

## Del patronazgo familiar al conflicto. Creación y disolución de la red comercial-familiar del comerciante gaditano Diego de la Piedra Secadura, 1750-1845 \*

From a family patronage to the conflict. Creation and dissolution of the commercial-family network of the merchant Diego de la Piedra Secadura, from Cadiz, 1750-1845

---

GUADALUPE CARRASCO–GONZÁLEZ

Historia Moderna. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Cádiz

guadalupe.carrasco@uca.es

Recibido/Aceptado: 4-1-2018/ 4-5-2018

Cómo citar: CARRASCO–GONZÁLEZ, Guadalupe, *Investigaciones Históricas, época moderna y contemporánea*, 38 (2018), pp. 287-314.

DOI: <https://doi.org/10.24197/ihemc.38.2018.287-314>

---

**Resumen:** Este artículo analiza la trayectoria familiar y profesional del comerciante gaditano Diego de la Piedra Secadura, profundizando especialmente en la constitución y disolución de la red comercial que estableció para mantener la actividad de su casa comercial de Cádiz y a su propia familia. Los conflictos derivados de la distribución de la herencia darán al traste con la empresa y con la comunidad de intereses familiar que había creado.

**Palabras clave:** Cádiz, comercio, redes comerciales, Lima.

**Abstract:** This article analyzes the family and professional career of Diego de la Piedra Secadura merchant from Cadiz. We will focus especially on the constitution and dissolution of the commercial network that he established to maintain the activity of his commercial house in Cádiz and his own family. The conflicts derived from the distribution of the inheritance ruined the company and the relationship of family interests that had developed.

**Keywords:** Cádiz, Commerce, Commercial networks, Lima.

---

\* Proyecto HAR2017-84226-C6-2-P.

## INTRODUCCIÓN

En el marco del comercio colonial del siglo XVIII se han venido desarrollado estudios sobre el colectivo mercantil gaditano, atendiendo a su origen y nacionalidad, el desarrollo de sus negocios, las inversiones realizadas, el importe de sus capitales, sus relaciones sociales y su integración en la ciudad. En menor medida la historiografía ha mostrado interés por sus prácticas familiares y el papel de la familia en su actividad profesional.

A través de un estudio de caso como el que aquí se presenta, se tratará de analizar la creación de redes mercantiles basadas en el parentesco y la relación más o menos directa de estas redes con la formación de la familia. Al mismo tiempo, se estudiará el concepto de patronazgo aplicado a la labor que como benefactores mantuvieron algunos de estos comerciantes con sus familiares y paisanos. La trayectoria profesional de Diego de la Piedra Secadura es la de un comerciante que forja su gran fortuna en Lima y que después a su regreso a Cádiz reorientará su actividad comercial gradualmente adquiriendo bienes raíces tanto en Cádiz como en Limpias (Santander), su localidad natal. Su muerte demostrará la debilidad de su patronazgo y de la red que edificó debido a los conflictos derivados de la herencia.

Las fuentes para este estudio son en esencia documentos notariales. Los dos testamentos que redactó Diego de la Piedra Secadura con una diferencia de trece años son una declaración de intenciones y una pauta a seguir por sus herederos con lecciones morales y económicas. También los litigios que mantuvieron los herederos a la muerte de Diego de la Piedra durante cuarenta años aportan información sobre el estado financiero de la casa y las conflictivas relaciones familiares.

### 1. LA IMPORTANCIA DE LA FAMILIA EN LA PRÁCTICA DEL COMERCIO DE INDIAS

En la Edad Moderna actividad comercial y la familia son dos conceptos vinculados. Cualquier casa comercial requería de familiares directos y parientes para desarrollar su actividad en ámbitos cada vez más amplios. La familia proporcionaba socios y correspondientes fiables, de modo que la mayor parte de los componentes de las redes mercantiles se proveían de parientes o en su defecto de connacionales o paisanos. Dos razones parecen estar detrás de este planteamiento. En primer lugar el componente familiar

era en muchas ocasiones la base del crédito de la empresa y en segundo lugar el comerciante o la compañía se erigía en el sostén económico de la familia y por tanto en el guardián de su honra.

Ninguna de estas dos propuestas es nueva. Ha habido numerosos trabajos que han reflexionado acerca del papel de la familia en el desarrollo de la confianza y el crédito mercantil en Europa y en Cádiz a lo largo de la Edad Moderna. De manera que ha sido plenamente reconocida por la historiografía la importancia que tiene la *fama* o la *reputación* para la práctica comercial<sup>1</sup>. En una época en la que la información era escasa y difícil de obtener, la imagen que el comerciante proyectaba hacía el resto de la comunidad mercantil era ya por sí misma una información muy útil.

Sin embargo, no han sido demasiados los estudios que se han ocupado de la relación entre el comercio colonial y la formación de la familia y aquí debo citar el importante trabajo de Paloma Fernández sobre las redes de parentesco y los lazos mercantiles en Cádiz durante el siglo XVIII, donde se analizan por ejemplo los comportamientos familiares de la élite mercantil gaditana y particularmente los matrimoniales<sup>2</sup>. P. Fernández observa como en la segunda mitad del siglo XVIII los comerciantes gaditanos tendieron a formar la familia más tarde, casándose a edades más avanzadas después de haber comerciado como miembros del Consulado durante varios años. Las razones que explicarían este cambio estarían directamente relacionadas, con la intensificación de los intercambios mercantiles a partir de 1760 y la reducción de la migración profesional a Cádiz, así como con la aparición de una generación de comerciantes originarios de Cádiz que no necesitaban

---

<sup>1</sup> KOOIJMANS, Luuc: "Risk and Reputation, On the Mentality of Merchants in the Early Modern Period", en LESGER, C. y NOORDEGRAAF, L. (eds.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times: Merchants and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market*, Den Haag, Stichting Hollandse Historische Reeks, 1995, pp. 25-34; ZAHEDIEH, Nuala: "Credit, Risk, and Reputation in the Seventeenth-Century Colonial Trade", en JANZEN, O.U. (ed.), *Merchant Organization and Maritime Trade in the North Atlantic, 1660-1815*, St. John's, International Maritime Economic History Association 1998, pp. 53-74; ANGULO MORALES, Alberto: "La 'buena fama y crédito' de la casa de comercio: Redes de relaciones mercantiles y empleo de mecanismos de dependencia a finales del Antiguo Régimen", en IMÍZCOZ, J.M. (dir.), *Redes familiares y Patronazgo: Aproximación al entramado social del País Vasco y Navarra en el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)*, Bilbao, Servicio Editorial. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, 2001, pp. 203-224; LAMIKIZ, Xabier, "Un cuento ruidoso: confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII", *Obradoiro de Historia Moderna*, 16 (2007), pp.233-260.

<sup>2</sup> FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Ed. Siglo XXI 1997.

establecer lazos familiares de manera inmediata<sup>3</sup>. Sin embargo, no parece que la “gaditanización” de la población mercantil se produjera en fechas tan tempranas como 1760. Más bien ese fenómeno aparece en la década final del siglo XVIII y en los inicios del siglo XIX, cuando la pérdida del monopolio a consecuencia de las guerras con Francia e Inglaterra acabaron con la migración interior y exterior al puerto de Cádiz. Tampoco parecen convencer estas razones a Xabier Lamikiz que busca explicaciones en el cambio de patrón de comercio que se produce a partir de 1739 como consecuencia de la necesidad de recurrir a los registros sueltos para mantener los intercambios comerciales con las Indias<sup>4</sup>. Los registros sueltos no solo garantizaron la seguridad, en tiempos de la guerra con Inglaterra, sino que demostraron su eficacia en aspectos tales como la rapidez y regularidad del transporte y el incremento del volumen total de transacciones<sup>5</sup>. Esas nuevas condiciones llevaron a un aumento de los niveles de competencia y a que se incrementara tanto la frecuencia como la cantidad de los intercambios trasatlánticos, lo que supuso que la mayoría de las ventas se realizaran al por menor<sup>6</sup>. Los beneficios más ajustados, por tanto, obligaron a estos comerciantes, en opinión de Lamikiz, a pasar largas temporadas en las Indias, y por tanto a retrasar el momento de la formación de la familia<sup>7</sup>. La trayectoria vital y comercial de Diego de la Piedra y la de algunos de sus socios como Francisco de la Guardia, marqués de Castillejos, se ajusta más a esta última hipótesis como iremos viendo a lo largo de este trabajo.

Ahora bien, admitida la tendencia al matrimonio tardío en las décadas finales del siglo XVIII, quedaría por valorar qué consecuencias tuvo en la vida familiar y en la trayectoria profesional de los comerciantes gaditanos. El matrimonio tardío suponía una mayor incidencia de las minorías de edad en los procesos hereditarios y por tanto mayor conflictividad familiar y cierta inseguridad, al menos transitoria, en la actividad mercantil de las casas

---

<sup>3</sup> *Ibidem*, pp. 132-133.

<sup>4</sup> LAMIKIZ, Xabier, “Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante el siglo XVIII”, *Revista de Historia económica/ Journal of Iberian and Latin American Economic History*. XXV, nº 2 (2007), pp. 233-260.

