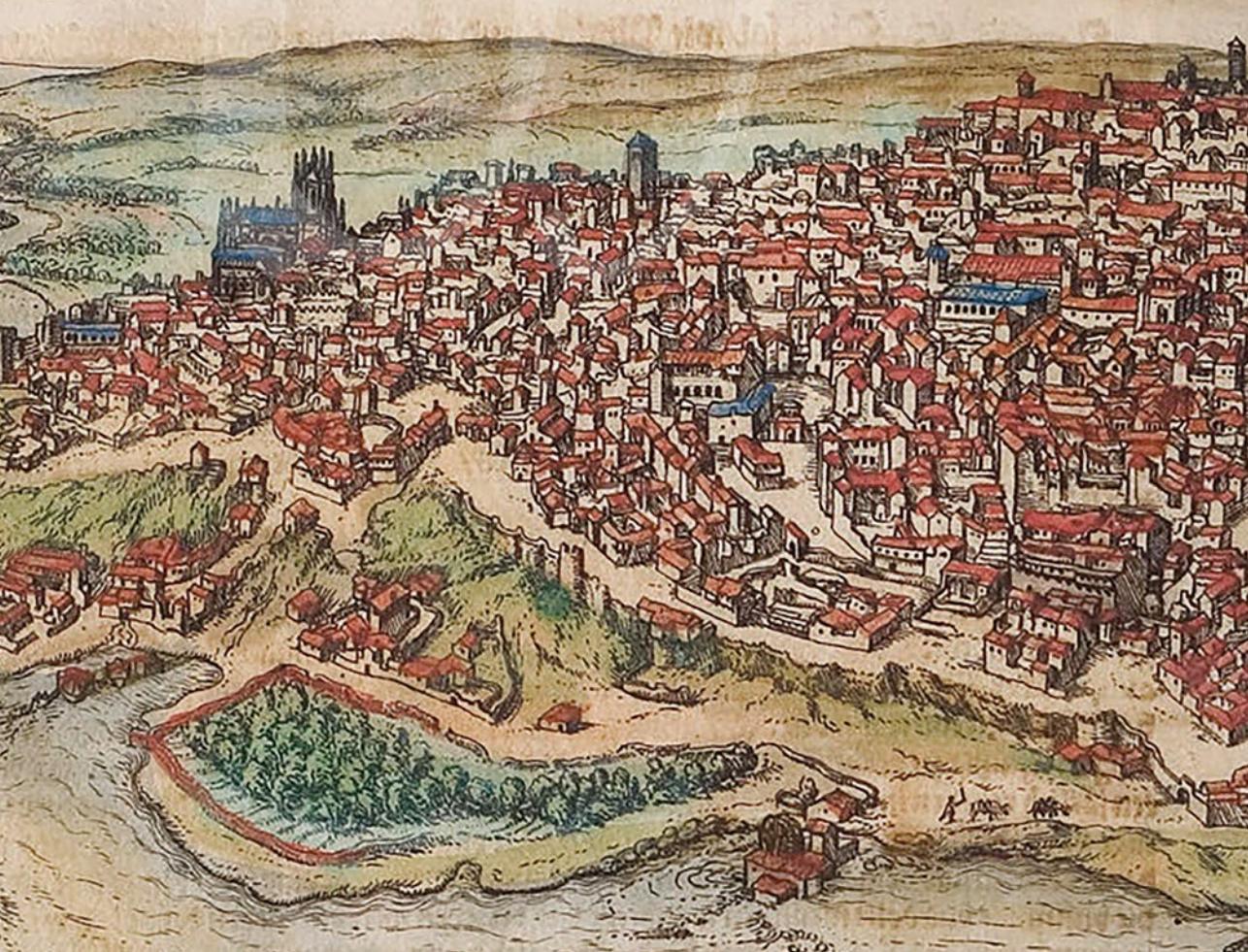


**EN TORNO A LA CIUDAD.
SOCIEDAD, ECONOMÍA Y TERRITORIO
EN LA PENÍNSULA IBÉRICA
(SIGLOS XIII-XV)**

David Igual Luis (ed.)



Monografías de la Sociedad
Española de Estudios Medievales

21

David Igual Luis
(editor)

*EN TORNO A LA CIUDAD.
SOCIEDAD, ECONOMÍA Y TERRITORIO
EN LA PENÍNSULA IBÉRICA
(SIGLOS XIII-XV)*

MURCIA

2025



Sociedad
Española de
Estudios
Medievales



Título: *En torno a la ciudad. Sociedad, economía y territorio en la península ibérica (siglos XIII-XV)*

Monografías de la Sociedad Española de Estudios Medievales, 21

Editor:

David Igual Luis

Reservados todos los derechos. De acuerdo con la legislación vigente, y bajo las sanciones en ella previstas, queda totalmente prohibida la reproducción y/o transmisión parcial o total de este libro, por procedimientos mecánicos o electrónicos, incluyendo fotocopia, grabación magnética, óptica o cualesquiera otros procedimientos que la técnica permita o pueda permitir en el futuro, sin la expresa autorización por escrito de los propietarios del copyright.

El estudio que compone esta monografía ha sido evaluado y seleccionado por expertos a través del sistema de pares ciegos.

© De los textos: los autores

© De la edición: Sociedad Española de Estudios Medievales



Sociedad
Española de
Estudios
Medievales



ISBN: 978-84-126474-4-0

Edición a cargo de: Compobell, S.L. Murcia

Hecho en España

Imagen de la portada: Vista de Toledo en 1572 (pormenor). Fuente: Georg Braun; Frans Hogenberg: *Civitates Orbis Terrarum*, Band 1, 1572 (Auszgabe *Beschreibung vnd Contrafactur der vornembster Stät der Welt*, Köln 1582; [VD16-B7188]). Universitätsbibliothek Heidelberg, <http://diglit.ub.uni-heidelberg.de/diglit/braun1582bd1> (Public domain, via Wikimedia Commons: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Braun_Toledo_UBHD.jpg)

Este volumen forma parte de los resultados del proyecto de investigación CIUECON (*Ciudad, economía y territorio en Castilla-La Mancha durante la Baja Edad Media*), adscrito a la Universidad de Castilla-La Mancha, que ha sido financiado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (referencia SBPLY/19/180501/000187, años 2020-2023).



Castilla-La Mancha

Una manera
de hacer Europa

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



ÍNDICE

<i>Presentación</i> David Igual Luis.....	9
<i>Capítulo 1. “Porque el primero que compra, abre camino para todos”. Producción y consumo de pan en Oviedo a fines de la Edad Media</i> María Álvarez Fernández	13
<i>Capítulo 2. Crecimiento desigual y ajustes de contención. La veda de venta del vino foráneo en Segovia y su tierra (siglos XIII-XVI)</i> María Asenjo González	33
<i>Capítulo 3. Redes y jerarquías urbanas en el territorio segoviano (c. 1400-1520)</i> Miguel José López-Guadalupe Pallarés	55
<i>Capítulo 4. Los repartimientos fiscales en Cuenca en el siglo XV: entre la generación de desigualdad y la matización de la diferenciación</i> José Antonio Jara Fuente	79
<i>Capítulo 5. Caballeros contra campesinos. Usurpaciones de tierras y des población aldeana en la Toledo bajomedieval</i> Óscar López Gómez.....	101
<i>Capítulo 6. La manufactura pañera de Toledo a la luz de las Ordenanzas Generales de Paños de los Reyes Católicos: el memorial de Pedro Salvador (1501)</i> Ángel Rozas Español	123
<i>Capítulo 7. Propiedad y conflicto en torno a un oligopolio. Las salinas de la tierra de Alcaraz (ss. XIII-XVI)</i> Carlos Ayllón Gutiérrez.....	153
<i>Capítulo 8. Mujer y oficios de la alimentación en Jerez de la Frontera a finales de la Edad Media: una aproximación</i> Silvia María Pérez González y José Antonio Mingorance Ruiz	169

<i>Capítulo 9. La proyección económica de Tarragona y Tortosa en los ámbitos litorales (siglos XII-XV)</i>	
Maria Bonet Donato	185
<i>Capítulo 10. ¿Un modelo de grandes mercaderes para la península ibérica?</i>	
<i>El caso de los toledanos De la Fuente en los siglos XV y XVI</i>	
David Igual Luis.....	201

CAPÍTULO 10. ¿UN MODELO DE GRANDES MERCADERES PARA LA PENÍNSULA IBÉRICA? EL CASO DE LOS TOLEDANOS DE LA FUENTE EN LOS SIGLOS XV Y XVI¹

David Igual Luis
Universidad de Castilla-La Mancha
ORCID: oooo-0002-4472-0961

1. INTRODUCCIÓN

Este volumen se justifica por un proyecto de investigación regional, dedicado entre 2020 y 2023 al mundo urbano de los territorios que conformaron en la Baja Edad Media la actual comunidad autónoma de Castilla-La Mancha. En el transcurso del citado proyecto, desarrollé tres líneas principales de trabajo: una fue general sobre ese mundo urbano castellano-manchego, a partir de las descripciones e *instantáneas* apreciables en los relatos de viajeros internacionales de la época y en otras fuentes fiscales o eclesiásticas; otra se fijó en la proyección exterior de la economía regional, sobre todo hacia el Mediterráneo y en conexión con las relaciones con Valencia a distintos niveles, en especial los que implicaban alguna movilidad humana o migratoria; la tercera fue la observación de los operadores económicos de la antigua Castilla-La Mancha, particularmente en el caso del comercio y de quienes pueden calificarse como *mercaderes*, todavía más particularmente en el caso de los mercaderes toledanos, el colectivo comercial más importante dentro de lo que serían los ámbitos históricos

¹ Este trabajo recoge resultados de dos proyectos I+D+i: *Ciudad, economía y territorio en Castilla-La Mancha durante la Baja Edad Media* (CIUECON, referencia SBPLY/19/180501/000187, años 2020-2023), financiado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha; *Movilidad de personas, negocios y valores entre las ciudades de Castilla y el Atlántico (siglos XIV-XVI)*, subproyecto del proyecto coordinado *Historia urbana compartida en un mundo en expansión: Castilla, siglos XIV-XVI* (MOVICAST, referencia PID2022-136241NB-C21, años 2023-2027), financiado por MCIU/AEI/10.13039/501100011033/ y FEDER/UE. Las siglas específicas utilizadas en el texto son: ACT (Archivo de la Catedral de Toledo), AHPV (Archivo Histórico Provincial de Valladolid), ARV (Archivo del Reino de Valencia).

castellano-manchegos y, también, uno de los más destacados en los siglos XIV y XV a escala castellana e hispánica².

