¹⁵ ocasional, y de la documentación tanto municipal como de la procedente de la Sala de Alcaldes se desprende que se inició en el mundo del comercio como figonero, para luego ser tratante, obligado, proveedor de las Casas Reales, secretario de S.M. y tener casa de negocios. Pero como señalábamos más arriba, esto no era lo corriente entre quienes se dedicaban a semejantes negocios, por lo que podría decirse que los hijos de comerciantes con menos recursos continuaban con la actividad familiar, produciéndose casos de ascenso social con más frecuencia entre aquellas familias de vendedores con una situación más desahogada.

Los *tratantes* eran de categoría intermedia entre los obligados y los simples vendedores/as, su trabajo consistía en conseguir una cantidad de género que unas veces vendían a otros tratantes o a tenderos, otras veces la comercializaban ellos directamente por medio de vendedores e incluso, si mantenían un negocio de poca categoría, los propios tratantes ayudados por su mujer y algún mozo atendían la venta. Algunos comercializaban varios abastos, probablemente aprovechando la

¹² Ya J. CARO BAROJA apunta este extremo en su obra *La Hora Navarra del siglo XVIII español (Personas, Familias, Negocios e Ideas)*, Pamplona, Diputación Foral de Navarra, 1969.

¹³ Nuevamente un poema satírico sirve para ilustrar la situación: "(...) Ninguno guarda su esfera/ ninguno sigue su estado/ el hidalgo es un gran señor/ y caballero el villano./ Las Rastreras tienen coche/ los taberneros caballo/ los médicos tienen don/ las verduleras estrado (...). BN, op.cit., fº 190vº.

¹⁴ Espero poder escribir unas páginas monográficas dedicadas a este personaje que sin duda se puede considerar uno de los "comerciantes estrella" de mantenimientos en el Madrid de fines del siglo XVII.

¹⁵ SANZ AYÁN, C.: op. cit., p.421.

complementariedad de las ventas (por ejemplo, vendían tocino y pescado, de forma que en días de carnal despachaban el primero y en días de vigilia el segundo) o los mismos canales de distribución (caso de la fruta y el pescado).

Lo mismo que entre los obligados, se daban uniones entre miembros de diferentes familias de tratantes, lo que debió motivar que entre unas cuantas familias controlaran determinados géneros desde su origen, pudiéndose hablar de un cuasimonopolio de ciertos géneros en determinadas épocas.

Si el tratante era hábil, arriesgado y le acompañaba la fortuna, tenía posibilidades de enriquecimiento, a pesar de la "estrechez de los tiempos" a la que tantas veces se alude, siendo el primer paso para iniciarse en mayores negocios, caso de los tratantes en ciertos géneros, su participación en las compañías de obligados; otra cosa es el ascenso social que no muchos debían conseguir. Casos poco frecuentes de ascenso social debieron ser el de Isabel de Aragón —hija de un tratante del Rastro, casó con Teodoro Ardemans, el arquitecto del Ayuntamiento, a pesar de que su posición económica no debía ser muy boyante puesto que su hermana María se declaraba pobre¹⁶—, o el de dos hijos de los tratantes en pescado y tocino Francisco Bermejo y Catalina Delicado, ya que al primogénito le pagaron estudios de organista y una hija casó con un escribano de S.M.¹⁷

Si el tratante, o el obligado, conseguía hacerse con una provisión de Palacio, no sólo tenía asegurado el enriquecimiento sino que era bastante probable su ascenso social.

Proveedores de Palacio: no todos los denominados "oficios de boca"¹⁸ de las Casas Reales se aprovisionaban de la misma forma, unos (caso de la frutería) se abastecían a través de unos proveedores habituales que se comprometían a proporcionar el género necesario durante un período determinado mediante un contrato bastante simple, en cambio la provisión del Guardamangier¹⁹ se hacía mediante un proveedor que había presentado unos pormenorizados pliegos ante el Bureo²⁰.