<sup>5</sup> GARCÍA-BAQUERO, Antonio, *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1976, p.171.

<sup>6</sup> LAMIKIZ, X., art. cit., p.237.

<sup>7</sup> LAMIKIZ, X., “Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII” en LEVI, Giovanni (coord.) y RODRÍGUEZ PÉREZ, Raimundo A. (comp.), *Familias, jerarquización y movilidad social*, Murcia, Universidad, 2010, pp.122.

comerciales. Por tanto, serían deseable trabajos de investigación de sagas familiares, donde se aborde el análisis no solo de una generación sino de las inmediatamente siguientes. El análisis en el largo plazo de la familia de Diego de la Piedra Secadura, permite abordar los problemas y conflictos derivados de una minoría de edad, consecuencia de un matrimonio tardío.

## **2. LA TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIEGO DE LA PIEDRA. EMIGRACIÓN, COMERCIO Y FAMILIA**

Las buenas perspectivas de ganancias que ofrecía Cádiz en el siglo XVIII provocaron un constante flujo de inmigración cualificada. A Cádiz acudían gentes de otras regiones españolas especialmente de otras áreas de Andalucía y de las provincias vascas y cantábricas<sup>8</sup>. Entre los cargadores matriculados en el consulado, Andalucía era la región mejor representada, le seguía Cantabria con el 7,35%, Navarra con el 6,3%, Galicia el 5% y Cataluña con el 4,2%. Pero las provincias con mayor peso numérico además de Cádiz y Sevilla, eran Santander con 237, Navarra con 205 inscritos, Guipúzcoa con 184, Vizcaya con 182, Barcelona con 109 y Logroño con 138<sup>9</sup>.

Por tanto, parece que una buena parte de estos inmigrantes procedían de zonas de la periferia peninsular (Cantabria, Vizcaya y Navarra) donde según señala Ringrose la cercanía al litoral y las tradiciones marineras habían favorecido las actividades de intercambio, el desarrollo de la infraestructura de transporte naval y la creación de un vasto número de operadores de tráfico comercial<sup>10</sup>. La presión demográfica en estas regiones durante el siglo XVIII estimuló los contactos comerciales con el resto del mundo y favoreció el éxodo de una parte cualificada<sup>11</sup> de la población especialmente

---

<sup>8</sup> Sobre la presencia la inmigración a Cádiz de otras regiones de España y Europa véase BUSTOS RODRIGUEZ, Manuel, *Los comerciantes de la Carrera de Indias en el Cádiz del siglo XVIII (1713-1775)*, Cádiz, Universidad, 1995 y del mismo autor *Cádiz en el sistema Atlántico: La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Madrid, Sílex, 2005.

<sup>9</sup> RUIZ RIVERA, Julián B, *El Consulado de Cádiz: Matrícula de comerciantes, 1730-1823*, Cádiz, Diputación, 1988, pp. 353-354.

<sup>10</sup> RINGROSE, David R., *España 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid, Alianza editorial, 1996, p. 135.

<sup>11</sup> Los mayores niveles de alfabetización en el norte de España pudieron justificar esta mayor dedicación a la actividad comercial marítima. Véase EYAL, Hillel, "Beyond Networks: Transatlantic Immigration and Wealth in Late Colonial Mexico City", *Journal of Latin American Studies*, 47, nº 2 (2015), pp. 317-348.

la que se dedicaba al comercio de ultramar, buscando nuevas oportunidades de beneficio fuera de los estrechos límites de su lugar de origen.

Los que llegaban del territorio Cántabro se dedicaron bien a actividades menores en el ámbito mercantil abriendo almacenes de comestibles y tiendas o bien actuaron por cuenta ajena hasta hacerse con un capital suficiente para poder comerciar por cuenta propia<sup>12</sup>. Esta última situación era la de Diego de la Piedra Secadura, un comerciante natural de Limpias (Santander) y miembro de una numerosa familia de hidalgos<sup>13</sup>. No tengo muchos datos sobre sus orígenes en Limpias pues su visibilidad en las fuentes documentales comienza cuando ya había adquirido una posición en el comercio colonial. Pero por el goteo constante de miembros de la familia que fueron llegando a Cádiz entre 1740 y 1775, algunos de los cuales pasaron después a Lima, y por los envíos de dinero que Diego les fue haciendo a lo largo de los años, se puede inferir que la situación financiera de la familia no era demasiado próspera.

Diego de la Piedra como otros miembros de su familia, dejaron Limpias en los años treinta y cuarenta del siglo XVIII. En esa última década ya estaba en Lima<sup>14</sup> y comerciaba regularmente desde allí asociado en varios negocios con su primo Gerónimo de Angulo, conde de San Isidro<sup>15</sup>. Ambos comerciantes mantenían “crecidos intereses” relacionados con el comercio de importación-exportación y con actividades mineras tal y como declaraba Gerónimo en su testamento<sup>16</sup>. Estas actividades se concretaban en la explotación, junto con otros socios, de una mina de plata en Guantaxaya y el aprovechamiento del navío *Sacra Familia*, del que era mayor propietario el conde de San Isidro. En 1748 la sociedad se disolvió como consecuencia del

---

<sup>12</sup> LEPORE, Amedeo, *Mercado y empresa en Europa. La empresa González de la Sierra en el comercio gaditano entre los siglos XVIII y XIX*, Universidad de Cádiz, Cádiz, 2010, p. 140.

<sup>13</sup> POLO SÁNCHEZ, Julio Juan y COFIÑO FERNÁNDEZ, Isabel, “Arte y mecenazgo indiano en la Cantabria del Antiguo Régimen” en SAZATORNIL RUIZ, Luis (coord.), *Arte y mecenazgo indiano: del Cantábrico al Caribe*, Ediciones Trea SL. Gijón. 2007, p. 268.

<sup>14</sup> La mayoría de los comerciantes de Lima provenían del norte de la península Ibérica. Véase TURISO SEBASTIAN, Jesús, *Comerciantes españoles en la Lima borbónica: Anatomía de una élite de poder (1701-1761)*, Valladolid, Universidad, 2002.

<sup>15</sup> Sobre el conde de San Isidro véase FLORES, Ramiro, “El destino manifiesto de un mercader limeño a fines del siglo XVIII: de comerciante a consignatario. La vida y negocios de don Isidro Abarca, Conde de San Isidro”, en MAZZEO DE VIVO, C.A. et al, *Los comerciantes limeños a finales del siglo XVIII: Capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825*, Lima, PUCP, 2000, pp. 89-129.

<sup>16</sup> Archivo Histórico Nacional (AHN), Consejos, 21272, exp. 1 f. 84 r.

regreso inminente y de manera definitiva de Diego a Cádiz. En 1750 Diego de la Piedra está ya en Cádiz y ese mismo año se matriculará en el Consulado<sup>17</sup>. La separación de su socio Gerónimo de Angulo no impidió que ambos comerciantes siguieran manteniendo intereses mutuos tanto en Cádiz como en Lima. Ya en Cádiz, Diego de la Piedra recibirá encargos de mercancías y firmará préstamos a riesgo en nombre de Gerónimo y este último se convertirá en su agente y consignatario en Lima; a su muerte en 1771 su sucesor Isidro de Abarca, siguiente conde de San Isidro, continuará facilitando los mismos servicios<sup>18</sup>.

En los años inmediatamente posteriores a su llegada a Cádiz Diego intentó repatriar el capital invertido en los negocios de Lima, sin embargo todavía en 1779, año de su muerte, quedaban mercancías sin vender en los almacenes de Lima.

Los documentos no desvelan los motivos que tuvo Diego de la Piedra para regresar a Cádiz, después de una estancia tan larga en Lima (al menos 10 años). El comercio que tradicionalmente se había hecho con América mediante el sistema de flotas obligaba a los intermediarios comerciales a permanecer en las colonias el tiempo suficiente para cerrar todos los tratos en las ferias americanas. Pero la guerra con Inglaterra introdujo cambios que afectaron no solo al sistema de transporte, sino a la práctica comercial. Como reconoce A. García Baquero el uso generalizado de registros sueltos en el comercio con América revitalizó el ritmo de las relaciones comerciales con las colonias aumentando la frecuencia de las comunicaciones<sup>19</sup>. Esta mayor regularidad tuvo importantes consecuencias, pues provocó un aumento en el número de intercambios. Pero muchas de las operaciones se realizaban por un menor volumen de mercancías, lo que puede llevar a hablar de un predominio de las compraventas al por menor<sup>20</sup>. Como resultado, la concurrencia entre los comerciantes aumentó considerablemente y con ello los beneficios disminuyeron de manera ostensible. El resultado fue que los comerciantes se veían obligados a permanecer más tiempo en América. Esto le sirve a Lamikiz, para explicar los cambios en las prácticas familiares de los comerciantes de Indias en la segunda mitad del siglo XVIII, constatando que la inmensa mayoría de los miembros del consulado de Cádiz que estaban en Lima en mayo de 1779

<sup>17</sup> RUIZ RIVERA, J.B., *op. cit.* p. 263.