El presente trabajo se encuadra precisamente en esta última línea de análisis, aunque combina, como se verá, perspectivas ligadas asimismo a la segunda línea señalada. Incorpora ya tanto resultados derivados del proyecto regional, como nuevas adiciones obtenidas gracias a otro proyecto nacional en el que me encuentro integrado en estos instantes y hasta 2027. Con independencia de estos significados de mi texto, su objetivo concreto es doble. Por un lado, reproducir lo que entiendo que es una preocupación historiográfica habitual cuando se abordan temas de comercio y mercaderes: definir quiénes son estos mercaderes y cómo diferenciarlos en sectores. Es lo que pretendo reflejar con el interrogante que encabeza el título de la contribución. Por otro lado, ofrecer un examen investigador de base a través del ejemplo que ilustran las palabras finales del título: el entramado familiar-mercantil toledano de los De la Fuente. Para esta segunda parte me basaré en una vieja investigación mía que permanece inédita (Igual Luis, 2013), y que he revisado, releído y completado a raíz de las aportaciones sugeridas por la evolución hasta hoy de los estudios históricos y de la posibilidad de efectuar nuevas tareas archivísticas y documentales que me han brindado los dos proyectos que he mencionado.

Sobre los De la Fuente, Hilario Casado Alonso (2023: 11) ha escrito recientemente que son “muy poco citados en la historiografía”. Pienso que la afirmación alude, claro está, a la historiografía general sobre el comercio hispánico. El hecho no impide que haya ya importantes investigaciones que incluyen noticias más o menos exhaustivas sobre ellos, debidas a autores como David Alonso García, Carlos Crespo Amat, Juan Ramón Palencia Herrejón o Ángel Rozas Español. Las reseñaré cuando corresponda. En cuanto a argumentación, estas aproximaciones permiten aseverar que, entre los De la Fuente, hubo entre los siglos XV y XVI gentes que protagonizaron un “comercio de altos vuelos” (Palencia Herrejón, 1999: 841) y formaron parte de la “élite mercantil” toledana (Rozas Español, 2023: 69). En cuanto a metodología, las distintas perspectivas y fuentes proporcionadas por los expertos que he indicado, junto a las que yo mismo alegue aquí, ayudan a subrayar dos cuestiones: la primera, de manera global, el valor que la contratación informativa y heurística puede suponer para el oficio de historiar; la segunda, más en concreto para un caso específico como el que me va a ocupar, la oportunidad de construir (o, mejor, de acercarse a construir) una prosopografía amplia tanto de una familia en conjunto como, en particular, de algunos de sus

² Mis aportaciones sobre estas tres líneas de análisis pueden comprobarse en la propia página web del proyecto regional indicado: <<https://blog.uclm.es/proyectocuecon/aportaciones/>> (última consulta: 02-01-2025).

personajes más relevantes. Ya he hecho patentes ambas variables en ocasiones anteriores, gracias a otras trayectorias de mercaderes o familias comerciales activas en el ámbito hispánico (Igual Luis, 2018a y 2023). Con los De la Fuente aspiro a continuar estas vías de trabajo, si bien aclaro de entrada que, por razones sobre todo de espacio disponible, no agotaré las posibilidades ni de contrastación ni de construcción prosopográfica. Me limitaré en el fondo a apuntar ambos elementos mediante anotaciones que subrayarán la riqueza de contenido que podría alcanzarse en este ejemplo y, si acaso, enfatizarán que la carrera de los De la Fuente es interpretable como una “promoción social a través del comercio y las finanzas” (Rozas Español, 2023: 124). Si la movilidad social constituye un aspecto también de prolongado interés historiográfico (Reixach Sala y Burguera i Puigserver, 2024; Orlandi, ed., 2025), lo que iluminen al respecto los mercaderes de la transición entre la Edad Media y la Moderna sigue mostrando dinámicas de gran trascendencia.

2. DEFINICIONES Y DIMENSIONES DE (Y ENTRE) LOS MERCADERES

Cualquier persona interesada por el asunto sabe que, en la investigación del comercio medieval y especialmente en el ámbito urbano, cabe hallar a muchos y muy diversos protagonistas. Estos justifican que se hable de la abundancia y variedad de personas, del abigarramiento y de la densidad de sujetos que caracterizaron a los escenarios urbanos comerciales y su cotidianidad en la Baja Edad Media (Igual Luis, 2022a). Pero, de igual modo, los estudiosos de la problemática sabemos que no todos esos protagonistas desempeñaban las mismas funciones, ni se encontraban tampoco en los mismos niveles de actividad y especialización dentro del panorama mercantil. En este sentido, aquellos operadores que pueden ser considerados *mercaderes* concitan, diría que lógicamente, una buena parte de la atención. La enorme cantidad de aportaciones que ya acumulamos sobre ellos a escala europea no evita que, aun en la actualidad, sea pertinente plantearse, incluso como locución historiográfica, qué significaba “ser mercader” en ese tiempo (Gouffran, 2023), también durante la primera Modernidad (Orlandi, 2024: 69-97).

A partir del comercio de larga distancia de las mayores ciudades mercantiles italianas de la Plena Edad Media y de los mercaderes que, en ellas, eran *emprendedores* “en el sentido pleno del término”, Sergio Tognetti (2023: 834) acaba de recordar que este tipo de agentes se definía por su fuerte propensión al riesgo, su afán de éxito económico, su “vigorosa vocación de estudio de los mecanismos del intercambio” y la consiguiente adquisición de un determinado *know how*³. El

³ Las expresiones entrecomilladas de las líneas anteriores de este párrafo figuran obviamente en italiano en el texto original de Sergio Tognetti.

autor señala esto en medio del extenso comentario crítico que dedica al libro *The Donkey & the Boat. Reinterpreting the Mediterranean Economy, 950-1180*, editado por Chris Wickham en 2023 y que cuenta ya con traducciones italiana y española. Los análisis que ha merecido el volumen, también en Francia (Guéna, 2024), así como los debates que ha suscitado (Goldberg y otros, 2023; Saggioro y Varanini, eds., 2024), certifican la gran repercusión que está teniendo la obra. A su alrededor vienen discutiéndose elementos que superan la cronología específica que examina Wickham y que pueden afectar tanto a los siglos XIV y XV como, en general, a la propia percepción de la historia económica. Si no capto mal los postulados de *The Donkey & the Boat* o los de sus comentadores, varios de los argumentos en juego incumben siquiera parcialmente a cómo observar al mercader medieval. Y ello, al menos desde estos puntos de vista: cómo concebir la relevancia de la función de los mercaderes en los sistemas económicos, dentro de la controversia más global (y tradicional) sobre qué pesaba más en dichos sistemas, si la producción o los intercambios, si las circunstancias locales y regionales o los estímulos provenientes de la esfera internacional (Petralia, 2024: 72-73; Wickham, 2023: 626 y 661-662, y 2024: 100-102); también, cómo interpretar el papel de Italia y sus mercaderes en el despegue comercial del Medievo desde el entorno del año mil, dado el liderazgo que se ha atribuido normalmente al ámbito italiano en ese despegue y que, como es bien sabido, ha llevado a valorar a sus operadores como uno de los prototipos, o directamente el prototipo, del mercader europeo (Guéna, 2024; Petralla, 2024: 53-56; Wickham, 2023: 661-662). La apelación al paradigma italiano no es baladí porque, además de las contribuciones sobre los mercaderes de ese origen que continúan existiendo hasta hoy en día, incluyendo las más, la reedición o la reproducción por nuevos medios de los trabajos al respecto de autores clásicos como Yves Renouard (2024) o Federigo Melis (2024) refuerzan que sea una cuestión que se mantenga constantemente viva.

Sin embargo, más allá del caso italiano y de la atracción ejercida por los actores del gran comercio, otra vez a nivel continental convendría que la caracterización del mundo mercantil huyera de esencialismos y apostara por visiones diversificadas que, simultáneamente, pudieran dar cuenta también de las diferencias en los procesos europeos de desarrollo económico (Guéna, 2024: 6; Petrowiste, 2024: 1-2). Asumiendo que el mercader era quien se orientaba hacia la transacción de productos, a partir de esta concepción mínima los rasgos de pluralidad del oficio emergen desde múltiples perspectivas. Enuncio solo algunas. En clave territorial, el sustrato común de costumbres, prácticas y estrategias mercantiles que aparece por doquier debe combinarse con la apreciación de determinadas distinciones que concernían incluso a los procedimientos de gestión y conservación documental. Por eso, por ejemplo, Mathieu Arnoux (2018) ha contrapuesto para los siglos XIV y XV las dinámicas que favorecían (como en Toscana) que las compañías comerciales archivaran

en su interior la documentación que generaban y con la que trabajaban, de las que conducían (como en la Europa francófona) a que esa documentación desapareciera al finalizar las operaciones económicas, salvo que fuera necesario preservarla porque surgieran conflictos entre las partes. En clave socioprofesional, no habría que olvidar, por un lado, que la condición de mercader era en muchas oportunidades un estadio que se alcanzaba tras un itinerario evolutivo que podía ser variado y comenzar asimismo desde orígenes diversos y, por el otro, que no faltan tampoco las ocasiones en que cabe acreditar interesantes *intersecciones* que, como en la península ibérica, han permitido perfilar la existencia de mercaderes-campesinos o caballeros-mercaderes (Casado Alonso y otros, 2024: 207-208; Sequeira, 2024). En clave de separación de sexos, de nuevo al menos en tierras ibéricas, la creciente constatación de la participación femenina en la órbita comercial, con la presencia a finales de la Edad Media de auténticas “mercaderas” o “mujeres mercaderes”, debería favorecer revisar la descripción de la labor mercantil en términos exclusivamente masculinos (González Arce, 2023; López Pérez y otras, 2023; Martín Romera, 2009; Orlandi, 2012; Torre Gonzalo, 2014). Una exclusividad, dicho sea de paso, propiciada por la imagen que transmiten ciertas fuentes de la época de una tarea vinculada solo a hombres (Igual Luis, 2022a: 226-227). En clave de magnitudes, por último, es evidente que los mayores comerciantes no monopolizaban la vertebración de los intercambios europeos, sino que sobre ellos incidían en paralelo mercaderes de menor dimensión. En consecuencia, es muy frecuente que la historiografía distinga una jerarquía entre grandes, medianos y pequeños mercaderes. La dificultad radica, cómo no, en fijar las fronteras entre cada grupo, en delimitar quién sería un gran mercader, un mercader mediano o un mercader pequeño.

