

ÍNDICE

Los negocios del hombre

COMERCIO Y RENTAS EN CASTILLA. SIGLOS XV Y XVI

Introducción	13
1. CRECIMIENTO ECONÓMICO, REDES DE COMERCIO Y FISCALIDAD EN CASTILLA A FINES DE LA EDAD MEDIA	17
<i>Hilario Casado Alonso</i>	
0. Introducción	17
1. Las redes de comercio de los hombres de negocio castellanos	20
2. ¿Redes de comercio <i>vs.</i> redes de fiscalidad?	32
2. MERCADERES CASTELLANOS: ALGUNOS ASPECTOS DE SU FORMACIÓN TEÓRICA	37
<i>Betsabé Caunedo del Potro</i>	
0. Introducción	37
1. Aprendizaje básico: leer, escribir, contar	41
1.1. Leer	41
1.2. Escribir	42
1.3. Contar	46
2. Aprendizaje especializado	48
2.1. Manuales de mercadería y de buenas costumbres	49
3. CRÉDITO Y PRÉSTAMO ENTRE MERCADERES CASTELLANOS A FINES DE LA EDAD MEDIA	53
<i>David Carvajal de la Vega</i>	
0. Introducción	53
1. Crédito, préstamo y dinero	54
2. Crédito y préstamo en el mundo mercantil castellano	57
2.1. Las compañías	57
2.2. Los mercaderes	65

3.	La necesidad de crédito: oferta y demanda	66
4.	Instrumentos financieros y mercaderes	71
5.	Conclusiones	75
4.	CIUDADANOS Y MERCADERES: HACIA UNA CARACTERIZACIÓN DE LOS HOMBRES DE NEGOCIOS RIOJANOS A FINES DE LA EDAD MEDIA	77
	<i>Francisco Javier Goicolea Julián</i>	
1.	La consecución de la riqueza: los negocios comerciales y financieros ...	78
2.	El acceso al poder y sus réditos	86
3.	La plasmación de unos modos de vida elitistas	94
	Apéndice	104
5.	HOMBRES Y MUJERES DE NEGOCIOS DEL PAÍS VASCO EN LA BAJA EDAD MEDIA	107
	<i>Ernesto García Fernández</i>	
0.	Introducción	108
1.	Acerca de la génesis y características de los hombres y mujeres de negocios .	110
2.	Mercaderes y comerciantes vascos: algunos ejemplos	118
2.1.	Juan Sánchez de Bilbao	119
2.2.	Juan Martínez de Salvatierra	120
2.3.	García Martínez de Estella	121
2.4.	Los Martínez de Álava	121
2.5.	Pedro Jiménez de Bertandoña	123
2.6.	Juan Martínez de Recalde	124
2.7.	Juan Ibáñez de Hernani	126
2.8.	Mujeres de negocios: Catalina de Mambrún, su hija Piñana de Trujil y María Ortiz de Bermeo	126
3.	Hacienda, arrendadores, financieros y gestores	129
4.	Contadores y tesoreros vascos en la administración de la Corona: ¿hombres de negocios en la corte?	134
4.1.	Ochoa Pérez de Salinas y Juan López de Lazárraga	134
4.2.	Juan López de Recalde y Ochoa de Isasaga	135
4.3.	Juan Martínez de Adurza, <i>argentier</i> de Carlos V	139
5.	Balance final	145