<sup>18</sup> Archivo Histórico Provincial de Cádiz (AHPC), Protocolos Notariales (PN) El Puerto de Santa María (PSM) 681, f. 494.

<sup>19</sup> GARCÍA-BAQUERO, Antonio, *op. cit.*, pp. 171-173.

<sup>20</sup> LAMIKIZ, X., *art. cit.*, p.237.

eran solteros y concluyendo que los menores beneficios y la mayor competencia obligaron a estos comerciantes a posponer el matrimonio hasta su regreso a España<sup>21</sup>.

Todos estos cambios junto con una estrategia económica y familiar pudieron estar detrás del retorno a España, no solo de Diego de la Piedra, sino de otros comerciantes españoles. Francisco de la Guardia, socio de Diego en Cádiz en algunos negocios y también de origen cántabro, vivió una larga temporada en Lima donde se conocieron y mantuvieron lazos comerciales. Regresó de Lima por las mismas fechas, y a su llegada a Cádiz se matriculó en el Consulado, contrajo matrimonio y solicitó un título de nobleza que le fue concedido como marqués de Castillejos<sup>22</sup>.

La información recogida en los dos testamentos que otorgó Diego de la Piedra parece confirmar su deseo de establecerse definitivamente en Cádiz y mantenerse cerca de la familia. También reflejan el propósito de consolidar su fortuna mediante la adquisición de bienes raíces y la fundación de un mayorazgo, pero sin abandonar la actividad comercial como fuente de ingresos, con el objetivo de favorecer a sus parientes haciéndoles partícipes de modo directo o indirecto de esa fortuna. Su casa de comercio en Cádiz se convertirá al tiempo que en alojamiento, en un espacio de aprendizaje donde instruir a sus parientes en el comercio con Lima, utilizándoles para edificar una red comercial familiar y valiéndose para ello de los elementos más jóvenes de su familia, sus sobrinos. En total acogió a ocho sobrinos carnales y políticos, algunos de los cuales marcharon a Lima para servir de correspondientes junto a sus antiguos socios, mientras que otros se quedaron a su lado en el escritorio de Cádiz. El resto de la parentela también obtuvo ventajas merced a la fortuna que hizo Diego en América haciéndose cargo de sus deudas o de su educación. Su hermano Juan recibió varias cantidades para hacer frente a las pérdidas que su casa comercial de Cádiz había sufrido, por eso renunció en 1762 a su legítima materna en favor de Diego de la Piedra<sup>23</sup>. También sus sobrinas fueron partícipes de la liberalidad de su tío. A Luisa Francisca, Teresa y Ana María de la Piedra les costeo su educación en el colegio de la villa de Vergara. Con Luisa se casaría en Limpías en 1768, y Teresa y Ana María se trasladaron a Cádiz donde “por su dirección” contrajeron matrimonio con Manuel de Encina y José Ignacio

<sup>21</sup> LAMIKIZ, X., art. cit., pp. 124-125.

<sup>22</sup> Francisco de la Guardia sería albacea de Diego de la Piedra en sus dos testamentos.

<sup>23</sup> “...he recibido de Diego de la Piedra, mi hermano muchas más cantidades de las que puedan importar mi legítima materna y paterna de que estoy sumamente agradecido”. AHPC, PN CA 4500, s/f (19 de mayo de 1762).



de Angulo y a las que agasajó con una importante dote (4.000 pesos a cada una). También costeó la educación de Josefa de la Casa y Piedra en el colegio de Monterrey de Madrid y cómo después la recibió en Cádiz donde la casó con José Ramón de la Piedra que también vivía en la casa familiar de Cádiz y la dotó con 4.000 pesos. Se ocupó igualmente de que el resto de sus sobrinas tuvieran la posibilidad de hacer matrimonios ventajosos o si preferían la vida del convento no sufrir penalidades, dotándolas con 2.000 pesos a cada una, excepto a María Josefa de la Piedra y María Ángeles de Encina que recibirían 4.000 pesos.

Nunca renunció a sus contactos en Lima, al contrario los incrementó, por lo que a su vuelta construyó una empresa comercial familiar cuyo objeto era la intermediación entre el mercado Americano (Perú) y los proveedores franceses y británicos de manufacturas textiles. Nada nuevo en el comercio que se hacía desde Cádiz en el siglo XVIII.

Diego de la Piedra otorgó dos testamentos: uno fechado en 1765<sup>24</sup> y otro en 1778<sup>25</sup>. Entre uno y otro medió su matrimonio con su sobrina, Luisa Francisca de la Piedra en 1768, por eso el segundo es un testamento conjunto, otorgado por ambos cónyuges. Sustancialmente los dos testamentos son similares, en ambos se fundan una capellanía y un vínculo y los legados se dirigen a los mismos beneficiarios, aunque su cuantía se reduce considerablemente en el testamento de 1778. En este último se añaden, como es lógico cláusulas sobre el matrimonio y los gananciales y se modifica la disposición de herederos que en 1778 serán sus cuatro hijos.

En los quince años que transcurren entre su llegada a Cádiz y su primer testamento, Diego centró su actividad en liquidar los stocks de mercancías que tenía en Lima con la ayuda de su socio Gerónimo de Angulo, conde de San Isidro<sup>26</sup>. Al mismo tiempo actuó como consignatario en Cádiz de comerciantes de Lima<sup>27</sup>, y como agente en la repatriación de caudales, pago de legados<sup>28</sup> y distribución de capitales a familiares de comerciantes limeños en España<sup>29</sup> así como apoderado en peticiones ante el

---

<sup>24</sup> AHPC, PN PSM 681, f. 468-499

<sup>25</sup> AHPC, PN Cádiz (CA) 2194, f. 1733-1789.

<sup>26</sup> Cláusula 36 del testamento de 10 de junio de 1765. AHPC, PN PSM 681, f. 488v.

<sup>27</sup> Carta de pago otorgada por Eugenio Lerdo de Texada residente en Cádiz a favor de Diego de la Piedra por 6.625 reales del valor de 405 barras de estaño, 20 de febrero de 1755, AHPC, PN CA 4491, f. 177. 20 de febrero de 1755.

<sup>28</sup> AHPC, PN CA 4494. 12 de octubre de 1756.

<sup>29</sup> AHPC, PN CA 4500, f. 395 y f. 408. En 1762 por ejemplo se recogen varios poderes a favor de Diego de la Piedra AHPC, PN CA 4500, f. 123, 155, 178, 181, 203.

Consejo de Indias de cargos y honores para comerciantes de Lima. En cierto modo, también reorientó sus actividades hacia inversiones financieras prestando dinero a riesgo, bien solo o asociándose con su primo de Lima, el conde de San Isidro o con Francisco de la Guardia en Cádiz. Es en esta etapa cuando compra la casa de su morada en la calle del Fideo (actual Enrique de las Marinas, nº 11)<sup>30</sup> y acomete la mejora y ampliación de la casa y huerta que tenía su familia en Limpias, en el barrio del Rivero<sup>31</sup>. A finales de 1763, trece años después de su llegada a Cádiz, sus albaceas calcularon que poseía un capital de 3.560.000 reales de plata<sup>32</sup> aunque en el testamento de 1765, fiel al secretismo propio de los comerciantes gaditanos, no desveló nada acerca de la cuantía de su fortuna y solo reconoció haber hecho "... prudente computo de los caudales..."<sup>33</sup>.

En una segunda etapa, entre el testamento de 1765 y el de 1778, su actividad comercial siguió en la misma línea, aunque intensificó las inversiones en bienes inmuebles, dentro de la estrategia de reconducir sus negocios hacía otros menos productivos pero más seguros, como eran las rentas urbanas y las explotaciones agrarias. Así pues, compró una casa en la plazuela del Mentidero, cinco casas en la calle de San Rafael y una en la calle de la Rosa, dos casas en Limpias<sup>34</sup>, una casa en la calle Larga de El Puerto de Santa María, una heredad de tierra y viñas con casa de piedra también en el término de El Puerto de Santa María, dos haciendas en el término de Sevilla, una hacienda en Jerez y un establecimiento de bodega en Sanlúcar<sup>35</sup>. Continúo prestando dinero a riesgo de mar<sup>36</sup> y actuando como

<sup>30</sup> Compró la casa al marqués de la Cañada en 1760. Cláusula 37 del testamento de 1778. AHPC, PN CA 2194, f. 1733-1789.

<sup>31</sup> En Limpias la familia poseía una vivienda alta y baja con huerta anexa en el barrio del Rivero, donde vivían sus hermanos Francisco de la Piedra, presbítero y José de la Piedra, estaban valoradas en 16.000 pesos y formaban parte del vínculo que funda en sus testamentos de 1765 y 1778.

<sup>32</sup> AHN, Consejos, 27571, exp. 1.

<sup>33</sup> Cláusula 36 del testamento de 1765. AHPC, PN PSM 681, f. 488v.

<sup>34</sup> Una de las casas se la compró a Teresa Secadura y tiene intención de restaurarla y la otra tiene huerta y está en el barrio de la Espina frente a ermita de Nuestra Señora de la Piedad y es de nueva fábrica. Testamento de 1778.