El problema puede plantearse no únicamente dentro de una misma ciudad o lugar de actividad, sino también comparando diferentes ciudades o colectivos de mercaderes. Me refiero a lo siguiente. Pongamos un núcleo como Toledo, puesto que es de toledanos de quienes hablaré más tarde. En Toledo había mercaderes que serían calificables como grandes, medianos y pequeños. Pero, aparte, ¿el conglomerado mercantil toledano podría definirse como mayor, mediano o menor en relación a otros grupos? No me lo pregunto tanto por el número de sus componentes, como por su envergadura global en cuanto a potencia económica y a comportamientos empresariales. De entrada, dejándonos llevar sobre todo por esa mentalidad contemporánea tan apegada a los guarismos, esta clase de inquietudes e interrogantes encontraría quizá una primera respuesta posible en las cifras que detectáramos de cada mercader (de riqueza, patrimonio, negocios, inversiones, etc.) y, a partir de ellas, en la oportunidad de establecer una gradación y hasta una clasificación en diversos niveles de tamaño. Los capitales inicialmente empleados para la constitución de compañías comerciales han basado viejas propuestas en esa línea para los siglos XIV y XV (Melis, 2024: 330; Treppo, 1976: 491-493). De hecho, parece

claro que esos capitales son un indicio muy significativo de la variedad, también de dimensiones, conseguida por estas compañías y los agentes que eran sus titulares. A efectos de mera ilustración, reproduczo los datos de seis sociedades mercantiles hispánicas, de las coronas de Castilla y Aragón, que se conocen para los siglos XV y XVI según lo investigado por distintos autores⁴:

Compañías	Años	Capitales		Referencias
		En libras barcelonesas	En maravedís	
Beltrán de Coscó (Zaragoza)	1404	21.000	6.562.500	Torre Gonzalo, 2018: 45, 161 y 165
Juan Fexas (Zaragoza), Fortuny de Manariello y Joan de Torralba (Barcelona)	1425	10.000	3.125.000	Viu Fandos, 2021: 47-48
Juan Daza, Fernando y Juan López de Calatayud y Gastón de Sanjuán (aragoneses en Castilla)	1489	4.320	1.350.000	Carvajal de la Vega y Torre Gonzalo, 2019: 164-165
Compañía “de Valencia” (cinco mercaderes toledanos)	1514	circa 5.571	1.740.964	Rozas Español, 2023: 283
Miguel de Silos y Andrés de Pesquera (Burgos)	1514	circa 27.825	8.695.556	Casado Alonso, 2015: 79
Hernando Daza y herederos de Jaime López Ram (Medina del Campo)	1537	51.744	16.170.000	Carvajal de la Vega y Torre Gonzalo, 2019: 165 y 169

⁴ En el cuadro inmediatamente posterior, las referencias aportan originalmente los capitales en libras barcelonesas (en las dos primeras compañías) o en maravedís castellanos (en las restantes). Para facilitar que las cantidades sean cotejables hasta cierto punto, he convertido las libras en maravedís y los maravedís en libras con esta equivalencia: 1 libra = 312,5 maravedís. He distinguido en cursiva las cifras transformadas. Las de las compañías de 1514 son aproximadas porque, en ambos casos, he eliminado los decimales resultantes. He extraído la equivalencia de las informaciones proporcionadas en Sevillano Colom, 1980: 703, y Ventura, 1992: 497 y 508. Las citas de Ventura expresan, y la de Sevillano permite deducir, que 1 sueldo barcelonés era igual a 15,625 maravedís y, como cada libra eran 20 sueldos, de ahí salen los 312,5 maravedís reseñados. Los datos de Sevillano y Ventura aluden a finales del siglo XV y soy consciente del peligro que conlleva aplicarlos a otras cronologías. Pero asumo el riesgo (y los posibles errores derivados) porque mi único objetivo en la tabla ha sido, insisto en ello, que los números sean relativamente comparables entre sí.

Para la primera compañía del cuadro, la de Beltrán de Coscó, se ha destacado su “superioridad” entre las “que operaban en Zaragoza” a inicios del Cuatrocientos, así como su correlación comparativa con las empresas toscanas y su posición entonces “privilegiada entre las sociedades de Barcelona” (Torre Gonzalo, 2018: 157). La segunda compañía (la de Texas, Manariello y Torralba) se sitúa en los orígenes de la importante red económica creada en la primera mitad del siglo XV, entre la Corona de Aragón y el Mediterráneo occidental, por el mercader barcelonés Joan de Torralba⁵. Sus 10.000 libras de capital implicaban “una cantidad de cierta envergadura” y colocaban ya a la sociedad “muy cerca de otras compañías contemporáneas consideradas de primer orden dentro del comercio catalanoaragonés” (Viu Fandos, 2021: 55-56). La cuarta compañía, integrada por cinco toledanos en 1514, tenía doble sede en Toledo y Valencia y su volumen de negocio, registrado también a través de las cuentas generales declaradas ese año ante escribano público, la identifican como una “compañía grande” (Rozas Español, 2023: 283).

Valoraciones como estas, junto a la contrastación interna que permite la tabla entre sumas mayores y menores de capitales, se captan tal vez mejor cuando se observan exámenes que sobrepasan la simple recopilación de casos aislados. Entre 1372 y 1430, Sandra de la Torre Gonzalo (2016: 156) ha documentado 17 compañías zaragozanas que, excluida la de Beltrán de Coscó antes citada, manifiestan unas participaciones o capitales disponibles que oscilan desde unos mínimos inferiores o algo superiores a las 100 libras barcelonesas hasta máximos que rondan las 2.000 libras. Entre 1350 y 1450, Enrique Cruselles Gómez (2001: 102-105) ha localizado otras cincuenta compañías valencianas. Los capitales testimoniados en la muestra, medidos ahora en unidades monetarias de Valencia, llegan por un lado a las 6.800 libras y, por el polo opuesto, a las 75 libras. Sin embargo, cerca de la mitad de estos ejemplos es inferior a las 1.000 libras, mientras que solo hay cinco sociedades que exceden de las 3.000 libras y solo dos entre estas cinco que están por encima de las 6.000. Diversos factores explican para Cruselles esta variabilidad, incluyendo el hecho de que en las compañías hubiera “grandes y pequeños inversores” y, por tanto, “dos ambientes financieros distintos conviviendo en el seno del grupo mercantil local”, separados por un “intangible límite [...] en las aportaciones personales a la formación” de sociedades que el autor ubica en las 800 o 1.000 libras (Cruselles Gómez, 2001: 105).

⁵ La red de Torralba ya era conocida desde hace tiempo (Treppo, 1976: 475-534), pero ha sido objeto en los últimos años de un importante esfuerzo investigador y editorial, realizado por los equipos dirigidos por la profesora María Dolores López Pérez desde la Universidad de Barcelona. Véanse algunas publicaciones de estos equipos en <<https://www.edicions.ub.edu/articulos.aspx?modo=c&fam=mediterraneum>> (Última consulta: 17-01-2025).

Sin duda, las cifras son fundamentales y, como he señalado, pueden ayudar a discernir niveles jerárquicos dentro del mundo mercantil. En último extremo, además, las cantidades permiten que los adjetivos del tipo *grande*, *mediano*, *pequeño*, *mayor* o *menor*, siempre ambiguos, sean sustituidos por mediciones y magnitudes mensurables que resultan en principio más claras (Furió y otros, 2020: 170). No obstante, incluso proviniendo yo del campo de estudios de la historia económica, soy de los que piensa que los números no lo dicen todo ni hoy ni, por supuesto, en el pasado. Las razones las he expuesto ampliamente en otro foro (Igual Luis, 2022b). Entresaco las tres motivaciones que creo más relevantes para esta contribución: 1) que las cifras con las que contamos para la Edad Media, también para el comercio o los mercaderes, son –según los casos– bastante o relativamente escasas o presentan acumulaciones que no son en absoluto universales; 2) que los guarismos de los que sí disponemos pueden llegar a ser muy conflictivos sobre su verdadero significado y hasta por su propia forma de obtención y de cálculo desde las fuentes originales; 3) que los modelos sociales y económicos del Medievo, sus modelos *culturales* en sentido antropológico, son distintos a los contemporáneos y, a la postre, no tienen por qué ser correctas las aproximaciones a esos modelos que partan de números que se alcanzan, la mayoría de las veces, mediante criterios del presente.

En el terreno concreto de la diferenciación entre grandes y pequeños mercaderes, Giulio Fenicia plasmó ya hace años la insatisfacción que podía implicar al respecto acogerse únicamente a planteamientos cifrados o, como él mismo expresa en su texto en italiano, a “aspectos dimensionales” (Fenia, 2007: 92). Fenicia comenzaba recordando que el modernista francés Pierre Jeannin había apuntado en 1957 hacia una delimitación de niveles mercantiles basada en elementos cuantitativos y cualitativos acerca de cada operador: riqueza global lograda, volumen de negocios, extensión de su área de actividad, densidad de su red de agentes y correspondentes, técnicas y magnitud de sus operaciones y uso de instrumentos crediticios (Fenia, 2007: 92). Pero el autor admitía sentirse parcialmente más próximo a una interpretación centrada en cuestiones de mentalidad y, en ese sentido, desde la experiencia italiana (de la Italia del norte y, también, de la del sur y la insular), proponía de entrada separar al “mercader” del “comerciante” para, después, establecer dentro de cada una de esas dos categorías quién era grande y quién era pequeño y hacerlo, en esta oportunidad sí, con arreglo a una “dimensión cuantitativa”. Según Fenicia, el mercader “se configura como el perfecto intérprete de las dinámicas capitalistas”, persigue el beneficio y actúa donde las ganancias y los riesgos son mayores. Mientras, el comerciante es aquel que, “independientemente de la cantidad de dinero poseída o gestionada, está dotado de una apertura mental más limitada”, lo que “se traduce en un reducido espíritu de iniciativa” y en una escasa capacidad para impulsar “los procesos

económicos” (Fenicia, 2007: 92-93). El colega italiano remataba la diferenciación afirmando que el mercader “va en busca del mercado” y el comerciante “espera al mercado”, una característica –esta última– que no es óbice para que haya habido también en la historia “grandes comerciantes” que pueden ser calificados como auténticos “hombres de negocios” (Fenicia, 2007: 93-94)⁶.

