

INDICE

ABREVIATURAS.....	17
INTRODUCCION	19
PRIMERA PARTE. EL SISTEMA DE FINANCIACION DE LA MONARQUIA HISPANICA DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII. INSTITUCIONES, PROTAGONISTAS E INSTRUMENTOS	27
CAPITULO I. LOS HOMBRES DE NEGOCIOS Y LAS COMPANIAS	29
1. Los hombres de negocios.....	29
2. Los asentistas.....	31
a) <i>Trayectoria en el mundo de los negocios</i>	31
b) <i>El estatuto de asentista</i>	33
3. Los factores	34
a) <i>Introducción.....</i>	34
b) <i>Los factores reales</i>	35
4. Las compañías	40
a) <i>Naturaleza y definición</i>	40
b) <i>Tipos de compañías</i>	41
5. Compañías de Asientos.....	42
a) <i>Definición</i>	42
b) <i>Duración y régimen interno.....</i>	42
c) <i>Liquidación.....</i>	43
d) <i>Otras aportaciones de capital</i>	44
e) <i>Accidentes y Modificaciones</i>	44
f) <i>Compañías de carácter familiar</i>	45
6. El personal subordinado	47
a) <i>El factor</i>	47
b) <i>Otros empleados</i>	47

7. Los Jueces conservadores	48
8. Los Administradores.....	50
CAPITULO II. LAS INSTITUCIONES HACENDISTICAS Y LOS HOMBRES DE NEGOCIOS	
1. El Consejo de Hacienda.....	52
a) <i>Estructura y funciones</i>	52
b) <i>Reformas en el Consejo de Hacienda a partir de 1658</i>	55
c) <i>Males y defectos de la administración de hacienda</i>	56
2. El Rey	58
a) <i>Su papel en el Consejo de Hacienda</i>	58
b) <i>El Rey y las negociaciones de asientos</i>	58
3. El Presidente del Consejo de Hacienda.....	59
4. Los cuerpos altos y medios de la administración de Hacienda	60
a) <i>La carrera administrativa</i>	60
b) <i>Los consejeros</i>	60
c) <i>Los contadores</i>	62
CAPITULO III. LOS ASIENTOS.....	
1. Introducción y definición	64
2. Los Cambios	65
a) <i>La letra de cambio</i>	65
b) <i>El poder</i>	66
c) <i>Las plazas de cambio</i>	66
3. Estructura formal de los asientos	70
4. Beneficios inherentes al asiento	71
a) <i>El interés</i>	71
b) <i>Las conducciones</i>	71
c) <i>Las adehalas</i>	72
d) <i>Las facultades</i>	73
e) <i>Beneficios globales de los asientos</i>	76
5. Las alternativas a los asientos: Proyectos y Fracasos.....	77
6. Las consignaciones	80
a) <i>Remesas de Indias y Rentas Reales</i>	80
b) <i>Los Juros. Juros de caución y juros de resguardo</i>	82
c) <i>Naturaleza de las consignaciones durante el reinado de Carlos II</i>	87
7. Tipos de asiento.....	89
a) <i>Asientos en metálico</i>	89
b) <i>Asientos en Especie</i>	90

b1) Asientos de Galeras y Armadas	91
b2) Asientos de Ejércitos y Presidios.....	92
8. Dificultades en el cumplimiento de los asientos	94
a) <i>Las quiebras</i>	94
b) <i>Las suspensiones de pagos</i>	97
c) <i>El movimiento pendular de devaluaciones y revaluaciones</i>	104
d) <i>Problemas específicos de los asientos en especie</i>	106
9. Condiciones extraordinarias para el ajuste de asientos.....	107
10. Las factorías.....	112

CAPITULO IV: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS Y LAS MONAR- QUIAS EUROPEAS: FRANCIA E INGLATERRA..... 113

1. Introducción	113
2. Francia y sus financieros	114
a) <i>Relaciones financieras entre la Corona y los negociadores</i>	114
b) <i>Protagonistas de las actividades financieras en Francia</i>	121
3. Inglaterra y sus sistemas crediticios	125

SEGUNDA PARTE. LAS RELACIONES FINANCIERAS ENTRE LA MONARQUIA HISPANICA Y LOS HOMBRES DE NEGOCIOS: NE- GOCIACIONES Y NEGOCIADORES EN EL PERIODO 1650-1700..... 133