<sup>35</sup> AHPC, PN CA 2194, f. 1733-1789.

<sup>36</sup> BERNAL, Antonio Miguel (1992): *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Madrid, p. 693. Figuran riesgos a su nombre en las flotas de 1776 por 27.166 y en 1778 por un total de 9.280 reales de plata. Los protocolos notariales recogen además algunos riesgos en diferentes navíos sueltos: AHPN, PN CA, 4501 f. 123; PN CA, 4482, f. 458; PN CA, 4500, f. 886; PN CA, 4485, f. 121.

exportador de manufacturas textiles e importador de cobre y estaño, que luego vendía al arsenal del Ferrol<sup>37</sup>.

En 1768 contrae matrimonio con su sobrina Luisa Francisca de la Piedra y según la liquidación de los bienes que se hizo en 1816<sup>38</sup>, su capital en ese momento llegaba a los 4.115.136 reales de plata. En los diez años siguientes los negocios fueron bien, el comercio con Lima se intensificó<sup>39</sup> y los registros regulares con Guatemala le permitieron negociar con esta región con cierta regularidad. En 1774 había doblado su capital hasta alcanzar los 8.336.567 reales de plata. El rumbo positivo de sus negocios continuó al menos hasta la fecha de su muerte en enero de 1779, siendo así que solo en los once meses que transcurren entre esa fecha y la liquidación que se hizo a final de ese año, obtuvo unos beneficios de 502.051 reales de plata<sup>40</sup>, lo que colocaba su fortuna en 10.650.619 reales de plata.

Las noticias sobre el capital de Diego de la Piedra proceden del inventario y liquidación hecha por sus albaceas, Luisa de la Piedra, su esposa y Francisco de la Guardia, marqués de Castillejos, el 31 de diciembre de 1779. En su testamento Diego de la Piedra nombró cuatro albaceas: su esposa, su sobrinos José Ramón de la Piedra, que falleció el mismo año que Diego, Andrés de la Piedra que entonces era menor de edad y Francisco de la Guardia, marqués de Castillejos. En diversas ocasiones la viuda y Andrés de la Piedra manifestaron, sus reservas sobre la forma en que el marqués llevó a cabo el inventario, denunciando que modificó los libros de cuentas de Diego de la Piedra, organizándolos contablemente según un sistema antiguo distinto de la partida doble<sup>41</sup>.

Hay que ser cautelosos con la información contable que aparece en el pleito sobre el mayorazgo, ya que el valor de las partidas que se señalan es ciertamente incoherente con las cantidades líquidas que finalmente se expresan. Un análisis detenido de las anotaciones revela que faltan partidas

---

<sup>37</sup> AHPC, PN CA 4491, f. 177.

<sup>38</sup> Archivo Histórico Nacional (AHN), Consejos, 27571, exp. 1.

<sup>39</sup> GARCÍA-BAQUERO, A., *ob. cit.*, p. 172.

<sup>40</sup> AHN, Consejos, 27571, exp. 1. Según la liquidación que hizo el marqués de Castillejos el 31 de enero de 1785 el capital total de Diego de la Piedra ascendía a 10.148.568 reales de plata.

<sup>41</sup> *Ibidem*. Los otros albaceas acusaban al marqués de Castillejos de que “sacaba para sí más utilidad y provecho que para los herederos y principales interesados”. En 1782 Andrés de la Piedra contrajo matrimonio con 24 años cumplidos y fue entonces cuando él y su hermana Luisa Francisca de la Piedra (viuda de Diego de la Piedra) iniciaron un litigio para relevar al marqués del albaceazgo, y aunque el pleito se resolvió favorablemente en 1784, el marqués no cesó como albacea hasta 1786.

correspondientes a algunos inmuebles que no se han incluido en el inventario, por ejemplo las haciendas de Sevilla, de Jerez y de El Puerto de Santa María. En cualquier caso, parece que la estructura del capital estaba formada en esencia por el dinero efectivo que representaba más del 25% de su capital. A este habría que sumar los créditos a riesgo de mar y tierra que Diego tenía pendientes de cobro y que representaban el 48% de su capital. Al igual que otros comerciantes gaditanos Diego de la Piedra fue un activo prestamista de dinero a riesgo bien para avituallamiento de naves<sup>42</sup>, para la compra de mercancías enviadas a América, bien de apuesta o de vida. La negociación de préstamos a riesgo siguió siendo en estos años la forma preferida por los comerciantes gaditanos para financiar el comercio con las Indias. La utilización de los registros sueltos en el transporte incrementó la seguridad y esto fue un aliciente para la contratación de este tipo de préstamos, a pesar de la disminución de los tipos de interés. Por tanto, para mantener los beneficios en niveles aceptables era necesario incrementar el volumen de dinero dado a crédito.

El capital que Diego de la Piedra tenía invertido en mercancías sólo alcanzaba 6% del total, y la mayor parte de ellas se encontraban en almacenes americanos, en Lima, Buenos Aires y Guatemala. Los albaceas constataron la dificultad para dar salida a estas mercancías y el propio Diego de la Piedra reconocía en su testamento que tras su matrimonio en 1768 tuvo "...pérdidas y quebrantos por mar y tierra en muchas dependencias enviadas a Indias que están sin venderse allí"<sup>43</sup>. En el inventario no se detalla el tipo de productos almacenados aunque sabemos que en 1777 recibió encargo de comerciantes de Lima para comprar cien docenas medias de seda con unas características, calidad y precio determinados y que nunca llegaron a venderse por un error en el envío<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> BERNAL, A.M., *op. cit.*, p. 467.

<sup>43</sup> Cláusula 34 del testamento de 1778.

<sup>44</sup> Las medias fueron encargadas a los comerciantes Gardeye hijo y Mora de León en Francia y la remesa fue enviada a su correspondiente en Cádiz en el navío *Dichosa Clayton*, sin embargo cuando las medias llegaron a Cádiz y fueron entregadas a Diego de la Piedra, estas no respondían a las características especificadas en el pedido y fueron devueltas por Diego a su proveedor. La negativa de Diego a quedarse con un pedido que no se ajustaba a la demanda permite inferir que las dificultades que tenía para dar salida a sus mercancías podían derivarse del aumento de la competencia debido a la frecuencia de los viajes a Lima y Buenos Aires, de manera que un cálculo erróneo de la demanda en los pedidos, en las características o en el precio de las mercancías podía ocasionar la pérdida de oportunidad en la venta. Incluso la moda pudo ser un factor más a tener en cuenta en el comercio con Lima a

Durante los años de su estancia definitiva en Cádiz parece que Diego de la Piedra se condujo con acierto en los negocios lo que le permitió incrementar el capital procedente de sus negociaciones en Lima. No obstante, su trayectoria comercial no estuvo exenta de algunos reveses. Al poco tiempo de llegar, en 1755, Diego realiza una operación financiera ficticia sobre 40.208 pesos que pudo responder a un intento de solucionar una falta de liquidez momentánea<sup>45</sup>. Dos años después a la vuelta del navío *San Martín* de su viaje a Lima, esperaba recibir caudales, sin embargo el barco naufragó en las costa de Chile debido a negligencias en su mantenimiento<sup>46</sup>. La causa judicial contra el armador del *San Martín* no se sentenció hasta 1778 y todavía en el momento de redactar su segundo testamento, no había cobrado lo que le correspondía<sup>47</sup>.

### 3. LA CONSTRUCCIÓN DE LA RED COMERCIAL-FAMILIAR

Uno de los objetivos de Diego de la Piedra a su regreso a Cádiz era el establecimiento de una casa comercial constituida sobre una red comercial organizada utilizando a su numerosa familia. Su aspiración se manifiesta documentalmente en sus dos testamentos, donde explicaba que "...desde mi regreso a España desde Lima he procurado dar, como lo he hecho, mayor fomento y alivio a todos los parientes y familia que encontré y dado carrera para sus adelantamientos a distintos sobrinos...". Fue así como asoció a sus negocios a muchos de sus sobrinos llegados de Limpias y que se educaron y aprendieron en su casa el oficio de comerciante en Indias. En 1765 vivían y trabajaban en la casa comercial de Diego de la Piedra, José Ramón de la Piedra, Manuel Antonio de la Piedra, Francisco Antonio de la Piedra y Diego Antonio de la Casa y Piedra, hijos de sus hermanos, Juan que había fallecido en Cádiz y de José y de su hermana Josefa que residían en Limpias (véase anexo)<sup>48</sup>. Junto a estos también convivían algunas sobrinas a las que Diego de la Piedra casó con parientes procedentes de Limpias, de manera

---

finales del siglo XVIII, y podría explicar junto con factores como el precio las dificultades para dar salida a las mercancías (LAMIKIZ, X., art. cit., 233-260)

<sup>45</sup> AHPC, PN Cádiz, 4491, f. 269.

<sup>46</sup> Cláusula 35 del testamento de 1778.

<sup>47</sup> Sobre la causa del navío *San Martín*, véase AHN, Consejos 20.206, exp. 6.