La consecución de un contrato para proveer un oficio de boca, especialmente el Guardamangier, suponía una serie de ventajas para su titular, tales como tener asegurado un gran volumen de ventas, tener preferencia de compra al adquirir los géneros, poder vender públicamente los sobrantes de la provisión real, disfrutar de ciertas ventajas fiscales (lícitas o no) en relación a los géneros adquiridos, etc. Debido a esta situación de privilegio, los proveedores no gozaban de las simpatías de las autoridades que controlaban el mercado madrileño, las cuales continuamente

¹⁶ Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPM), L^o 9676, f^o 292.

¹⁷ Ibidem, L^o 12326, ff.296-300.

¹⁸ Los Oficios de boca se encargaban de algún aspecto de la alimentación. Eran oficios de boca: la panetería, el Guardamangier, la cava, la confitería, la frutería y potaxería, la sausería, la cocina.

¹⁹ El Guardamangier recibía provisiones tales como la carne, el pescado, las aves, huevos y caza o las grasas (aceites y mantecas).

²⁰ El Bureo era la Junta que reunida, al menos dos veces por semana, se ocupaba de temas relativos al abastecimiento.

soportaban la actitud arrogante de algún proveedor, ni tampoco mantenían buenas relaciones con los demás comerciantes que sufrían su competencia desleal, asimismo los recaudadores de los impuestos que gravaban los abastos se quejaban de los fraudes que cometían los proveedores.

Los contratos de los proveedores se mantenían durante años, a pesar de sufrir interminables demoras a la hora del cobro y de las quejas reiteradas de ciertos oficios de boca por la mala calidad de los géneros recibidos; ambas circunstancias nos permiten intuir las ventajas obtenidas por los proveedores y por las personas encargadas de admitir los pliegos sobre determinadas provisiones.

Los tenderos estaban en una situación intermedia entre los tratantes, quienes a veces eran sus proveedores, y los vendedores que trabajaban para éstos; siendo los tenderos por antonomasia los que regentaban "tiendas de aceite y vinagre".

Basándose en muchos casos en ese entramado crediticio que era la sociedad de la época, los titulares de tiendas conseguían reunir un pequeño capital para alquilar un local —lo que no debía resultar difícil dada la movilidad que se observaba en el comercio— y equiparlo austeramente; conocedores del trato comercial y seguramente convencidos de que "el que pesa y mide es el que vive" iniciaban su empresa comercial.

Su papel social era doble, ya que por una parte cumplían el servicio público del abastecimiento y por otra se convertían en un eslabón de la cadena económica como intermediarios entre productores o abastecedores mayoristas y consumidores, los cuales, en su mayoría, compraban también al fiado. En efecto, a la vista de la documentación, no parece exagerado afirmar que muchas familias madrileñas comieron en más de una ocasión gracias al género fiado por su humilde tendero; sabemos también que algunos clientes nunca llegaron a pagar, por lo que casi resulta lógico que la sociedad tolerase el pequeño fraude cometido por los comerciantes (vender con falta de peso y demasía en el precio); en definitiva, parece que el comprador que pagaba lo hacía por él y por aquel que comía gratis. Ni que decir tiene que esta forma de actuar era propia no sólo de los tenderos y su clientela, sino también de todos los vendedores minoristas de abastos en general y de sus compradores.

Los dispensereros se pueden considerar como unos tenderos privilegiados, ya que trabajaban para o al amparo de un encopetado patrón.

La figura del dispenserero fue evolucionando con el tiempo: en principio debió ser sólo el criado responsable de esta dependencia de las grandes casas; luego, con el permiso de su amo, se dedicó también a comercializar los excedentes de la despensa y por último sabemos que algunos comerciantes tomaban arrendadas las despensas hasta por mil doblones ²¹. El origen de esta evolución posiblemente haya que buscarlo en una política de abastecimientos basada en favorecer impositiva-

²¹ GACÍA MERCADAL, J.: *Viajes de extranjeros por España y Portugal*. Madrid, Aguilar, 1959, p.89.

mente a los poderosos y en proporcionar a ciertos privilegiados unas cantidades de alimentos superiores a las que necesitaban para el consumo de sus casas.