6.	FUENTES INÉDITAS PARA EL ESTUDIO DE MERCADERES GUIPUZCOANOS A FINES DE LA EDAD MEDIA: UNA APROXIMACIÓN AL LIBRO DE REGISTROS DE JUAN IBÁÑEZ DE HERNANI (1495-1503)	147
	<i>Iago Irijoa Cortés</i>	
0.	Introducción	147
1.	Oñati a fines de la Edad Media: un centro de manufactura del hierro.	149
2.	Los Hernani y la figura de Juan Ibáñez <i>el moço</i> , mercader	151
3.	El libro de registros (1495-1503): aspectos formales	156
4.	Juan Ibáñez de Hernani y su actividad comercial	163
4.1.	Productos	163
4.2.	El marco geográfico del libro	165
4.2.1.	Marco local	165
4.2.2.	La exportación y rutas comerciales	167
4.3.	Inversión y gestión en bienes raíces y otras actividades	169
5.	Conclusiones	172
7.	EL RECONOCIMIENTO DE LA PROFESIONALIDAD: LA CONSOLIDACIÓN DE LA RÍA DEL NERVIÓN COMO PLATAFORMA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA PUESTA EN MARCHA DEL CONSULADO DE BILBAO (1480-1525)	175
	<i>Eduardo Inclán Gil</i>	
0.	Introducción: la realidad comercial de la ría del Nervión antes de 1480 ..	175
1.	Las bases legales e institucionales del comercio vizcaíno (1480-1525) ..	179
2.	Presencia y evolución del comercio de vizcaínos en el exterior	185
3.	Protagonistas del comercio: organización interna y vicisitudes legales ..	191
4.	Conclusiones	196
8.	MERCADERES Y FINANCIEROS EN EL ARRENDAMIENTO DE RENTAS REALES EN LA GALICIA DEL SIGLO XV	201
	<i>Amparo Rubio Martínez</i>	
0.	Introducción	201
1.	El negocio fiscal y la actividad comercial	203
2.	El patrimonio y las rentas de los hombres de negocio	214
3.	Ascenso social y protagonismo político	219

4.	A modo de conclusión	222
	Apéndice documental	223
9.	ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y ESPECULACIÓN EN TORNO AL ARRENDAMIENTO “POR MAYOR” DE RENTAS REGIAS ORDINARIAS EN CASTILLA: APROXIMACIÓN A PARTIR DEL CASO DE CASTILLA LA NUEVA (1462-1504)	235
	<i>Pablo Ortego Rico</i>	
0.	Introducción	235
1.	La almoneda de rentas como objeto de análisis	237
1.1.	Sistema de licitación y tipología de pujas	238
1.2.	<i>...aviendo dado las doze oras de la media noche el relox de San Francisco: circunstancias espaciales y temporales del proceso de licitación</i>	242
2.	Prometidos y traspasamientos	248
3.	La limitación de la competencia: negociación, fraude y difamación ...	253
4.	Conclusión	258
10.	ESTRATEGIAS, DINERO Y PODER. COMPAÑÍAS FINANCIERAS CASTELLANAS A FINALES DE LA EDAD MEDIA: UNA PRIMERA PROPUESTA METODOLÓGICA	261
	<i>Ágatha Ortega Cera</i>	
1.	Compañías financieras <i>versus</i> compañías mercantiles	262
2.	Las bases de la Compañía	264
3.	La Compañía mercantil: ¿Modelo de Compañía?	269
4.	La problemática del estudio de las compañías financieras	270
4.1.	El término compañero: la importancia de la voz	272
4.2.	Los tipos de Compañía y el alcance del término compañero	274
4.3.	La importancia de las <i>fórmulas</i>	275
5.	Formación, composición y estrategias de los grupos de poder: Castilla y el Reino de Granada	278
5.1.	Las grandes compañías financieras	279
5.2.	Compañías, asociaciones y arrendamientos conjuntos	281
6.	A modo de conclusión	283

11. EL ENCABEZAMIENTO DE ALCABALAS DE VALLADOLID (1496-1501). LOS SISTEMAS DE RECAUDACIÓN	287
<i>Juan A. Bonachía Hernando</i>	
0. Introducción	287
1. El acuerdo de encabezamiento	290
2. La gestión municipal del encabezamiento	304
2.1. La recaudación mediante <i>obligados</i>	305
2.2. La recaudación mediante arrendamiento	312
2.3. Las receptorías	317
3. Algunas conclusiones	320