<sup>48</sup> Cláusula 37 del testamento de 1765.

que estos pasaron también a ocuparse en la casa comercial<sup>49</sup>. A medida que iban incorporándose al negocio familiar iban llegando también otros sobrinos menores de edad para ser instruidos en comercio de Indias. Así llegaron en 1768 Benito, Andrés y Manuel de la Piedra hijos de su hermano Andrés<sup>50</sup>. Esta estrategia reforzaba su posición de patronazgo al disponer de hombres jóvenes de la familia que no suponían una carga, sino que a la vez que aprendían contribuían con su trabajo al progreso de la casa mercantil. Además la práctica reiterada de casar a estos con las mujeres más jóvenes de la familia apoyaría esta hipótesis de retener a los agentes productivos dentro de la familia en pos de ese crecimiento material y al mismo tiempo de un aumento de status de la familia y todo ello vendría ratificado por la coresidencia en el mismo hogar de estos matrimonios<sup>51</sup>.

Sus sobrinos se constituyeron así en una pieza esencial del entramado comercial de la Casa de Diego de la Piedra, no solo en Cádiz, sino también en Lima. La decisión de volver de manera definitiva a Cádiz conllevaba dejar en manos de sus socios de Lima, Gerónimo de Angulo e Isidro de Abarca condes de San Isidro y Francisco de la Guardia, sus negocios. Hasta su muerte en 1779 mantuvo lazos comerciales, personales y familiares con el conde de San Isidro, sin embargo Francisco de la Guardia regresó a Cádiz poco tiempo después que Diego. Por tanto, la estrategia comercial de Diego de la Piedra pasaba también por reforzar la presencia de su casa mercantil en Lima a través del traslado allí, durante periodos más o menos largos, de algunos miembros de su familia como agentes y consignatarios. Para ello recurrió al viejo sistema de encomiendas que permitía por un lado enviar mercancías de su cuenta y negociarlas en América a cambio de una comisión, y al mismo tiempo iniciar a sus parientes en el comercio con las Indias. La numerosa familia y las comunicaciones más fluidas con América gracias a los registros sueltos, permitieron utilizar este sistema de manera reiterada, facilitando incluso el establecimiento de algunos de sus sobrinos en Lima. De estos viajes son testigos las licencias concedidas por la Casa de Contratación a Juan de la Piedra, Diego de la Casa, Pedro y José Cayetano de Bernales y Piedra y Benito de la Piedra. En el testamento de 1765 reconoce haber educado a su sobrino y ahijado Joaquín Martínez de la

---

<sup>49</sup> Ana de la Piedra, hija de Juan de la Piedra, vivía en la casa de Diego de la Piedra y se casó con José Ignacio de Angulo, tras su matrimonio siguieron viviendo en la casa y José Ignacio pasó a trabajar también en ella. Cláusula 37 del testamento de 1765.

<sup>50</sup> “Viven en mi casa y estoy criándoles y educándolos e instruyéndoles en la carrera de escritorio y comercio para sus adelantamientos...”. Cláusula 23 del testamento de 1778.

<sup>51</sup> FERNÁNDEZ, P., *op.cit.* p. 137.

Piedra al que le ofrece participar en sus negocios "... y si la inclinación le tirase de pasar a América...le darán encomienda y recomendaran a los reinos de Indias..."<sup>52</sup>. En 1776 Juan de la Piedra y Diego Antonio de la Casa y Piedra viajaron a Lima en el navío *Aquiles*

"...con una factura de géneros que con mi caudal (de Diego de la Piedra) les dispuse para que se aprovecharan de la comisión y utilidad que podía producirles como también la que rindiesen mis existencias en ropas y dependencias que están al cuidado del conde de San Isidro a quien di orden para que se las entregara a los dos y se hiciese cargo para su despacho, venta y remesas de sus procedidos..."<sup>53</sup>.

La muerte de Diego de la Piedra no significó el fin de sus negocios pues en su testamento se recogían las instrucciones precisas para que todo su entramado comercial le sobreviviera a pesar de la minoría de edad de sus hijos e hijas. La estrategia era crear una compañía cuyos socios debían ser como máximo cinco de sus sobrinos. En ambos testamentos se recoge la invitación a formar dicha compañía con el objetivo de "...que pueda servir de abrigo a los demás parientes para darles fomento y carrera...", además de que para implementar esta compañía su capital social estaría formado por los legados que Diego hacía a cada uno de sus sobrinos y que eran más elevados en el testamento de 1765. La razón social de la compañía debía estar en la casa de la calle del Fideo "...que ha de servir de habitación a todos los que compusiesen la dicha compañía..."<sup>54</sup>. En 1765 los socios serían sus cuatro sobrinos: José Ramón, Manuel Antonio, Francisco Antonio de la Piedra y Diego Antonio de la Casa y Piedra junto a José Ignacio de Angulo, a los cuales legaba en total 60.000 pesos. En 1778 Diego de la Piedra fiel a su interés por mantener su Casa comercial reitera a sus sobrinos Diego Antonio de la Casa y Piedra, Juan de la Piedra y Benito, Andrés y Manuel de la Piedra su ofrecimiento y que "se unan formando compañía", legándoles a cada uno 4.000 pesos, con lo que el capital de la compañía se constituiría con 20.000 pesos. En este caso Diego de la Casa y Juan de la Piedra operarían desde Lima, donde residían desde 1776. La inmediata muerte de Diego de la Piedra hizo que Andrés y Manuel fueran todavía menores de edad por lo que fueron Benito de la Piedra y uno de los yernos de Diego de la Piedra, Miguel Marron, quienes se encargaron de la casa comercial. No he

---

<sup>52</sup> Cláusula 42 del testamento de 1765

<sup>53</sup> Cláusula 22 del testamento de 1778

<sup>54</sup> Cláusula 41 del testamento de 1765

podido constatar si los sobrinos residentes en Lima aceptaron formar parte de la compañía. Sabemos que Diego de la Casa residió de manera definitiva en Lima y que contrajo matrimonio y adquirió algunos cargos honoríficos allí, también actuó como consignatario y receptor en algunos envíos y préstamos a riesgo por cuenta de Benito de la Piedra, es decir que si no era socio sí formó parte de la red mercantil de la compañía *De la Piedra* de Cádiz<sup>55</sup>; en cambio Juan de la Piedra regresó a Cádiz y pasó a dirigir la compañía en 1786<sup>56</sup>.

La red mercantil de la casa comercial de Diego de la Piedra por tanto, se organizó exclusivamente de manera endogámica a partir del entorno familiar; y tras su muerte su viuda acudió a ese mismo sistema para mantener el giro de la empresa, casando a sus hijas con los sobrinos-socios de la compañía que se constituyó a la muerte de Diego de la Piedra. Esta estrategia tenía por tanto varios objetivos, evitar la fuga de elementos productivos, contribuir a la estabilidad y enriquecimiento de la casa comercial y proporcionar un medio rápido de obtener beneficios para invertir en las otras líneas de negocio, especialmente las inversiones en explotaciones agrarias y bodegas y por supuesto en la familia, pues según Diego de la Piedra "...la constitución de una compañía es muy conveniente para el lustro de la familia, el cual solo se conserva con las conveniencias y donde no hay algún manejo de reales siempre se experimentan cortedades así en atención a las personas como para la vida humana...". Esta obsesión por asociar a la familia y no olvidar nunca sus raíces era habitual en la forma de emigrar de muchos colectivos. En Cádiz ese modelo aparece en el caso, estudiado por A. Lepore, de la familia González de la Sierra en la que los socios gestores de la compañía estaban siempre emparentados directa o indirectamente, manteniendo lazos permanentes con los familiares de Santander que periódicamente recibían dividendos de la empresa y que

---

<sup>55</sup> Sobre el establecimiento definitivo de Diego de la Casa y Piedra en Lima y sobre sus negocios y vida familiar, véase PEREZ LEON, Jorge, "El éxito social entre los emigrantes peninsulares en el Perú: integración, prestigio y memoria", Cuadernos Dieciochescos, 15 (2014), pp. 241-275.

<sup>56</sup> Cuando Diego de la Piedra sugiere en su testamento de 1778 que pueden formar compañía les abre también la posibilidad de girar por su cuenta: «que los legados sepan invertirlos en sus mayores aumentos y no en su perdición sirviéndoles de principio y fomento para su adelantamiento, que adquieran crédito que es modo seguro con que los hombres de bien hacen progresos, que es todo mi anhelo, para lo cual formaran estos tres y los otros dos que están en Lima compañía de negocios, si les pareciere más útil y sino que cada uno gire por sí...». AHPC, PN CA 2194, f. 1733-1789.



proporcionaban miembros para el negocio de Cádiz<sup>57</sup>. Esa misma forma de conducirse la podemos encontrar entre los navarros y vizcaínos<sup>58</sup> (y en algunos colectivos de extranjeros como los irlandeses, o los portugueses. Por tanto, parece que a finales del siglo XVIII, el comercio trasatlántico, no es capaz todavía de desembarazarse de parientes y de paisanos en la constitución de las redes comerciales a pesar de la extensión de los mercados y del aumento de la competencia. Tal vez el fenómeno de la formación de redes fuera del entorno familiar y del paisanaje sea un fenómeno más propio de los años finales del siglo XVIII y más claramente del siglo XIX, cuando las guerras napoleónicas y la independencia de las colonias americanas redujo los beneficios obligando a los comerciantes a buscar nuevos mercados y a diversificar sus negocios y por ende precisaron de más recursos humanos de los que podía proporcionar la familia o las amistades<sup>59</sup>.