Se esté de acuerdo o no con los posicionamientos del párrafo anterior, lo cierto es que estos contemplan factores muy variados. Procurar aplicar en el tema que me ocupa múltiples condicionantes conlleva sus propios peligros. Entre ellos, la poca claridad y exactitud, la posible vaguedad de algunos de los criterios elegidos y la complejidad derivada. Sin embargo, quizá podría convenirse en que esta complejidad se adapta mejor a la realidad histórica que la simplicidad o la sencillez de un dato unilateral. De hecho, yo mismo he colaborado en la formulación de propuestas que, a partir en este caso de las circunstancias detectables en la península ibérica, han optado por definir a quienes componían en la Baja Edad Media las “élites internacionales” del comercio (Navarro Espinach y otros, 1999: 179) o los “más grandes mercaderes de cada territorio” (Casado Alonso y otros, 2024: 208) alrededor de diversos elementos que, en conjunto, reúnen aspectos de tipo económico-material, cultural y social.

Entre los aspectos que acabo de citar, vuelven a ser tres los que me interesan especialmente aquí. Al menos en hipótesis, considero que estos tres constituyen vías principales en los reinos hispánicos del final del Medievo para ayudar a reflejar la jerarquía que se verificó en el seno de los mercaderes. Así, sugradación interna debería tener en cuenta: 1) el volumen y la variedad de los negocios desarrollados, atendiendo en particular tanto a la posible combinación de inversiones comerciales y financieras, como a la proyección geoestratégica de esas inversiones a escalas locales, regionales o internacionales; 2) la integración de cada mercader en familias o compañías con estructuras organizativas más o menos complejas y, claramente vinculadas con esto, las redes más o menos amplias de relaciones personales, familiares y sociales que rodeaban a los distintos mercaderes y en las que estos se apoyaban; 3) también enlazado con lo precedente, la proximidad mayor o menor de estos mercaderes a lo que serían los poderes sociopolíticos de la época y, sobre todo, su conexión con las instituciones y, en su caso, hasta la pertenencia a ellas. Las características conocidas de los toledanos De la Fuente permiten comprobar cómo se concretaron prácticamente en este ejemplo los tres rasgos mencionados y, a partir de ello, concluir si estos personajes son o no grandes mercaderes según lo expuesto e, incluso, hasta qué punto constituyen o no un *modelo* de esta clase de agentes económicos a nivel ibérico.

⁶ Como antes, todas las expresiones entrecomilladas previas a esta nota y relativas al texto de Giulio Fenicia constan originalmente en italiano.

3. LOS DE LA FUENTE, MERCADERES EN VARIOS ÁMBITOS HISPÁNICOS

3.1. La dualidad Toledo-Valencia y los focos familiares de la primera mitad del siglo XV

Desde documentación toledana, Juan Ramón Palencia Herrejón (1999: 841-842) ubicó en diciembre de 1412 “la más antigua noticia de esta familia”. Años después, desde documentación valenciana, Carlos Crespo Amat (2021, vol. 2: 505-506) ha logrado adelantar un poco esta cronología y situar en 1409-1410 los primeros datos de los De la Fuente, ratificando de paso algo que ya se sabía (Cruselles Gómez, 1997: 97-98; Guiral-Hadzioossif, 1989: 541-542): los lazos económicos que los miembros de la parentela proyectaron precisamente hacia Valencia en los tiempos iniciales del siglo XV. La dualidad Toledo-Valencia se manifiesta importante desde entonces para percibir el devenir familiar, ya sea por la actuación efectiva de los De la Fuente en los dos espacios por lo menos hasta fines de la centuria, ya sea en paralelo porque en ambos subsisten hoy informaciones al respecto. En ellas destaca además la identificación de nuestros toledanos bajo un doble perfil: como mercaderes, por supuesto, pero también como integrantes en la capital del Tajo de la élite del común urbano y que, como tales, tuvieron aspiraciones en la política local que fueron canalizadas especialmente a través del oficio de jurado y de la correspondiente pertenencia al Cabildo de jurados, creado en 1422 (Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192-193). La pluralidad de bases heurísticas, la diversidad de ámbitos territoriales y sectoriales de atención y la prolongación de la trayectoria a examinar enriquecen la investigación, sin duda, aunque aportan obstáculos mayores o menores que, por otra parte, no son exclusivos en el estudio ni de los De la Fuente ni del conjunto del colectivo comercial toledano. Se trata por ejemplo de los habituales problemas de homonimia; de la dificultad en ocasiones de establecer relaciones de consanguinidad entre todos los individuos acreditados y de distinguir cuántas familias o líneas familiares componían en realidad; o de la necesidad final de recordar que, pese a todo, incluso entre los De la Fuente pudo haber sujetos de variados estatus socio-profesionales y económicos (Igual Luis, 2018b: 246-247; Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192-194; Palencia Herrejón, 1999: 841).

La ascendencia judeoconversa de la parentela, sin embargo, no parece merecer discusión y la de alguna de sus ramas como poco podría quizás remontarse a finales del siglo XIV (Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192; Palencia Herrejón, 1999: 842; Rozas Español, 2023: 69, 71 y 124). Tras sobrepasar el umbral de 1400 y hasta 1450, entre los De la Fuente localizados que interesan en este trabajo, se diferenciarían tres focos familiares con claridad, si no capto mal lo que he consultado en la historiografía y si asumimos que la correlación de fechas entre determinados agentes homónimos en Toledo y en Valencia posibilita identificarlos como una única persona.

Un foco estaría vinculado a Gonzalo López de la Fuente, hijo del mercader o parnero Gudiel o Godielo Alfonso de la Fuente (Cruselles Gómez, 1997: 97; Molénat, 1991: 172; Palencia Herrejón, 1999: 842) y a quien Carlos Crespo Amat (2021, vol. 2: 510) hace delegado comercial de Gonzalo Alfonso de la Fuente en el Mediterráneo ibérico en la década de 1410. Siempre en los asuntos valencianos, Gonzalo López de la Fuente llegó a encontrarse rodeado o verse apoyado hasta 1430 por quienes con seguridad o en hipótesis eran allegados suyos: su hermano Fernando; sus hijos Alfonso y Juan; su ahijado Juan González de Toledo, corredor de oreja; su yerno Luis Hurtado; algún otro De la Fuente (Fernando); o el criado y factor conquense Álvaro de Calahorra, que era hijo de Fernando González de Calahorra, toledano avecindado en Cuenca (Crespo Amat, 2021, vol. 2: 499-503, 505-506, 508-512 y 866-868)⁷. Gonzalo desarrolló sus negocios en Valencia tanto de manera directa y presencial como desde Toledo y por medio de representantes. En Toledo comparece ya en 1422 como jurado, función con la que se le menciona en ocasiones en la documentación valenciana y que fue también ejercida más adelante, al menos entre 1444 y 1456, por uno de sus hijos: Alfonso (Molénat, 1991: 172; Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192-193; Palencia Herrejón, 1999: 841-843). En los mismos decenios 1440-1450, este Alfonso fue a su vez agente fiscal de la monarquía castellana, lo que permite concebirlo como integrado “en los circuitos de cooperación financiera establecidos en Toledo a mediados del siglo XV” (Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192-193). Volviendo a su padre, los datos que se han recogido de Gonzalo López de la Fuente avalan que pudiera tratarse de “un hombre hacedor” (Palencia Herrejón, 1999: 842) y de un “poderoso hombre de negocios” (Crespo Amat, 2021, vol. 2: 499).

Un segundo foco sería el de Fernando González de la Fuente. Pese a su apellido parcialmente diferenciado, Fernando era hermano del anterior Gonzalo e hijo del reseñado Gudiel o Godielo Alfonso de la Fuente (Molénat, 1991: 172). Según documentos de 1418 y 1427, actuó como mercader también en Valencia dentro de la propia empresa familiar (Crespo Amat, 2021, vol. 2: 509-510 y 867). Las noticias sobre el personaje concernientes a Toledo abarcan de 1422 a 1445 y lo retratan como jurado de la ciudad, al igual que Gonzalo, y agente fiscal de la corona (Molénat, 1991: 172; Ortego Rico, 2015, vol. 1: 192 y 194). Un hijo suyo asimismo llamado Alfonso mantuvo con posterioridad la implicación en las instituciones toledanas, puesto que su presencia en el ayuntamiento local se data hasta 1475 (Palencia Herrejón, 1999: 841 y 844).

⁷ Alfonso y Juan de la Fuente son citados como hijos de Gonzalo, por ejemplo, en ARV, *Bailía, Lletres i Privilegis*, n.º 1146, ff. 511v-512r (1427-VIII-21). He revisado personalmente el documento a raíz de la cita que figura en Crespo Amat, 2021, vol. 2: 508-509 y 868. Este mismo autor menciona a un Diego de la Fuente como hijo también de Gonzalo y, aparte, a un Francisco López de la Fuente (Crespo Amat, 2021, vol. 2: 508 y 510). Gonzalo tuvo, en efecto, un hijo llamado Diego (Palencia Herrejón, 1999: 842). Sobre el corredor Juan González de Toledo, véase también Cruselles Gómez, 1997: 98.

El tercer foco lo compondrían los hermanos Juan, Alfonso y Diego de la Fuente, hijos de Ruy Díez y delegados mercantiles de la familia en Valencia entre 1422 y 1430, donde recurrieron incluso a la labor profesional de Juan González de Toledo, el ahijado de Gonzalo López de la Fuente (Crespo Amat, 2021, vol. 2: 512-513). Ignoro si es probable que aquellos sean los mismos hermanos Juan, Alfonso y Diego de la Fuente cuyos movimientos valencianos se prolongaron también en los años treinta y cuarenta del siglo XV, y que Enrique Cruselles Gómez (1997: 97) identifica en el seno de una empresa que tenía por “cabeza de familia” a Rodrigo Dias o Díez y que contaba con otro hermano (Gonzalo). Sea como fuere, un Ruy Díaz de la Fuente consta a mediados de la década de 1450 relacionado con Alfonso, el agente fiscal que era hijo de Gonzalo López de la Fuente, en la gestión de una renta de la monarquía (Ortego Rico, 2015, vol. 1: 193). Aparte, en el caso del Diego citado en este párrafo, este quizás se corresponda con el jurado homónimo testimoniado en el ayuntamiento toledano entre 1444 y al menos 1464, sobre el que Juan Ramón Palencia Herrejón (1999: 844) sugiere que pueda “tratarse del representante de una tercera línea [...] de esta amplísima parentela de la Fuente”, que el autor manifiesta desconocer.