CAPITULO I: LOS AÑOS FINALES DE FELIPE IV.....	135
1. Trayectoria de las relaciones entre la Monarquía y los hombres de negocios antes de 1650.....	135
a) <i>Los negociadores italianos</i>	135
b) <i>Los negociadores portugueses</i>	137
c) <i>Los negociadores españoles</i>	141
2. El entorno económico político. Agotamiento y decadencia	142
a) <i>Los últimos años frente a Francia</i>	143
b) <i>Los intentos de recuperación de Portugal</i>	151
3. Provisiones totales durante el período 1650-1665	156
4. Los asentistas italianos. Evolución de sus negociaciones en pla- ta y vellón.....	159
5. Los asentistas portugueses. Evolución de sus negociaciones en plata y vellón.....	163
6. Los asentistas españoles. Evolución de sus negociaciones en ve- llón	168
7. Otros grupos de asentistas. Evolución de sus negociaciones en plata y vellón.....	173

8. Factores y Factorías	175
a) <i>Andrea Piquinoti</i>	176
b) <i>Sebastián Cortizos</i>	178
c) <i>Otros factores de origen italiano</i>	180
c1) Los Viejos Nombres: Centurión, Palavesín, Strata, Espínola y Balbi.....	180
c2) Las nuevas incorporaciones: Grillo y Lomelín entre el asiento y la factoría	187
c3) Los factores italianos en especie	188
d) <i>Otros factores de origen portugués</i>	190
e) <i>Ventura Donis. Un factor castellano</i>	193
f) <i>Las factorías en el contexto de las negociaciones de 1650 a 1665</i>	193
9. Una valoración global del período.....	193
a) <i>Actividad porcentual por grupos</i>	193
b) <i>Lugar de destino de las negociaciones</i>	199
c) <i>Actividades preferenciales de cada grupo</i>	201
d) <i>Fechas de ajuste de las negociaciones</i>	204
CAPITULO II: LA MINORIA DE CARLOS II Y D. JUAN (1666-	
1679)	206
1. El entorno económico político. Crisis y debilitamiento	206
a) <i>La regencia</i>	206
b) <i>Don Juan José de Austria</i>	222
2. Provisiones totales para el período 1666-1679	226
a) <i>Provisiones en plata</i>	226
b) <i>Provisiones en vellón</i>	228
3. Actitud negociadora de los asentistas italianos en el período	
1666-1679	229
4. Actitud negociadora de los asentistas portugueses	232
5. Actitud negociadora de los asentistas españoles	234
6. El declive de las factorías	236
a) <i>Las últimas negociaciones de A. Piquinoti</i>	237
b) <i>Las últimas negociaciones de S. Cortizos</i>	239
c) <i>Las factorías en especie en el período 1666-1679</i>	242
d) <i>Destino del resto de los factores</i>	243
e) <i>Causas de la progresiva extinción del sistema de factorías</i>	244
7. Valoración global del período 1666-1679	245
a) <i>Actividad porcentual por grupos</i>	245
b) <i>Lugar de destino de los asientos</i>	249

c) <i>Actividades preferenciales de cada uno de los grupos</i>	252
d) <i>Fechas de ajuste de las negociaciones</i>	254
CAPITULO III: LOS FINANCIEROS Y LA CORONA: 1680-1700	256
1. El entorno económico-político. Entre el reformismo y la crisis	256
a) <i>Saneamiento monetario y proyectos de reforma fiscal: Medina-celi</i>	256
b) <i>Proyectos y realizaciones reformistas durante el gobierno de Oropesa</i>	266
c) <i>Los consejeros alemanes y el desgobierno hacendístico</i>	274
d) <i>La restitución de Oropesa y el problema sucesorio</i>	276
2. Provisiones totales para el período 1680-1700	278
a) <i>Provisiones en plata</i>	278
b) <i>Provisiones en vellón</i>	280
3. Actitud negociadora de los asentistas italianos	283
4. Actitud negociadora de los asentistas portugueses	286
5. Actitud negociadora de los asentistas españoles	290
6. Los vestigios de las factorías en el período 1680-1700	293
7. Valoración global del período 1680-1700	294
a) <i>Actividad porcentual por grupos</i>	294
b) <i>Lugar de destino de las negociaciones</i>	298
c) <i>Actividades preferenciales por grupos</i>	300
d) <i>Temporalización de las negociaciones</i>	303
8. Valoración global de las provisiones realizadas durante la segunda mitad del siglo XVII	303
a) <i>Las provisiones en plata</i>	303
b) <i>Las provisiones en vellón</i>	307
TERCERA PARTE. TRAYECTORIAS NEGOCIADORAS Y ACTITUDES SOCIALES DE LOS HOMBRES DE NEGOCIOS DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII	313
CAPITULO I: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS ITALIANOS Y SUS TRAYECTORIAS INDIVIDUALES	316
1. Los negociadores más importantes	316
a) <i>Los Lomelín</i>	316
b) <i>Los Grillo</i>	318
c) <i>Juan Tomás Bianco</i>	320
d) <i>Juan Bautista Crota</i>	321
e) <i>Juan Andrea Spínola</i>	322

f) <i>La casa de Andrea Piquinoti a partir de 1670</i>	323
g) <i>Juan Bautista y Fco. María Piquinoti</i>	326
2. Los negociadores medios	327
3. Los pequeños negociadores	329