Geográficamente la red comercial que construyó Diego de la Piedra tenía no solo ramificaciones en Perú, donde sus sobrinos Pedro de Bernal y Piedra y Diego de la Casa se establecieron de forma definitiva<sup>60</sup>, además mantenía relaciones comerciales con Tánger a través de otro de sus sobrinos, Juan de la Piedra, que transportaba regularmente cereales desde Sanlúcar y que a la muerte de su tío dirigió la compañía que se constituyó. José Cayetano de Bernal y Piedra, después de viajar a Perú y pasar unos años en Cádiz<sup>61</sup> en la casa de su tío, en 1792 terminó por instalarse en Londres llegando incluso a naturalizarse<sup>62</sup>. Desde Londres siguió invirtiendo en préstamos a riesgo utilizando los servicios de su tío en Cádiz y además se

---

<sup>57</sup> LEPORÉ, A., *op. cit.*

<sup>58</sup> MARTÍNEZ DEL CERRO GONZÁLEZ, Victoria E., *Una comunidad de comerciantes navarros y vascos en Cádiz (segunda mitad del siglo XVIII)*, Publicaciones CES.A, Sevilla, 2006.

<sup>59</sup> Los intereses comerciales de la compañía que a la muerte de Diego de la Piedra dirigía Benito de la Piedra en 1798, ponen de manifiesto la necesidad de ampliar la red de correspondientes más allá de la familia o paisanos. Véase CARRASCO GONZALEZ, Guadalupe, "El comercio entre Cádiz y Estados Unidos. El establecimiento de agentes en Estados Unidos por parte de una empresa gaditana a finales del siglo XVIII", en IGLESIAS RODRIGUEZ, J.J. GARCÍA BERNAL, J.J. y DIAZ BALCO, J.M. (eds.) *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Ciudades y redes*, Sevilla, Sílex, 2018, pp.411-438

<sup>60</sup> AHPC, PN CA 2.222, f. 1778.

<sup>61</sup> Archivo General de Indias (AGI), Lima 699, n° 19-25, AHPC, PN CA 2.223, f. 2.732 y 2.744.

<sup>62</sup> The National Archives HO 44/46/4, f. 25-28. La quiebra de Cayetano de Bernal aparece en la *London Gazette*, 1835, p. 1.075

convirtió en un eficaz agente en la venta de los vinos de la bodega de Sanlúcar<sup>63</sup>. También recibió en su casa mercantil de Londres a algunos parientes como Luis, hijo de Andrés de la Piedra uno de los administradores de la bodega de Sanlúcar, y Juan y Venancio Albo de Bernalés de 17 y 15 años de edad e hijos de su hermana Micaela de Bernalés<sup>64</sup>.

Como puede apreciarse, el matrimonio no fue un factor determinante en la constitución de la red comercial de Diego de la Piedra y tampoco supuso ningún cambio en los objetivos de su negocio. Diego de la Piedra contrajo matrimonio a una edad avanzada, sin que podamos precisarla, cuando ya tenía una reputación, experiencia, contactos, riqueza y prestigio social, por lo que no es posible inferir que el matrimonio contribuyera a mejorar la fama de Diego de la Piedra gracias a la estabilidad familiar que proporcionaba. Este extremo, a pesar de haber sido valorado, por P. Fernández y Xabier Lamikiz, en este caso parece estar lejos de ser determinante<sup>65</sup>. El matrimonio de Diego con su sobrina, se podría incluir dentro de la misma estrategia matrimonial aplicada a sus sobrinos y sobrinas, y que luego se aplicó también a sus hijas y a su hijo Faustino. Se consiguió así una comunidad de intereses, en la que todos residen en el mismo hogar y trabajan en la empresa familiar, de modo que no se hace necesario, como así sucedió, hacer la división de los bienes hasta que la muerte del heredero abrió la brecha del conflicto, cuando su viuda reclamó para sus hijos las legítimas pendientes y la administración de los bienes del mayorazgo que correspondían a su esposo.

#### **4. LA DISOLUCIÓN DE LA RED Y LA APARICIÓN DE LOS NEGOCIOS PARTICULARES**

La compañía que Diego de la Piedra concibió no se materializó ni de manera inmediata ni en las mismas condiciones que él expuso en sus testamentos. Tras la liquidación que se hizo en 1785 por el marqués de Castillejos en la que se determinó que el capital de Diego de la Piedra ascendía a 10.148.568 reales de plata, Luisa Francisca de la Piedra, su viuda, acordó con su hermano Juan de la Piedra establecer una casa de giro y comercio en compañía y bajo la dirección de este último. La sociedad se

<sup>63</sup> CARRASCO GONZALEZ, G., *op. cit.*

<sup>64</sup> AHPC, PN CA 5131, f. 22. Tanto Luis de la Piedra como Juan y Venancio Albo de Bernalés solicitaron la naturaleza británica. The National Archives HO 44/46/16, f. 122-123

<sup>65</sup> FERNÁNDEZ, P. *op. cit.*, p. 136 y LAMIKIZ, X., *op. cit.*, p. 234.

constituyó el 28 de agosto de 1786 y a ella se agregaron varios socios que no se citan expresamente, disolviéndose el 31 de diciembre de 1816. Luisa Francisca de la Piedra declara que ella invirtió en esta compañía todo el caudal de su esposo ya que no se concluyó la partición de los bienes de Diego de la Piedra hasta el año 1816, lo que me lleva a pensar que es probable que algunos de los socios fueran los sobrinos que Diego de la Piedra.

La compañía se especializó en “dar en la plaza dinero a premio, circulando renovaciones y descuentos de pagarés”, al tiempo que se mantenían las bodegas de Sanlúcar en las que Benito de la Piedra, Andrés de la Piedra y Miguel Marron habían invertido las legítimas de sus respectivas esposas; hijas y herederas de Diego de la Piedra. El resto de las haciendas, tanto las de Sevilla como la de Jerez estaban arrendadas. El abandono voluntario o forzoso del comercio con Lima debido a los conflictos bélicos arrastraron a la compañía a depender exclusivamente de los préstamos, lo que llevó a una falta absoluta de liquidez de la que se lamentaba Benito de la Piedra en 1792 cuando decía que no había en la caja “ni un real”. Las pérdidas no solo eran consecuencia de los malos tiempos sino de los gastos excesivos a los que la compañía familiar De la Piedra tuvo que hacer frente por mor de los numerosos legados testamentarios de Diego de la Piedra para con una familia tan numerosa.

Las dificultades que los socios tuvieron para mantener a flote la compañía las expresa muy bien Benito de la Piedra en la carta que escribió a su sobrino en 1792, cuando aquel tenía 15 años, donde expresaba su impotencia porque “... sin consideración a que tenía mujer e hijos, había trabajado y sudado y gastado los mejores años de mi vida en sostener aquel coloso y a pesar de todo veía su inmediato exterminio... y que sin embargo de haber ajustado mi conducta pública y doméstica a los términos que prescribe la virtud solo trabajaba por sostener el decoro de la familia”<sup>66</sup>.

En los años noventa la compañía abandonó las inversiones en préstamos a riesgo y centró su actividad en la venta y extracción de vino y brandy de sus bodegas de Sanlúcar aprovechando la apertura del mercado estadounidense a los vinos de Jerez. De manera que en 1798 Benito de la Piedra, su hermano Andrés y su cuñado Miguel Marron firman un contrato de correspondencia con Juan Barry, comerciante irlandés residente en Cádiz, para buscar agentes en los puertos más importantes de Estados Unidos y

---

<sup>66</sup> AHN, Consejos 27571, exp.1

poder así exportar el vino y el brandy de Sanlúcar, pero también la sal o cualquier otra mercancía que se demandara al otro lado del Atlántico<sup>67</sup>.

Pero, la falta de proyecto y objetivos comerciales claros de la compañía hizo que los socios fueran conciliando el negocio familiar con los negocios particulares. Juan de la Piedra, que otrora fuera elegido director de la compañía por la viuda, se marchó a vivir a Tánger desde donde dirigía negocios de importación de tabaco, probablemente no demasiado legales<sup>68</sup>, y para los que contaba también con sus hermanos Benito de la Piedra en Cádiz y Andrés en Sanlúcar.

Benito de la Piedra empezó muy pronto también a conciliar los negocios familiares con los propios convirtiéndose en consignatario de comerciantes británicos y estadounidenses. A partir de 1802, cuando Faustino de la Piedra, único hijo varón y heredero del vínculo fundado por Diego de la Piedra, adquirió la mayoría de edad y contrajo matrimonio, Benito de la Piedra empezó a interesarse por la recuperación de las relaciones comerciales con América enviando mercancías de su cuenta a Lima. Dos años después en 1804 obtiene el privilegio para sacar de la isla de Cuba, durante cuatro años y bajo las directrices de Manuel Sixto Espinosa, cuanta caoba considerarse este necesaria para el servicio real e incluso para su venta al público<sup>69</sup>.