3.2. Rodrigo de la Fuente, mercader y jurado de Toledo, de la década de 1460 a 1505

Dentro ya de la segunda mitad del siglo XV, y siguiendo con el estudio de Palencia Herrejón, este resalta dos figuras: Catalina de la Fuente, hija también del Gonzalo López de la Fuente que se ha analizado arriba, muy activa en 1459-1499 en el negocio inmobiliario de Toledo y que acabó fundando una casa de beatas (Palencia Herrejón, 1999: 842-843 y 848-853); y Diego de la Fuente, que fue “rico mercader” y “uno de los más poderosos mercaderes toledanos” del período de los Reyes Católicos (Palencia Herrejón, 1999: 841 y 845-847). De hecho, este Diego nos coloca en un contexto temporal específico, el del último cuarto del Cuatrocientos, en el que continúan registrándose diferentes De la Fuente. Si utilizamos de nuevo el ejemplo de los documentos valencianos, diez De la Fuente por lo menos vuelven a ser detectados en 1475-1500 en Valencia con estancias en la capital o a través de meras relaciones económicas. Son Alfonso, el propio Diego, Fernando, Francisco, Gonzalo, Gutiérrez, Juan y Rodrigo de la Fuente, Fernando Gómez de la Fuente y Francisco López de la Fuente⁸. De todos

⁸ ARV, Protocolos, n.^{os} 2000 (1481-I-8: Alfonso), 2001 (1482-III-13: Fernando Gómez de la Fuente, VII-9 y 29: Alfonso, Francisco de la Fuente y Gonzalo, y XI-27: Alfonso y Gonzalo), 2688 (1483-IV-14: Fernando Gómez de la Fuente), 2003 (1484-II-9 y 11: Fernando Gómez de la Fuente), 2004 (1485-IV-13: Francisco de la Fuente y Gonzalo, y VI-13: Gonzalo), 2675 (1487-I-27: Diego, Francisco de la Fuente, Juan y Francisco López de la Fuente), 2676 (1488-III-11: Fernando de la Fuente), 2005 (1488-XII-15:

ellos, Rodrigo es quien parece desarrollar de entrada las tareas comerciales y financieras más consistentes.

Este Rodrigo de la Fuente era mercader y jurado de Toledo. Él y su hermano Fernando ya ejercían la función de jurado en los años sesenta y setenta, y a Rodrigo todavía se le rememora como tal en los ochenta (López Gómez, 2007: 214; Rozas Español, 2023: 124). En este segundo momento hubo dos Rodrigo de la Fuente que fueron jurados, uno de ellos calificado como “el moço” (Molénat, 1991: 172), lo que podría complicar la distribución entre ambos homónimos de las noticias que aluden sin más precisión a un individuo de ese nombre⁹. Sin embargo, convergería en un único Rodrigo de la Fuente –el mercader y jurado señalado– la trayectoria que lo muestra activo sobre todo entre las décadas 1470 y 1490 y ya fallecido en 1505; que identifica tanto a un hermano como a un hijo suyos que, de modo similar a los dos Rodrigo, se llamaban también igual (Fernando Gómez de la Fuente), salvo error mío de interpretación; que retrata su parentesco con otras familias mercantiles toledanas, como los De la Torre, Jarada o San Pedro; que apunta a la presión y hasta la condena inquisitorial que sufrió; y que indica que, siendo vecino de Toledo, acabó trasladando su residencia a La Puebla de Montalbán (Martz, 1988: 130-132 y 168-169; Rozas Español, 2023: 72-73, 94 y 124-125). En el terreno económico y laboral, este Rodrigo estuvo en 1495 al servicio del marqués de Moya como criado y contador, mientras que en 1497-1500 intervino como fiador en el arrendamiento hecho por otro toledano de la renta de la seda de Guadix y Baza (Alonso García, 2005: 16; Rozas Español, 2023: 125 y 294). Pero, más en general, nuestro personaje se ocupó de “mercadurías e préstamos”, como sugiere un documento notarial de 1487 rubricado en Toledo entre Francesc Serra, procurador del cambista valenciano Lluís Serra, y el propio Rodrigo de la Fuente, jurado¹⁰.

Juan), 2006 (1489-II-3: Alfonso), 2010 (1493-IX-11: Alfonso), 2011 (1495-III-6: Francisco de la Fuente), 2696 (1496-XII-12: Alfonso), 2698 (1498-II-5: Juan) y 2018 (1500-VII-4, dos documentos: Alfonso y Diego). Sobre Gutiérrez, véase Cruselles Gómez, 2019: 241. Sobre Rodrigo, cuyas informaciones en Valencia pueden caracterizar a más de un sujeto, como se verá, cotéjense los datos que siguen en el texto y las notas y referencias asociadas.

9 Insistiendo en la diversidad de *Rodrigos*, el Rodrigo en el que me centraré (véanse las líneas inmediatamente posteriores a esta nota) tenía un sobrino y un nieto asimismo denominados Rodrigo de la Fuente. El nieto era hijo de Fernando Gómez de la Fuente, descendiente directo del Rodrigo que era tío y abuelo (Martz, 1988: 168; Rozas Español, 2023: 125). Sobre Fernando Gómez de la Fuente, véanse de nuevo las líneas que continúan.

10 ACT, Obra y Fábrica, n.º 1287, ff. 14r-15r (1487-I-30); las palabras entrecomilladas provienen del f. 14v. He leído personalmente el documento gracias a la cita que se proporciona en Rozas Español, 2023: 125. Lluís Serra es un cambista y banquero conocido de la Valencia de finales del siglo XV, que fue condenado por la Inquisición y que mantuvo en efecto contactos con toledanos (Cruselles Gómez, 2019: 116, 134, 228, 231, 241 y 277). Una letra de cambio que se protestó en Valencia en 1484 lo calificaba incluso como “la hu dels interessats dels toledans” (Igual Luis, 2018b: 259).

Este último acto menciona en tratos también con Rodrigo y con Lluís Serra a sendos sobrinos del primero: Fernando Jarada y Rodrigo de la Fuente¹¹. Significativamente, un Fernando Jarada y un Rodrigo de la Fuente, mercaderes toledanos, son considerados hermanos en dos estipulaciones de nuevo notariales firmadas en Valencia en mayo y octubre de 1482. Es posible que el apelativo fraternal se empleara a veces para expresar relaciones de afinidad personal o empresarial, pero puede ilustrar en este caso una consanguinidad real porque los vínculos entre ambas parentelas eran tan directos que Linda Martz (1988: 130-131) no dudó en su día en definir al complejo familiar Jarada-De la Fuente como un verdadero “clan”. Volviendo a las noticias valencianas de 1482, Fernando y Rodrigo estuvieron presentes ante el notario en la de mayo cuando confesaron deber al mercader veneciano Andrea Gracia 154 libras, 11 sueldos y 2 dineros, en moneda valenciana, que faltaban pagarle por la compra de unas especias. En la de octubre se cita un albarán de Fernando y Rodrigo por 51 libras, 14 sueldos y 8 dineros valencianos, del que eran acreedores los mercaderes genoveses Francesco y Giacomo Gentile. Al lado de este albarán, en el mismo acto y en otro anterior de fecha similar, se anotan sin embargo otros albaranes debidos por castellanos a genoveses entre los que hay uno adscrito a un Rodrigo de la Fuente solo (por 64 libras, 1 sueldo y 3 dineros) y otro a un Rodrigo de la Fuente junto al mercader sienés Pietro Spannochi (por 649 libras y 10 sueldos)¹².

Cabría quizá pensar que estas titularidades distintas de Rodrigo de la Fuente en Valencia corresponden a operadores diferentes. En hipótesis, una posibilidad sería que el Rodrigo que consta junto a Fernando Jarada fuera el sobrino y que, por el contrario, fuera su tío, el mercader y jurado fallecido en 1505 que antes ha resaltado, el Rodrigo en solitario o que se acompaña del italiano Spannochi (un agente renombrado en la Valencia de la época) en un negocio por una cuantía de relativa magnitud. De hecho, siendo claramente identificado en Valencia como jurado de Toledo, Rodrigo fue elegido procurador por el mismo Pietro Spannochi también en 1482 para cobrar deudas de los toledanos Francisco, Gonzalo y Alfonso de la Fuente¹³.

Los indicios que aportan otras fuentes valencianas conducen a observar lo que serían, con mayor o menor seguridad, nuevas actuaciones de este segundo Ro-

¹¹ Sobre este sobrino Rodrigo, véase la nota 9. El documento que estoy reseñando, que recuerdo que está escriturado en 1487, se refiere explícitamente a cierta deuda de los dos sobrinos “que contra ellos tiene el dicho Luys Serra”, así como a una obligación de 100 libras valencianas en la que estuvieron implicados “de mancomún” ya en 1484 dichos sobrinos y el jurado Rodrigo de la Fuente, su tío. Aparte, al tío también le eran “devidas algunas debdas” por los sobrinos (ACT, Obra y Fábrica, n.º 1287, f. 14v).

¹² ARV, Protocolos, n.º 2001 (1482-V-8 y X-12, dos documentos en esta segunda fecha).

¹³ ARV, Protocolos, n.º 2001 (1482-VII-29).

drigo, el mercader y jurado. Por ser temprana, debe concernirle la letra de cambio de 500 libras que se ajustó en Toledo el 2 de noviembre de 1477 y se protestó en Valencia poco después, el 13 de noviembre. En ella, Rodrigo era quien avanzaba el dinero en la capital del Tajo y el también toledano Diego de Acre quien se beneficiaba de su retorno en la ciudad mediterránea¹⁴. Más adelante, en marzo de 1482, el Fernando Gómez de la Fuente que era hermano de Rodrigo reconoció por los dos deber a los genoveses Francesco Palomar y Andrea di Castiglione 248 libras valencianas que restaban por la compra de paños de seda. Complementariamente, en abril de 1483, el Fernando Gómez de la Fuente que era hijo de Rodrigo lo representó en Valencia al transferir el cobro de 421 libras, 6 sueldos y 4 dineros valencianos que, mediante albarán del 2 de octubre anterior, el propio Rodrigo (con la suscripción de su hijo citado, Fernando Gómez de la Fuente) había admitido adeudar al veneciano Antonio Mari por la adquisición de unos camelotes. En este traspaso, Rodrigo volvió a ser designado como jurado de Toledo¹⁵. Por último, podrían referirse también a este Rodrigo varios documentos valencianos más que he recopilado de 1482 a 1497, que insisten sobre todo en remarcar las deudas con agentes residentes en el Mediterráneo ibérico, aunque su atribución entre los Rodrigo homónimos me parece menos evidente. En ellos, solo destacan en particular las menciones de enero y marzo de 1484 y octubre de 1485 a dos albaranes firmados por un Rodrigo de la Fuente, que sumaron 573 libras, 16 sueldos y 4 dineros valencianos¹⁶.