CAPITULO II: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS PORTUGUESES Y SUS TRAYECTORIAS INDIVIDUALES..... 336

1. Los negociadores más importantes	336
a) <i>Los Montesinos</i>	336
b) <i>La casa Fonseca Piña</i>	342
c) <i>La Casa Báez Eminente</i>	346
d) <i>Diego Fernández Tinoco</i>	351
e) <i>La casa Aguilar Rondón</i>	353
f) <i>Los hermanos Márquez Cardoso</i>	354
g) <i>La casa de Sossa</i>	356
2. Los negociadores medios	361
3. Los pequeños negociadores	370

CAPITULO III: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS ESPAÑOLES Y SUS TRAYECTORIAS INDIVIDUALES 377

1. Los negociadores más relevantes	378
a) <i>Los Aguerri</i>	378
b) <i>Los Pomar</i>	382
c) <i>Francisco Monserrat y Vives</i>	384
d) <i>Juan Rodríguez</i>	386
e) <i>Francisco del Castillo</i>	387
f) <i>Los Siliceo</i>	390
g) <i>Casa Cerratón y Francisco Solerana</i>	392
h) <i>Juan Bautista Benavente</i>	394
i) <i>Luis Montero del Carpio</i>	396
j) <i>Luis Marcos Sendín y José Carriola</i>	397
k) <i>Manuel López de Salceda</i>	399
l) <i>Sebastián de Oleaga</i>	400
m) <i>Juan de Urrea</i>	402
n) <i>Jacinto Romerate</i>	402
ñ) <i>Domingo Herrera de la Concha</i>	404
o) <i>Francisco de Valdés y Godoy</i>	405
p) <i>Francisco Centani</i>	405
q) <i>Gabriel de León</i>	408

r) <i>Gabriel de Campos</i>	408
s) <i>Francisco de Argemir</i>	409
t) <i>Juan Saenz de Vitoria</i>	409
u) <i>Juan de Montenegro y Neira</i>	411
v) <i>Los Donis</i>	411
2. Los negociadores medios	413
3. Los pequeños negociadores	426
CAPITULO IV: TRAYECTORIAS INDIVIDUALES DE ASENTISTAS DE OTRAS NACIONALIDADES	431
1. Los negociadores más importantes	431
a) <i>Alberto Hubrech</i>	432
b) <i>Pedro Lobaina</i>	432
CAPITULO V: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS Y EL PODER POLITICO	434
1. Los hombres de negocios y el poder municipal	434
a) <i>La evolución de los regimientos</i>	434
b) <i>La ocupación de cargos municipales por los hombres de negocios</i>	436
c) <i>Razones de los hombres de negocios para controlar las regidurías</i>	439
2. El poder de los hombres de negocios en la administración del Estado	441
a) <i>Trayectorias administrativas de los hombres de negocios en el Consejo de Hacienda</i>	442
b) <i>Medios de los hombres de negocios para ocupar los cargos</i>	444
c) <i>Otras funciones de los hombres de negocios en la organización estatal</i>	444
d) <i>Influencia de los hombres de negocios en el proceso reformista de finales del siglo XVII</i>	445
CAPITULO VI: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS Y EL ESTATUTO NOBILIARIO	451
1. Teoría y práctica del ascenso nobiliario entre los hombres de negocios	451
2. Sistemas de acceso y categorías nobiliarias de los negociadores ...	452
a) <i>Hidalguías y hábitos de Ordenes Militares</i>	452
b) <i>Títulos y Grandezas</i>	454

3. ¿Un problema adicional en el ascenso nobiliario? Los hombres de negocios y la limpieza de sangre	458
4. El abandono de las actividades financieras tras la conquista del estatuto nobiliario.....	460
5. La práctica de actividades financieras por parte de la nobleza consolidada	463
CAPITULO VII: CONCIENCIA BURGUESA DE LOS HOM- BRES DE NEGOCIOS, EN LAS POSTRIMERIAS DEL SIGLO XVII	
1. Una definición de burguesía para el siglo XVII	465
2. El estilo de vida de la burguesía financiera	467
a) <i>La Herencia</i>	467
b) <i>Matrimonio: Endogamia profesional, endogamia nacional</i>	470
c) <i>Ostentación</i>	472
3. Burguesía financiera, movilidad social e inicios de una conciencia social propia	476
CONCLUSION	479
TABLAS SEGUNDA PARTE.....	485
TABLAS TERCERA PARTE	499
FUENTES	572
BIBLIOGRAFIA.....	575