La guerra dificultó el comercio, debido a los secuestros y enajenaciones a que el mariscal Soult sometió a los vecinos de Sanlúcar, El Puerto de Santa María y Jerez. En 1810 Benito de la Piedra intentó en varias ocasiones salvar la producción de vino de la bodega de Sanlúcar solicitando pasaporte para

“Enviar a alguna persona de conocida probidad y prudencia, que eludiesen las miras del enemigo, pudieran pasar a aquellos parajes, bajo pretexto de hacer expediciones a los puertos de la Península ocupados por él (enemigo), o a los Estados Unidos de América, cuyo plan lejos de perjudicar nuestra causa común, proporcionaría el surtimiento del renglón de vinos así a los ejércitos como al público”,<sup>70</sup>.

---

<sup>67</sup> The National Archives CO37/48

<sup>68</sup> *Treatise of the Law relative to merchant ships and seamen* by Charles Abbot, lord Tenterden, Saunders and Benning, London 1840. Caso del *Shepard* contra de Bernaldes, pp. 316-318.

<sup>69</sup> Archivo General de Indias (AGI), Ultramar, 126, nº2.

<sup>70</sup> AHN, Estado, legajo. 3110, exp. 12, nº 41. En un documento fechado el 5 de enero de 1811 Benito de la Piedra explica que la Regencia le concedió una licencia para

En 1816 con la liquidación y partición de los bienes de Diego de la Piedra se disolvió definitivamente la compañía y con ella la comunidad familiar de intereses. Cada uno de los miembros de la familia seguiría con sus negocios particulares. Benito de la Piedra, con la salud quebrada, obtendrá el hábito de la orden de Santiago. Pero sus hijos seguirán en el mundo de los negocios. De uno de ellos, Manuel, sabemos que formó parte como socio de una compañía de minas fundada en 1845, para la explotación de minas cobrizas en Jubrique y Benahavis (Málaga),<sup>71</sup> Cayetano José de Bernaldes y Piedra, se estableció en Londres en 1792, en *Finsbury*, y en 1796 ya tenía *an extensive bussines there as a merchant*. Se casó con una mujer inglesa y se naturalizó británico por un acta especial del Parlamento de 1805. En 1817 solicitó un título de Castilla, conde o marqués de Casa Bernaldes o conde o marqués de Limpías<sup>72</sup>, finalmente en 1818 obtuvo el hábito de caballero supernumerario de la orden de San Carlos<sup>73</sup>. Sus hijos Claudio y Enmanuel nacieron en Inglaterra. Y este último siguió la tradición mercantil como comerciante a comisión y corredor de seguros en Londres y París.

## 5. EL CONFLICTO: OCULTACIÓN Y DISENSIONES EN LAS LIQUIDACIÓN DEL CAPITAL DE DIEGO DE LA PIEDRA

La comunidad de intereses y el negocio familiar empezó a disolverse después de la guerra y con la muerte de Faustino, en 1812. Faustino de la Piedra, hijo de Diego de la Piedra, se había casado en 1802 con Andrea Moreno a los 25 años de edad. El matrimonio compartió residencia con el resto de la familia, hasta 1812. Esta fecha señala el comienzo de los conflictos familiares al solicitar Andrea de la Piedra, los bienes gananciales que le correspondían, así como las legítimas de su esposo y de dos de sus hijos fallecidos; al tiempo que reclamaba también la administración del mayorazgo que debía recaer en su hijo primogénito pero menor de edad. Para llevar a cabo todos estos requerimientos pidió la partición de la herencia de Diego de la Piedra que no se llevará a efecto hasta 1816.

Mientras tanto, la conflictividad en el seno familiar comienza a originar enfrentamientos personales cuando Andrea de la Piedra invita al resto de la

---

comisionar una o más personas para extraer la mayor parte de los vinos. AHN, Estado, legajo. 2972, exp. 4, nº 2).

<sup>71</sup> AHPC, PN 5244, 30 de agosto de 1845.

<sup>72</sup> AHN, Consejos, 9841, exp. 1.

<sup>73</sup> AHN, Estado, Carlos III, exp. 1745.

familia a abandonar la casa familiar de la calle del Fideo (Enrique de las Marinas n° 11) por estar asignada al mayorazgo. A partir de ese momento comienzan una serie de litigios que no verán su final hasta cuarenta años después. En respuesta a las denuncias de Andrea Moreno, Luisa Francisca de la Piedra, se defenderá presentando también demandas contra ella, por un lado reclamándole la justificación de los elevados gastos hechos desde la muerte de su esposo Faustino y mientras residía con el resto de la familia *De la Piedra*; y por otro, solicitando la tutoría de sus nietos tal y como dejó expresado en su testamento Faustino de la Piedra<sup>74</sup>. Paralelamente a estos pleitos Luisa Francisca se embarcó en la reclamación judicial del reconocimiento de los gananciales que le correspondían. Por tanto, aunque la liquidación de los bienes de Digo de la Piedra se hizo finalmente en 1816 esta no significó el fin de los problemas, antes al contrario fue el principio de toda la serie de causas y apelaciones ante distintas instancias. En esta serie de reclamaciones ante los tribunales puedo destacar dos cuestiones relevantes: En primer lugar el hecho que me parece central, de la actitud engañosa, para con su esposa, de Diego de la Piedra, a la hora de hacer el testamento conjunto de 1778, ya que en este documento admite que no tiene claro cuál es el estado de sus capitales y, después de una serie de consideraciones, deduce que los gananciales fueron cortos, justificando por tanto los 50.000 pesos que asigna a su mujer en concepto de gananciales y dote. Luisa de la Piedra firmará en ese testamento una clausula en la que acepta esa cantidad renunciando a cualquier posibilidad de reclamación. Todo indica que las evasivas de Diego de la Piedra para evitar declarar su caudal implicaban la voluntad de dejar fuera del reparto de la parte principal del capital a su esposa. Diego de la Piedra no hizo inventario previo a su matrimonio, por lo que todos los bienes eran considerados como gananciales. En estas circunstancias cuando se hace la liquidación de 1816 y se reconoce que el capital asciende a casi 11 millones de reales de plata, Luisa de la Piedra recurrirá a un artificio legal para reclamar su parte en los gananciales que según la liquidación de 1816, ascendían a 3.009.028 reales de plata<sup>75</sup>. Defendió la ilegalidad de las donaciones entre marido y mujer, y por tanto la ilegalidad de la donación de los 50.000 pesos, al tiempo que denunció también la imposibilidad legal que tenía Diego de la Piedra para

---

<sup>74</sup> AHPC, PN CA 5.131-B, f 238-247.

<sup>75</sup> En el testamento que Luisa de la Piedra otorga en 1780 reconoce que solo le quedaron por gananciales en diferentes partidas 53,310 pesos de a 128 cuartos y 6 reales. AHPC, PN PSM, 741, f. 582-589.

disponer de los bienes que no eran suyos, es decir los gananciales pertenecientes a su esposa. Y para rematar su defensa Luisa Francisca proclamaba en el litigio el engaño que supuso hacerle firmar una clausula en la que se comprometía a no reclamar.

La justicia falló en favor de Andrea Moreno en unos casos y en otros a favor de Luisa Francisca de la Piedra. A esta última se le reconocieron los gananciales que reclamaba, que habían disminuido considerablemente debido a las pérdidas en los negocios. Además tuvo que hacerse cargo según Real Providencia de 20 de abril de 1819 de las legítimas paternas de los dos hijos fallecidos de Faustino, su hijo y de los que era heredera Andrea Moreno y que ascendían a 674.177 reales de vellón; también debía entregar los bienes pertenecientes al mayorazgo fundado por Diego de la Piedra y además 337.088 reales de vellón en efectivo de la legítima libre de Faustino de la Piedra y Moreno. El Consejo de Castilla además resolvió en 1822 que los menores Calixto y Petrola, hijos de Faustino de la Piedra quedarían bajo la tutela de Luisa Francisca (su abuela) y el primogénito, heredero del mayorazgo, Faustino de la Piedra Moreno, quedaría bajo la tutela de su madre Andrea Moreno. Pero la imposibilidad de hacer frente a todos estos pagos por parte de Luisa de la Piedra hizo que Andrea Moreno pidiera el embargo de sus bienes. La consecuencia inmediata fue la ruina, que en 1824 queda patente en su codicilo cuando declaraba que "...estoy comprometida en varios pleitos ruidosos y multiplicados, promovidos por Andrea Moreno cuyos litigios han ocasionado la ruina de mi fortuna, reduciéndome al estado de indigente..."<sup>76</sup>

Los problemas continuaron y se enquistaron al no ponerse de acuerdo las dos partes en cuáles eran los bienes correspondientes al mayorazgo, pues se habían comprado algunos bienes raíces tras la muerte de Diego de la Piedra, que Andrea Moreno entendía que pertenecían al mayorazgo. La muerte de Luisa Francisca de la Piedra zanjó algunos de los pleitos, pero todavía quedaba pendiente la progresiva disolución del mayorazgo que no se resolvió hasta 1857 con su división obligada por ley<sup>77</sup>.