3.3. Alfonso, Diego y Juan de la Fuente y sus cotas de desarrollo mercantil y financiero

Por cronología prolongada, diversidad territorial de intereses, volumen atestiguado de ciertas inversiones, círculo personal y profesional de relación e implicación institucional en Toledo, el mercader y jurado Rodrigo de la Fuente sería un operador económico relevante. Hasta una calle de Toledo, donde había construido unas casas, recibió su nombre (Rozas Español, 2023: 124). Tres hijos tuyos reprodujeron esta importancia e, incluso, superaron aparentemente al padre en algún extremo. Se trata de Alonso o Alfonso (nacido en 1463), Diego (nacido hacia 1468) y Juan (nacido en torno a 1477), quienes llegaron a trabajar comercialmente de

¹⁴ ARV, Protocolos, n.^º 1997 (1477-XI-13). Justo con un De Acre, Lope, nuestro Rodrigo tuvo concertada una compañía hacia 1479 (Rozas Español, 2023: 72, 92 y 124-125).

¹⁵ ARV, Protocolos, n.^ºs 2001 (1482-III-13) y 2688 (1483-IV-14). No se olvide que ya he hablado en las líneas precedentes de los dos Fernando Gómez de la Fuente que, salvo equivocación mía, eran hermano e hijo del mercader y jurado Rodrigo de la Fuente.

¹⁶ ARV, Protocolos, n.^ºs 2001 (1482-XI-27), 2003 (1484-I-24, II-9 y III-16), 2004 (1485-III-7, VII-9 y X-3), 2676 (1488-III-11) y 2015 (1497-III-13).

manera conjunta (Rozas Español, 2023: 125). Todo apunta a que el apellido De la Fuente alcanzó con ellos las cotas más altas del desarrollo mercantil que venía experimentando desde comienzos del siglo XV, bajo ramas familiares distintas. Especialmente destacada en este sentido fue la trayectoria de Diego, que es ese “rico” y “poderoso” mercader toledano de la etapa de los Reyes Católicos a quien he aludido ya al inicio del apartado 3.2 del capítulo. Un síntoma del realce de Alfonso, Diego y Juan es que sus negocios se dispersaron hasta principios del XVI por un espacio comprendido como mínimo entre Toledo, Valencia, Sevilla, Granada y Medina del Campo (Alonso García, 2005: 15-16 y 27; Caunedo del Potro, 1983: 141; Martz, 1988: 131-132 y 168-169).

En Valencia, los primeros datos de los hermanos se conocen en la década de los ochenta. Salvo que sea un homónimo, Alfonso estuvo en la ciudad en 1481, rondando los 18 años, y confesó deber al veneciano Luigi Balbi 521 libras, 4 sueldos y 10 dineros valencianos por la compra de mercancías. En 1487, un Diego y un Juan de la Fuente, también presentes en Valencia, firmaron junto a otros castellanos un acuerdo con determinados arrendadores fiscales para articular el tráfico sobre todo de materias textiles. Es posible que este Diego sea el que nos concierne aquí, porque giraría entonces alrededor de los 19 años. Mucho más difícil es que dicho Juan se corresponda con el que nos interesa, puesto que este solo tendría unos 10 años en 1487. Acabando este decenio y entrando en el siguiente, Alfonso vuelve aemerger en 1489, 1493 y 1496, y Diego en 1494, como remitentes en Medina del Campo de letras de cambio a Valencia, que se protestaron en la capital mediterránea. En estos giros financieros, Alfonso y Diego colaboraron con agentes como los toledanos Diego Jarada y Francisco, Juan y Alfonso de la Torre o, como había hecho su padre, los sieneses Spannochí. En 1496 y 1498, otro Juan que es más probable que sea el que nos incumbe (estaría ya en los 19 y 21 años) envió una letra de Villalón a Valencia y recibió en Valencia otra expedida también de Medina. En 1500, Alfonso y Diego de la Fuente emitieron juntos dos nuevas letras en Sevilla con la misma dirección valenciana¹⁷.

El eje con Sevilla debió tener algún protagonismo en los asuntos familiares. En 1502, Diego abonó más de 25.000 maravedís como contribuyente al almojarifazgo de la ciudad hispalense (Aznar Vallejo y Palenzuela Domínguez, 2009: 682). Antes, en 1497, Alfonso y Diego de la Fuente, junto a Alfonso de la Torre, habían participado allí en la venta de un juro de 1.200.000 maravedís al conde de Cifuentes, en un trato intermediado por ciertos genoveses y que derivó en una transacción cambiaria precisamente hacia Valencia (Rozas Español, 2023:

¹⁷ ARV, Protocolos, n.^o 2000 (1481-I-8), 2675 (1487-I-27), 2006 (1489-II-3), 2010 (1493-IX-11), 2694 (1494-X-2), 2696 (1496-V-17: Juan de la Fuente, y XII-12: Alfonso de la Fuente), 2698 (1498-II-5) y 2018 (1500-VII-4, dos documentos).

305). Esta noticia revela el sentido y las relaciones a que podía responder una letra de cambio, documento que no siempre resulta claro al respecto. En otras ocasiones cabe solo sospechar el contexto en el que se expedía, como ocurre con las citadas letras de 1500 que Alfonso y Diego transfirieron también de Sevilla a Valencia. Ambas sumaron 9.000 doblas castellanas y los correspondentes en Valencia de los De la Fuente fueron Pedro Sánchez y Francesco Palomar, que a su vez eran beneficiarios de los dos pagos. En una tercera letra asimismo de 1500 y de Sevilla a Valencia no estaban estos De la Fuente de forma directa, pero sí Alfonso de la Torre, quien ordenó pagar otras 4.000 doblas a los reseñados Sánchez y Palomar y ponerlas a cuenta de Diego Sánchez de San Pedro¹⁸. Pedro Sánchez, zaragozano, y Francesco Palomar, genovés, eran titulares de la compañía llamada “Banco de Valencia”, que debía funcionar desde finales del siglo XV (Igual Luis, 1998: 269; Ladero Quesada, 1987: 575). Esta fue investigada por la monarquía en 1503 por la saca ilegal de moneda de Castilla a Valencia. Las pesquisas en torno a la cuestión permiten saber que la empresa vertebró circuitos que pasaban por Toledo, Medina del Campo, Sevilla, Cuenca, Requena o Almansa; que Diego de la Fuente y Alfonso de la Torre salieron por fiadores suyos; y que, a causa de esa condición, cada uno tuvo que abonar un millón de maravedís en 1504 porque Sánchez y Palomar fueron finalmente condenados (Ladero Quesada, 1987: 572-574, 577 y 579; Palencia Herrejón, 1999: 847; Rozas Español, 2023: 96-97 y 279-280). Añádase a esto que Alfonso, Diego y Juan de la Fuente estuvieron emparentados en grados diversos con Alfonso de la Torre y con varios homónimos Diego Sánchez de San Pedro, toledanos; también Diego de la Fuente y Alfonso de la Torre fueron amigos en la infancia (Martz, 1988: 136 y 168-169; Rozas Español, 2023: 70-71 y 93-94). En consecuencia, no es complicado conectar las tres letras Sevilla-Valencia de 1500, pese a su contenido inconcreto, con todo este entramado de negocios y familia¹⁹.

La intensidad de los vínculos entre los De la Fuente, los De la Torre y los San Pedro en la transición del XV al XVI propicia que Ángel Rozas Español (2023: 72) los haya tildado de “círculo familiar” en Toledo. Por supuesto, este “círculo” lo fue también desde el punto de vista de la acción mercantil y pudo basarse en lazos ya establecidos por Rodrigo de la Fuente²⁰. Para los tres hijos de este de quienes

¹⁸ Las tres letras se redactaron en Sevilla en mayo de 1500 y se protestaron en Valencia el 4 de julio del mismo año (ARV, Protocolos, n.º 2018: 1500-VII-4, tres documentos).

¹⁹ Corroblando esta última idea, en las tres letras figura también implicado el genovés Giovanni Battista Cerezo, hermano de Francesco Palomar y factor suyo en Toledo hacia 1502, que asimismo se vio afectado por el pleito de 1503 (Ladero Quesada, 1987: 572-574 y 576-577). Cabe recordar, además, que Palomar ya ha sido mencionado antes en el texto, en un trato de 1482 con Rodrigo de la Fuente y su hermano Fernando Gómez de la Fuente.

²⁰ Rodrigo, padre de Alfonso, Diego y Juan de la Fuente, fue socio hacia 1479 de Juan, padre de Alfonso de la Torre (Rozas Español, 2023: 72, 92 y 124-125). Aún en 1483 hay rastro en Valencia de

estoy hablando, el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por este entorno, y por otros, parece incrementarse a partir del último lustro de los noventa, cuando sobre todo Alfonso y Diego habían superado la juventud. Alfonso, de hecho, no tardaría en firmar testamento: en 1507 (Rozas Español, 2023: 125). Distintas informaciones de las líneas precedentes afectan a esta fase posterior a 1495, aunque el autor que acabo de citar la ha detallado recientemente mejor, empezando por el dato de que Alfonso y Diego de la Fuente y Alfonso de la Torre constituyeron compañía entre 1495 y 1499 (Rozas Español, 2023: 72 y 93-94)²¹. Si nos alargamos hasta 1515, los argumentos de este historiador componen una imagen de las actividades entonces de los tres hermanos De la Fuente que me atrevería a sintetizar en dos grandes capítulos, obviamente interrelacionados: uno, su papel en el suministro a la corona y su corte de productos y capitales, con especial atención al abastecimiento de tejidos, a préstamos con fines diversos y a servicios de intermediación financiera; el otro, su clara incardinación en el negocio fiscal de la monarquía, tanto dentro de Toledo como en otras partes de Castilla y, en particular, en su vertiente centro-meridional. Las inversiones de nuestros toledanos en ambos terrenos ascendieron a cifras a veces muy importantes. En el marco de los negocios consiguientes, los De la Fuente –con un Diego cada vez más protagonista– se vieron inmersos en redes amplias de relación y con gente notable e influyente, incluyendo el apoyo de la corona, al tiempo que su posición profesional y económica adquiría rasgos palpables de solidez, de nuevo tanto en Toledo como a escala castellana (Rozas Español, 2023: 69-74, 77-78, 89, 93-94, 104-105, 123-133, 254 y 301)²². Los ejemplos quizá más destacados de todo ello se dieron alrededor de un asunto bien conocido en la historiografía: la participación de Diego y Juan de la Fuente en el arrendamiento de la renta de la seda de Granada, en el que se instalaron desde 1505 durante años, gracias a la creación (y evolución) del correspondiente grupo financiero. Sin duda, hay que unir esta circunstancia al hecho de que Diego y Juan de la Fuente fueran a inicios del siglo XVI importantes distribuidores de seda en Castilla (con negocios también en Toledo, Sevilla y Medina del Campo) y, asimismo, al hecho de que acabaran teniendo posesiones en la propia Granada y, como ocurrió con Juan, hasta avecindándose en esta ciudad (Alonso García, 2004, vol. 1: 375, y 2005: 11-30; Martz, 2001: 159-160; Rozas Español, 2023: 123, 125-134 y 294-298).

algún acto en el que Rodrigo de la Fuente y Juan de la Torre intervienen conjuntamente (ARV, Protocolos, n.º 2688: 1483-IV-14).

