JERARQUIZACION Y ESPECIALIZACION DE LOS CIRCUITOS MERCANTILES VALENCIANOS (Finales del XIV - primera mitad del XV)

Enrique Cruselles Gómez
Universidad de Valencia

Hacia la tercera década del siglo XV se configuró en la ciudad de Valencia un mercado de seguros marítimos, en el que la constante afluencia de capitales de los hombres de negocios y mercaderes, autóctonos o foráneos, confirmaba el afianzamiento de diversos canales de comercialización que integraban la estructura económica del reino dentro de los circuitos europeos y que, por tanto, definían su función en la organización de las economías urbanas. La proliferación de un tipo de transacción, basada en la especialización definida de un mercado, de un área geoeconómica, determinaba el éxito de una ruta, al mismo tiempo que apoyaba su progresiva integración en el mercado de seguros marítimos.

Eso permite ahora al contrato de seguro marítimo, como otros contenidos en las actas notariales, aproximarnos eficazmente a la realidad de los tráficos, de la constitución de una jerarquía de actividades comerciales, en especial por la exactitud con que define los elementos y características que intervienen en la estructura de los intercambios valencianos. La historiografía que desde décadas anteriores ha estudiado el tema, se ha centrado en una documentación de origen impositivo (los libros que gravaban el comercio de *coses vedades* o los registros de *peatges* y *guiatges*) que, si bien por sí misma no es inoperante, ha facilitado la concreción de una imagen falseada de la economía mercantil valenciana con respecto a sus vecinos mediterráneos, dado que delimitaba insuficientemente las bases estructurales del intercambio.

Para alcanzar tal fin deben establecerse previamente ciertas matizaciones sobre esta fuente privilegiada, los contratos de seguros marítimos, tendentes siempre a definir el equilibrio del binomio comercio asegurado-comercio real. Es decir, se debe intentar fijar unos parámetros que esclarezcan la representatividad de la fuente, ya que es fácilmente constatable que no todo el comercio realizado con otros países, con otros puertos, fue asegurado en el mercado de seguros marítimos de Valencia. En primer lugar, cabe preguntarse qué personas, qué mercaderes podían o querían asegurar sus mercancías. A través del seguimiento de la actividad cotidiana de los asegurados, puede establecerse una característica global: se trata de un comerciante adaptado a una nueva mentalidad económica, surgida con la intensificación de los intercambios bajomedievales y la penetración del juego financiero en las estructuras mercantiles, proceso durante el cual la mercancía adquiría un creciente precio especulativo que superaba los márgenes de su rígida apreciación física, y en el que el juego dialéctico demanda-oferta, establecido entre los mercados alejados, superaba ampliamente la influencia que otros factores (distancia, peligrosidad o ritmos de navegación) pudiesen tener sobre la organización internacional del comercio. Resumiendo, se trata de un emergente hombre de negocios, cuya predisposición a derivar una parte de su capital, de los beneficios del intercambio, hacia la protección del valor económico de las mecancías, podía ser cubierta por sus conocimientos sobre las características de los mercados, las rutas y las necesidades de la demanda.

Por tanto, la aseguración era requerida para aquellos artículos, para aquellas rutas, cuyos beneficios (derivados del juego oferta-demanda: un tipo de producto, de fácil o barato proceso de producción en una zona, escaso o apreciado en una área importadora prevalente y cuyos costos de transporte se contrarrestaban con otro tráfico de características complementarias pero de sentido inverso) sufragasen ampliamente los gastos contraídos en la contratación del seguro. Así, el mercado de seguros marítimos se inclina a mostrar los movimientos del tráfico internacional, de sus grandes rutas, y, en segundo lugar, de aquellos intercambios en los que se hallaban interesados los sectores financiero y mercantil valecianos, intercambios privilegiados a este nivel, pero secundarios respecto a la organización de las redes mercantiles que interrelacionaban los grandes centros económicos europeos. Frente a los negocios emergentes, existía un comercio cuyas características (el tipo de mercancía, su radio de acción, su funcionalidad dentro de la estructura productiva, la escasa demanda o baja competitividad, la inoperancia de la organización mercantil valenciana, etc) explican su escasa participación o ausencia en el mercado valenciano de seguros marítimos.