El conflicto familiar acabó con el capital y la empresa comercial construida por Diego de la Piedra, al tiempo que se llevó también por delante la armonía familiar que tanto preocupó a Diego de la Piedra.

---

<sup>76</sup> AHPC, PN CA 3.195, f. 1239-1241.

<sup>77</sup> AHPC, PN CA 508, f. 390-422. La disolución se hizo de acuerdo a la ley de desvinculación de 19 de agosto de 1841.

Desapareció así la comunidad de intereses y la red comercial familiar al mismo tiempo.

## CONCLUSIONES

Diego de la Piedra emigró a Cádiz y a Lima amasando una importante fortuna en el comercio colonial. En 1750 regresó a Cádiz, se matriculó en el Consulado y continuó con sus actividades comerciales. Aprovechó su residencia en Cádiz para organizar una red mercantil integrada sólo por los miembros jóvenes de su familia, a los que instruyó en el comercio de Indias y asoció progresivamente a su casa mercantil construyendo una comunidad de intereses, en la que todos residían en el mismo hogar y trabajaban en la empresa familiar, demostrando así que el fenómeno de la formación de redes en el entorno familiar y en el comercio colonial español estaba lejos de ser abandonado en la segunda mitad del siglo XVIII.

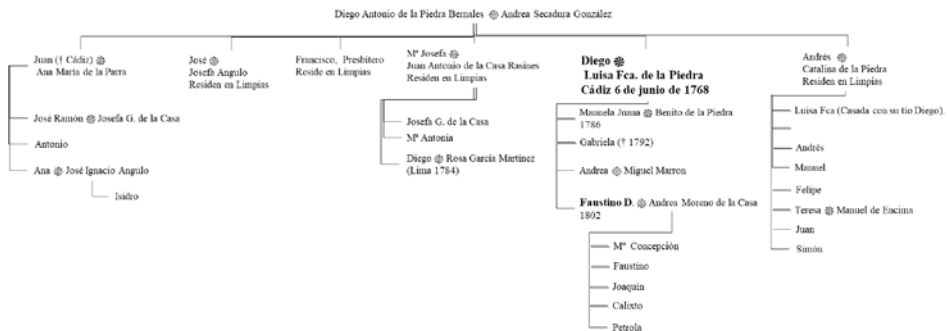
Diego de la Piedra, mantuvo un contacto continuó con su familia en Santander, realizando un verdadera labor de patronazgo, adquiriendo bienes raíces en Limpias, mejorando la casa familiar y realizando importantes donaciones a la iglesia parroquial, sin olvidarse de sus familiares de los que se ocupó, en el caso de los varones admitiéndoles en su red comercial, y en el de las mujeres proporcionándoles estado, casándolas de acuerdo a una estrategia que asociaba a los esposos al negocio y a la red familiar. La relación con la familia de Limpias se evidenció en la preocupación constante por su bienestar, manteniendo económicamente a sus hermanos y otros familiares más lejanos mientras residió en Cádiz y a los que dejó importantes legados en su testamento.

En la estrategia comercial de Diego de la Piedra el matrimonio no tuvo un papel central ya que cuando lo contrajo tenía una fortuna considerable, una posición y una reputación reconocidas. La función del matrimonio en este caso fue reforzar la sociedad de intereses familiares con la incorporación de herederos directos a través de sus hijos. Diego de la Piedra como muchos de los comerciantes indianos de Cádiz en la segunda mitad del siglo XVIII, contrajo matrimonio a una edad avanzada, incorporando así un factor de inestabilidad familiar y económica al provocar situaciones de minoría de edad entre los descendientes. Las dificultades comerciales del último cuarto del siglo XVIII debidas a los conflictos bélicos, los cambios en el sistema comercial y en las prácticas comerciales unido a la inestabilidad familiar de algunas casas comerciales a causa de fenómenos de



minoría de edad, pudo estar también detrás de la debilidad del algunas empresas comerciales de estos años. Al menos este fue el caso de la de Diego de la Piedra cuya fortuna ascendía a unos once millones de reales de plata que se disolvió con el paso de los años y la sucesión de pleitos entre los miembros de la familia por la herencia. La sociedad familiar que con tanto trabajo y perspicacia construyó Diego de la Piedra desapareció en 1816 y solo algunos de sus sobrinos continuaron con la actividad comercial la mayoría con menos éxito que su tío.

### ANEXO. Familia de Diego de la Piedra Secadura



**BIBLIOGRAFÍA**

- ANGULO MORALES, Alberto, “La ‘buena fama y crédito’ de la casa de comercio: Redes de relaciones mercantiles y empleo de mecanismos de dependencia a finales del Antiguo Régimen”, en IMIZCOZ, J.M. (dir.), *Redes familiares y Patronazgo: Aproximación al entramado social del País Vasco y Navarra en el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)*, Bilbao, Servicio Editorial. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, 2001, pp. 203-224
- BERNAL, Antonio Miguel, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Madrid, 1992.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel, *Los comerciantes de la Carrera de Indias en el Cádiz del siglo XVIII (1713-1775)*, Cádiz, Universidad, 1995
- BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel, *Cádiz en el sistema Atlántico: La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Madrid, Sílex, 2005.
- CARRASCO GONZÁLEZ, Guadalupe, “El comercio entre Cádiz y Estados Unidos. El establecimiento de agentes en Estados Unidos por parte de una empresa gaditana a finales del siglo XVIII”, en IGLESIAS RODRÍGUEZ, J.J. GARCÍA BERNAL, J.J. y DÍAZ BALCO, J.M. (eds.) *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Ciudades y redes*, Sevilla, Sílex, 2018, pp. 411-438
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1997.
- FLORES, Ramiro, “El destino manifiesto de un mercader limeño a fines del siglo XVIII: de comerciante a consignatario. La vida y negocios de don Isidro Abarca, Conde de San Isidro”, en MAZZEO DE VIVO, C.A. et al, *Los comerciantes limeños a finales del siglo XVIII: Capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825*, Lima, PUCP, 2000, pp. 89-129

GARCÍA-BAQUERO, Antonio, *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1976.

KOOIJMANS, Luuc, “Risk and Reputation, On the Mentality of Merchants in the Early Modern Period”, en LESGER, C. y NOORDEGRAAF, L. (eds.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times: Merchants and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market*, Den Haag, Stichting Hollandse Historische Reeks, 1995, pp. 25-34.

LAMIKIZ, Xabier, “Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante el siglo XVIII”, *Revista de Historia económica/ Journal of Iberian and Latin American Economic History*. XXV, nº 2 (2007), pp. 233-260.

LAMIKIZ, Xabier, “Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII” en LEVI, Giovanni (coord.) y RODRÍGUEZ PÉREZ, Raimundo A. (comp.), *Familias, jerarquización y movilidad social*, Universidad, Murcia, 2010, pp.115-127.

LAMIKIZ, Xabier, “Un cuento ruidoso: confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII”, *Obradoiro de Historia Moderna*, 16, (2007), pp.233-260.

LEPORE, Amedeo, *Mercado y empresa en Europa. La empresa González de la Sierra en el comercio gaditano entre los siglos XVIII y XIX*, Universidad de Cádiz, Cádiz, 2010.

MARTÍNEZ DEL CERRO GONZÁLEZ, Victoria E., *Una comunidad de comerciantes navarros y vascos en Cádiz (segunda mitad del siglo XVIII)*, Publicaciones CES.A, Sevilla, 2006.

MAZZEO DE VIVO, C.A. et al, *Los comerciantes limeños a finales del siglo XVIII: Capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825*, Lima, PUCP, 2000.

- PEREZ LEON, Jorge, “El éxito social entre los emigrantes peninsulares en el Perú: integración, prestigio y memoria”, *Cuadernos Dieciochescos*, 15 (2014), pp. 241-275
- POLO SÁNCHEZ, Julio Juan y COFIÑO FERNÁNDEZ, Isabel, “Arte y mecenazgo indiano en la Cantabria del Antiguo Régimen” en SAZATORNIL RUIZ, Luis (coord.), *Arte y mecenazgo indiano: del Cantábrico al Caribe*, Ediciones Trea SL. Gijón, 2007, pp. 249-286.
- RINGROSE, David R., *España 1700-1900: el mito del fracaso*, Alianza editorial, Madrid, 1996.
- RUIZ RIVERA, Julián, *El consulado de Cádiz: matricula de comerciantes, 1730-1823*, Diputación, Cádiz, 1998.
- TURISO SEBASTIAN, Jesús, *Comerciantes españoles en la Lima borbónica: Anatomía de una élite de poder (1701-1761)*, Valladolid, Universidad, 2002.
- ZAHEDIEH, Nuala: “Credit, Risk, and Reputation in the Seventeenth-Century Colonial Trade”, en JANZEN, O.U. (ed.), *Merchant Organization and Maritime Trade in the North Atlantic, 1660-1815*, St. John’s, International Maritime Economic History Association 1998, pp. 53-74.