21 Entrán en el período de esta compañía dos letras de cambio redactadas en 1497, en las que Alfonso de la Torre y Diego de la Fuente se asocian como prestadores de cantidades en Alcalá de Henares y Burgos que tenían que devolverse en Valencia. Una fue protestada en Valencia en 1497, la otra en 1498 (ARV, Protocolos, n.º 2697: 1497-IV-11, y 2698: 1498-III-1).

22 Sobre la etapa 1495-1515, aparte de las informaciones de la obra de Rozas Español, véanse complementariamente Alonso García, 2005: 25-28, y Caunedo del Potro, 1983: 141-142 y 145-146.

Semejante recorrido no estuvo exento de obstáculos. Dificultades de liquidez salpicaron ya a los hermanos en 1503-1506 (Rozas Español, 2023: 113 y 128-129). Pero problemas de solvencia más graves se abatieron en la década siguiente sobre Diego y Juan de la Fuente y condujeron a su quiebra. Así lo evi-dencian diferentes testimonios en 1515-1519 y, entre ellos, los compromisos, acuerdos y obligaciones de pago que debieron establecer con sus acreedores²³. Nuevamente, los pormenores de esta alteración han sido ya estudiados (Abed Al-Hussein, 1986: 230-233; Alonso García, 2004, vol. 1: 460-464, y 2005: 16 y 24; Rozas Español, 2023: 134-136). Baste explicitar aquí que los apuros econó-micos de los De la Fuente no finiquitaron su relación con los negocios fiscales y financieros. Aunque solo fuera para acceder con mayor facilidad a seda con la que pagar sus deudas, y muy probablemente gracias a sus amistades y contac-tos en Granada y la corte, Diego y Juan continuaron participando como mínimo hasta traspasar el umbral de 1520 en la renta sedera granadina. Mientras, en 1524, Diego trabajaba como receptor fiscal en Cádiz, Carmona, Lora y Sevilla (Alonso García, 2004, vol. 1: 462-464, y 2005: 16-17, 24 y 29; Rozas Español, 2023: 135-137). Nada impidió en 1525, sin embargo, que los hijos de su ya di-funto hermano Alfonso acusaran a Diego en un pleito de ser “ombre gastador de su hacienda y de las de ajenas” y de tener aún “gran suma de deudas en gran cantidad”, tal y como transcribe Linda Martz (1988: 132).

4. CONCLUSIONES

Es patente que la trayectoria que he trazado de los De la Fuente brinda eviden-cias, y sugerencias, que pueden ser analizadas desde numerosas perspectivas. Pero, bajo la óptica que he adoptado en este trabajo (interrogarme acerca de las dimensiones y las jerarquías verificadas dentro de los grupos mercantiles del final del Medievo), el itinerario vital y profesional de estos operadores permite aportar también algunas ideas. De entrada, diferentes De la Fuente, en distintos momentos y cada uno con sus características y niveles particulares, manifiestan lo que ya indiqué al final del punto 2 del capítulo: rasgos de los tres aspectos que ayudarían, al menos en hipótesis, a reflejar la gradación interna producida entre los mercaderes de la península ibérica. Recuerdo esos aspectos: volumen y variedad de negocios y proyección geoestratégica de inversiones; integración

²³ Por ejemplo, uno de esos testimonios se registró en Medina del Campo en 1519 y consta en AHPV, Protocolos notariales, n.º 7840, ff. 590r-593v. Este incumbió a mercaderes de Burgos y Valladolid, como acreedores, y a Diego y Juan de la Fuente y Francisco González de Écija, también merca-der y vecino de Toledo, como deudores. Las condiciones del acto se adoptaron con la intervención de tres árbitros: Francisco Orense, regidor y vecino de Burgos; Diego de Valladolid, mercader y vecino de Valladolid; y Rodrigo de la Fuente, mercader y vecino de Toledo.

en estructuras organizativas y redes de relación amplias y complejas; cercanía a los poderes y las instituciones. De acuerdo con estos elementos, y con cómo se concretaron en los casos examinados, creo que sí se podría concluir que esta extensa parentela toledana poseyó entre el XV y el XVI individuos y ramas familiares que ocuparon posiciones comerciales y financieras trascendentales tanto en Toledo como a escala castellana y hasta peninsular.

En clave diacrónica, los diversos focos de parentesco que se apellidaban De la Fuente y la dudas, o directamente la ignorancia, sobre las identificaciones de sus miembros y sobre los lazos consanguíneos o no que hubo entre todos ellos, imposibilitan observarlos como si hubieran vertebrado un movimiento lineal y homogéneo de 1409-1410 a 1525, las dos fechas extremas que he mencionado. Los ejemplos registrados, no obstante, sí consienten vislumbrar dos cuestiones: que la decantación hacia el mercado, en su doble componente de productos y capitales, debió ser una base importante en la evolución personal y familiar, inter e intrageneracional, y en los procesos de promoción social que pudieron tener lugar; que, por comparación, los horizontes de actuación de los De la Fuente hasta 1450 y de Rodrigo de la Fuente en la segunda mitad del siglo XV parecen más limitados que los de los tres hijos de este que penetraron en los primeros decenios del XVI (Alfonso, Diego y Juan) y que, valiéndose también de la proximidad a la monarquía, desparramaron sus intereses por una porción significativa del territorio ibérico.

En clave sincrónica, sobre todo Gonzalo López de la Fuente primero, el mercader y jurado Rodrigo de la Fuente después y los apenas citados Alfonso, Diego y Juan de la Fuente al final, especialmente Diego en este último momento, ilustran historias que podrían ser típicas de grandes mercaderes. Obviamente, según las informaciones que he plasmado, esas historias son más claras en Rodrigo y en sus hijos que en Gonzalo y, en cualquier caso, ni fueron iguales ni culminaron en apariencia en categorías similares de éxito o magnitud. Sin duda, cualquier *modelización* es complicada, como lo es también cualquier intento de contrastación a partir de la definición de prototipos. Incluso cabría discutir si es pertinente proceder historiográficamente a través de modelos. Salvando este problema, y si se me permite un juego de palabras, osaría decir que estos De la Fuente sí pueden ser *un* modelo de mercader en los reinos hispánicos del que, además, no es difícil hallar réplicas en otras partes de esos reinos. Pero, en consonancia con los matizos que he vertido en las páginas iniciales del capítulo, estos toledanos no tienen por qué ser *el* modelo de gran mercader ni siquiera a nivel peninsular. Entre otros motivos, por ejemplo, esto es así porque no he detectado en los De la Fuente variables económicas que superaran el contexto ibérico, característica que sí se dio en otros agentes comerciales que provenían de dicho contexto.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Abed Al-Hussein, F. H. (1986). Las quiebras de los hombres de negocios castellanos. En E. Lorenzo Sanz (Coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra* (vol. 2, pp. 221-266). Valladolid: Ayuntamiento de Medina del Campo.
- Alonso García, D. (2004). *Fisco, poder y monarquía en los albores de la Modernidad: Castilla, 1504-1525*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 2 vols.
- Alonso García, D. (2005). Entre Granada y Castilla. La familia Fuente y la hacienda real a comienzos de la Edad Moderna. *Investigaciones históricas. Época moderna y contemporánea*, 25, 11-30.
- Arnoux, M. (2018). Des marchands sans livres de comptes? Sources d'entreprises et documentation commerciale dans l'Europe francophone (royaume de France, îles britanniques, XIV^e-XV^e siècles). En C. Mantegna et O. Poncet (Dir.), *Les documents du commerce et des marchands entre Moyen Âge et époque moderne (XII^e-XVII^e s.)* (en línea: <<http://books.openedition.org/efr/37825>>). Roma: École française de Rome.
- Aznar Vallejo, E., y Palenzuela Domínguez, N. (2009). El comercio andaluz en 1502. Las fuentes fiscales. En M. I. del Val Valdivieso y P. Martínez Sopena (Dir.), *Castilla y el mundo feudal. Homenaje al profesor Julio Valdeón* (vol. 1, pp. 673-689). Valladolid: Junta de Castilla y León.
- Carvajal de la Vega, D., y Torre Gonzalo, S. de la. (2019). La familia Daza: mercaderes aragoneses en Medina del Campo. *Revista de Historia Jerónimo Zurita*, 95, 153-175.
- Casado Alonso, H. (2015). Los negocios de la compañía Pesquera-Silos en Florencia en los inicios del siglo XVI. En E. García Fernández y J. A. Bonachía Hernando (Eds.), *Hacienda, mercado y poder al norte de la Corona de Castilla en el tránsito del Medievo a la Modernidad* (pp. 69-97). Valladolid: Castilla Ediciones.
- Casado Alonso, H. (2023). Presentación. En Á. Rozas Español, *Un centro de negocios en los albores de la Modernidad. Toledo y sus mercaderes (1475-1520)* (pp. 11-12). Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Casado Alonso, H., y otros (2024). International Trade and Commerce, 1000-1500. En P. Lains y otros (Eds.), *An Economic History of the Iberian Peninsula, 700-2000* (pp. 199-220). Cambridge: Cambridge University Press.