Respecto a arrendadores y arrendatarios de las despensas añadiremos que ambos obtenían beneficios en el negocio: los primeros en dinero y en especie, ya que además del pago del alquiler recibían algunos víveres o un trato de favor a la hora de su compra; los segundos, al gozar de la protección de sus patronos, atravesaban²² mercancías, no siempre pagaban los derechos obligatorios y vendían las mercancías sin ningún tipo de control en el precio ni en el peso.

Ante semejantes privilegios, los despenseros no eran bien vistos por los demás comerciantes, ni por los recaudadores de los impuestos que gravaban los alimentos, ni por las autoridades que supervisaban directamente el funcionamiento del mercado, en cambio la clientela acomodada que se abastecía en estos puntos de venta²³, por estar bien surtidos y con géneros de calidad, era su tácita defensora; las reiteradas órdenes de la Corona para que se quitasen las despensas así como los recordatorios e inspecciones de las autoridades municipales y de la Sala de Alcaldes, al chocar con los intereses de los compradores que acudían a las despensas y de los propietarios de las mismas, resultaron ineficaces.

Al fijar las posturas²⁴ de ciertos géneros, por ejemplo, se hacía distinción entre *vendedores vecinos* y *vendedores forasteros* dando siempre unas posturas más elevadas, para el mismo género, a los vendedores vecinos que a los forasteros, quizás con varios fines: favorecer las ganancias del vendedor vecino, dar la posibilidad al comprador madrileño de adquirir géneros a precios más acomodados o permitir al vendedor forastero unas ventas más rápidas, lo cual en muchos casos era lo que buscaba.

La lectura de documentación sobre abastos permite hacer también una diferenciación por el sexo de los vendedores, pudiéndose afirmar que en líneas generales la venta al por menor de alimentos estaba en manos de mujeres; rastreras, pesadoras, gallineras, verduleras, medidoras... suponían una mayoría respecto a tablajeros o mozos. Por otro lado, lo mismo que en la actualidad, los proveedores de géneros o los titulares de las tiendas solían ser hombres.

En el último peldaño del “escalafón del comercio alimentario” estaban los malafamados *regatones* que se dedicaban a comprar géneros a los forasteros para luego revenderlos al por menor. Bajo esta denominación se englobaba a un amplio grupo de intermediarios que gozaban de muy poco prestigio por considerarse que eran los causantes de las subidas de los precios; en el Madrid de finales del siglo XVII tal grupo parece que estaba formado mayoritariamente por mujeres que salían al encuentro de los vendedores forasteros y compraban sus mercancías para luego revenderlas por las calles sin ningún tipo de control. Un miembro de la ad-

²² Atravesar significaba acaparar productos para dar ley al mercado.

²³ AVM, S^a, L^o Acuerdos n^o 96, f^o 188.

²⁴ Precios fijos que las Autoridades municipales o estatales ponían a los comestibles.

ministración calcula que en la época citada llegaron a ocuparse en tal actividad más de dos mil mujeres²⁵.

El bosquejo de retrato que aquí se ha hecho a partir de los datos fríos que nos proporciona el material de archivo resulta, desde mi punto de vista, imprescindible completarlo con un conocimiento directo de la realidad que todavía hoy, y seguramente por poco tiempo, podemos conseguir entablado conversación con algunos de esos propietarios de tiendas del Madrid antiguo que ofertan géneros, tan extraños para el madrileño de finales del siglo XX, como pescado seco, artículos de hojalata, cedazos o todo tipo de cuerdas fabricadas con fibras naturales; conocer estas “reliquias comerciales” nos ayudará a comprender el funcionamiento del mercado de la ciudad varios siglos atrás e incluso nos permitirá observar, no sin cierta sorpresa, como muchos usos y costumbres comerciales de hace tres siglos perviven en el mercado madrileño próximo a entrar en el siglo XXI.

²⁵ Archivo Histórico Nacional, Consejos Suprimidos, L^o 1173, f^o 75.