- Caunedo del Potro, B. (1983). Un importante papel de los mercaderes de Toledo a finales del siglo XV: abastecedores de la casa real. *Anales toledanos*, 16, 139-150.
- Crespo Amat, C. (2021). *Entre Castilla, la Corona de Aragón y el Mediterráneo: la formación de un mercado transnacional en el reino de Valencia durante la Baja Edad Media*. Tesis doctoral. Alicante: Universidad de Alicante, 2 vols.
- Cruselles Gómez, E. (1997). Mercaderes castellanos en Valencia (1400-1450). En *Actas del XV Congreso de Historia de la Corona de Aragón* (vol. 2, pp. 85-99). Zaragoza: Diputación General de Aragón.
- Cruselles Gómez, E. (2001). *Los mercaderes de Valencia en la edad media (1380-1450)*. Lérida: Milenio.
- Cruselles Gómez, E. (2019). *Fortuna y expolio de una banca medieval. La familia Roís de Valencia (1417-1487)*. Valencia: Universitat de València.
- Fenicia, G. (2007). Mercanti, commercianti e uomini d'affari in Italia al tempo dei Re Cattolici. En H. Casado Alonso y A. García-Baquero (Eds.), *Comercio y hombres de negocios en Castilla y Europa en tiempos de Isabel la Católica* (pp. 91-102). Madrid: Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales.
- Furió, A., y otros (2020). Measuring economic inequality in Southern Europe: the Iberian Peninsula in the 14th-17th centuries. En G. Nigro (Ed.), *Disuguaglianza economica nelle società preindustriali: cause ed effetti / Economic inequality in pre-industrial societies: causes and effects* (pp. 169-201). Florencia: Firenze University Press.
- Goldberg, J., y otros (2023). About “The Donkey and the Boat” by Chris Wickham. *Quaderni Storici*, 174 (3), 845-878.
- González Arce, J. D. (2023). Mercaderas, huéspedes y hacedoras. El emprendimiento de las mujeres en el comercio exterior del puerto de Bilbao a finales del siglo XV. En J. Á. Solórzano Telechea, D. Ditchburn y M. Álvarez Fernández (Eds.), *Políticas y estrategias socioeconómicas en la ciudad medieval atlántica* (pp. 45-82). Logroño: Instituto de Estudios Riojanos.
- Gouffran, L.-H. (2023). *Être marchand au Moyen Âge. Une double biographie, XIV^e-XV^e siècle*. París: CNRS Éditions.
- Guéna, P. (2024). Le commerce en Méditerranée avant les marchands italiens. *La Vie des idées*, pp. 1-6, en línea: <<https://laviedesidees.fr/Le-commerce-en-Mediterranee-avant-les-marchands-italiens>> (publicado: 24-06-2024; última consulta: 17-01-2025).

- Guiral-Hadziossif, J. (1989). *Valencia, puerto mediterráneo en el siglo XV (1410-1525)*. Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Igual Luis, D. (1998). *Valencia e Italia en el siglo XV. Rutas, mercados y hombres de negocios en el espacio económico del Mediterráneo occidental*. Castellón: Bancaixa y Comité Econòmic i Social de la Comunitat Valenciana.
- Igual Luis, D. (2013). El comercio toledano y su proyección territorial a finales del Medievo. En *Coloquio “Mercado y finanzas. Castilla y Valencia en los siglos XIV y XV”*. Albacete: Universidad de Castilla-La Mancha, inédito.
- Igual Luis, D. (2018a). Los Del Nero, mercaderes florentinos: familia, negocios y poder en los reinos hispánicos (1470-1520). En F. Sabaté (Ed.), *Els espais de poder a la ciutat medieval* (pp. 155-187). Lérida: Pagès editors.
- Igual Luis, D. (2018b). Los mercaderes toledanos en los reinos hispánicos (1475-1520): una aproximación a partir del observatorio valenciano. *Anuario de Estudios Medievales*, 48 (1), 243-269.
- Igual Luis, D. (2022a). El comercio urbano en la Baja Edad Media: su cotidianidad y sus agentes sociales. En A. A. Andrade y G. M. da Silva (Eds.), *A vida quotidiana da cidade na Europa medieval / Everyday Life in Medieval Urban Europe* (pp. 211-236). Lisboa: Instituto de Estudos Medievais.
- Igual Luis, D. (2022b). ¿Cifras? ¿Personas? ¿Estructuras? La historia económica medieval y sus dilemas. En *XXV Curs d'Estiu. Reunió Científica Comtat d'Urgell: “La història medieval i nosaltres”*. Lérida: Pagès editors, en prensa.
- Igual Luis, D. (2023). El comercio entre Valencia y Cerdeña en el siglo XV: fuentes, mercaderes y negocios. *RiMe. Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea*, 13 (2), 337-359.
- Ladero Quesada, M. Á. (1987). El Banco de Valencia, los genoveses y la saca de moneda de oro castellana. 1500-1503. *Anuario de Estudios Medievales*, 17 (1), 571-594.
- López Gómez, Ó. (2007). *La sociedad amenazada. Crimen, delincuencia y poder en Toledo a finales del siglo XV*. Toledo: Ayuntamiento de Toledo.
- López Pérez, M. D., y otras (2023). Females also run business. Merchants' wives and female merchants in the Crown of Aragon (fourteenth-fifteenth century). *Imago Temporis. Medium Aevum*, 17, 279-308.
- Martín Romera, M. Á. (2009). Mujeres de mercaderes, *Mujeres Mercaderes. Testimonios de iniciativas femeninas en el ámbito comercial a finales del siglo XV*. En *la España Medieval*, 32, 273-296.

- Martz, L. (1988). Converso Families in Fifteenth and Sixteenth-Century Toledo: The Significance of Lineage. *Sefarad*, 48 (1), 117-196.
- Martz, L. (2001). Los toledanos y el reino de Granada, de 1492 a la década de 1560. En R. L. Kagan y G. Parker (Eds.), *España, Europa y el mundo Atlántico. Homenaje a John H. Elliott* (pp. 151-176). Madrid: Marcial Pons.
- Melis, F. (2024). *Aspetti della vita economica medievale (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*. Prato: Fondazione Istituto Internazionale di Storia Economica “F. Datini” (reproducción digitalizada de la ed. original de 1962).
- Molénat, J.-P. (1991). L’oligarchie municipale de Tolède au XVe siècle. En *Tolède et l’expansion urbaine en Espagne (1450-1650)* (pp. 159-178). Madrid: Casa de Velázquez.
- Navarro Espinach, G., y otros (1999). Los inmigrantes y sus formas de inserción social en el sistema urbano del reino de Valencia (siglos XIV-XVI). *Revista d’Història Medieval*, 10, 161-199.
- Orlandi, A. (2012). Le merciae di Palma. Il commercio dei veli nella Maiorca di fine Trecento. En G. Petti Balbi e P. Guglielmotti (Eds.), *Dare credito alle donne. Presenze femminili nell’economia tra medioevo ed età moderna* (pp. 149-166). Asti: Centro Studi Renato Bordone sui Lombardi, sul credito e sulla banca.
- Orlandi, A. (2024). *Denaro, cultura, bellezza. I Botti, mercanti-banchieri nell’Europa del Rinascimento*. Florencia: Firenze University Press.
- Orlandi, A. (Ed.). (2025). *La mobilità sociale nelle società preindustriali: tendenze, cause ed effetti (secc. XIII-XVIII) / Social mobility in pre-industrial societies: tendencies, causes and effects (13th-18th centuries)*. Florencia: Firenze University Press
- Ortego Rico, P. (2015). *Poder financiero y gestión tributaria en Castilla: los agentes fiscales en Toledo y su reino (1429-1504)*. Madrid: Universidad de Málaga e Instituto de Estudios Fiscales, 2 vols.
- Palencia Herrejón, J. R. (1999). *Ciudad y oligarquía de Toledo a fines del Medievo (1422-1522)*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Petralia, G. (2024). Dai battelli agli asini: fine di un primato. *Reti Medievali. Rivista*, 25 (2), 45-75.
- Petrowiste, J. (2024). L’honneur du négociant. *La Vie des idées*, pp. 1-6, en línea: <<https://laviedesidees.fr/Laure-Helene-Gouffran-Etre-marchand-au-Moyen-Age>> (publicado: 27-05-2024; última consulta: 17-01-2025).

- Reixach Sala, A., y Burguera i Puigserver, V. A. (2024). Introducción. Movilidad social en los reinos ibéricos y el Mediterráneo occidental durante la Baja Edad Media: nuevas perspectivas. *En la España Medieval*, 47, 9-21.
- Renouard, Y. (2024). *Les hommes d'affaires italiens du Moyen Âge*. París: Tallandier (ed. original: 1949).
- Rozas Español, Á. (2023). *Un centro de negocios en los albores de la Modernidad. Toledo y sus mercaderes (1475-1520)*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Saggioro, F., y Varanini, G. M. (Eds.). (2024). Una discussione su *L'asino e il battello* di Chris Wickham. *Reti Medievali. Rivista*, 25 (2), 7-105.
- Sequeira, J. (2024). Leonel de Lima: negócios de um cavaleiro-mercador em Itália no século XV. En *I Congresso Ponte de Lima. Do Neolítico à Idade Média*. Ponte de Lima: Câmara Municipal de Ponte de Lima, en prensa.
- Sevillano Colom, F. (1980). Monedas que circulaban en el Mediterráneo a fines del siglo XV. *Anuario de Estudios Medievales*, 10, 699-732.
- Tognetti, S. (2023). Schumpeter incatenato. La rivoluzione commerciale del Medioevo secondo Chris Wickham. *Archivio Storico Italiano*, 181 (678), 821-835.
- Torre Gonzalo, S. de la. (2014). Mujeres de la élite de negocios de Zaragoza alrededor de 1400. En M. C. García Herrero y C. Pérez Galán (Coords.), *Mujeres de la Edad Media: actividades políticas, socioeconómicas y culturales* (pp. 199-215). Zaragoza: Institución Fernando el Católico.
- Torre Gonzalo, S. de la. (2016). *La élite mercantil y financiera de Zaragoza en el primer tercio del siglo XV (1380-1430)*. Tesis doctoral. Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 2 vols.
- Torre Gonzalo, S. de la. (2018). *Grandes mercaderes de la Corona de Aragón en la Baja Edad Media. Zaragoza y sus mayores fortunas mercantiles, 1380-1430*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Treppo, M. del. (1976). *Els mercaders catalans i l'expansió de la corona catalano-aragonesa al segle XV*. Barcelona: Curial.
- Ventura, J. (1992). Equivalencia de las monedas castellanas en la Corona de Aragón, en tiempos de Fernando el Católico. *Medievalia*, 10, 495-514.
- Viu Fandos, M. (2021). *Una gran empresa en el Mediterráneo medieval. La compañía mercantil de Joan de Torralba y Juan de Manariello (Barcelona-Zaragoza, 1430-1437)*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Wickham, C. (2023). *The Donkey and the Boat. Reinterpreting the Mediterranean Economy, 950-1180*. Oxford: Oxford University Press (traducción italiana en Roma: Viella, 2024; traducción española en Barcelona: Crítica, 2025).

Wickham, C. (2024). Risposta. *Reti Medievali. Rivista*, 25 (2), 77-105.

ISBN 978-84-126474-4-0



9 788412 647440



Sociedad
Española de
Estudios
Medievales



Castilla-La Mancha



Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Unión Europea