Un segundo rasgo propio define a la información mercantil surgida de la contratación de seguros: predomina la aseguración del comercio de exportación, de productos de origen valenciano. Excepto en aquellas áreas económicas del Mediterráneo y del Atlántico, cuyas carencias financieras y debilidad de su grupo mercantil imposibilitaban la consolidación de un mercado de aseguración y, por tanto, obligaban a los comerciantes valencianos a cubrir los riesgos de los transportes en su propia ciudad, el conjunto de las rutas que conformaban la jerarquía internacional de intercambios, se caracterizaba por apoyar el auge, entre mediados del siglo XIV y principios del XV, de una serie de núcleos urbano-portuarios, que habían conseguido centralizar el proceso de distribución de las mercancías y generar el fortalecimiento de mercados de aseguración. La combinación de la actividad aseguradora desarrollada en todos ellos cubría la red global de los principales tráficos internacionales, asignando a cada centro una función específica en un sistema que perseguía la protección y potenciación del comercio. En base a ello, la documentación aseguradora valenciana refleja con preferencia el movimiento de productos destinado a los centros y semiperiferias económicas del Mediterráneo o del Atlántico, siendo afectado con menor asiduidad el consecuente transporte de artículos extranjeros importados a la ciudad de Valencia.

Finalmente, hay que mencionar una última precisión, si bien debe haber quedado evidente a través de la lectura de los párrafos anteriores. El comercio asegurado en Valencia, ese comercio con destino a los principales puertos del mundo mediterráneo y atlántico conocido hasta la fecha, lo realizaban las principales compañías extranjeras, por medio de sus factores afincados en la ciudad, y los miembros y empresas mercantiles eminentes de la sociedad valenciana. Se trata, pues, de un negocio de élite, cuyos beneficios repercutieron en los procesos de promoción de un concreto espectro de individuos, dedicados a actividades productoras y, principalmente, distribuidoras. Por todo ello, las características que presentamos definen, repetimos, a un comercio privilegiado, y en nada o en poco coinciden con las conclusiones extraídas de otra documentación, aproximándonos mejor a la imagen que diversos autores han hecho de otros centros comerciales y financieros del Mediterráneo.

La documentación manejada pertenece básicamente a las actas conservadas en la actualidad y surgidas de la pluma del notario Vicent Çaera. Un personaje que, desarrollando su profesión durante casi toda la primera mitad del siglo XV, consiguió alcanzar un alto grado de especialización en torno al mundo del comercio y del campo financiero internacionales, gracias no sólo a su gran constancia y esfuerzo laboral, sino también al sólido entramado so-

cial que unía su familia con miembros destacados del mundo de los negocios mercantiles. Trabajo constante y sólidas relaciones sociales que impelieron una producción notarial privilegiada para su época en el ámbito valenciano.

Sin embargo, aún no se puede dilucidar completamente si Çaera fue un caso excepcional de concentración de clientela mercantil o uno de los varios notarios que acapararon, junto a la Lonja de la ciudad, lugar donde tenía su mesa, toda la actividad mercantil y financiera. Por ahora, con la amplia cantidad de protocolos notariales de la segunda mitad del siglo XIV consultados, puede confirmarse la aparición y consolidación del mercado de seguros marítimos durante la primera mitad del siglo XV. Es más, los escasos ejemplos de contratos asegurativos del siglo anterior encontrados no se han desprendido aún de la forma documental genovesa, implicación que afirma la inmadurez de la estructura socio-mercantil valenciana para aceptar los cambios experimentados en el sistema económico europeo. Además, el resto de las investigaciones sobre la documentación de notarios conciudadanos de Çaera, no ha podido transformar aún las conclusiones que, sobre los orígenes y la evolución del mercado de aseguración durante la primera mitad del siglo XV y la organización de los canales de comercialización que significaron su auge, expusimos en nuestro primer estudio realizado (1). Puede concluirse por ahora que el mercado de seguros marítimos y el tráfico mercantil que lo nutría se consolidaron hacia la década de los años treinta, si bien sus mecanismos pueden hallarse en formación desde finales del siglo XIV, razón por la que apoyamos diversas afirmaciones con documentación notarial de este último período.

* * *

Como acabamos de decir, durante la primera mitad del siglo XV, la emergencia de una serie de tráficos, el éxito de la demanda de una tipología de productos y su buena competencia en mercados extranjeros, así como el perfeccionamiento de la estructura organizativa del comercio valenciano, apoyaron la titubeante aparición y final consolidación del mercado valenciano de seguros marítimos. Ello permite ahora delinear, ya que el actual estado de la investigación impide ir más lejos, una imagen más o menos clara de la jerarquía de los tráficos durante esa época, sopesando la importancia que la especialización de cada ruta jugaba en la organización de las redes valencianas del intercambio.

LAS GRANDES RUTAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Durante este período, desde las costas meridionales del reino y, principalmente, desde la ciudad de Valencia, se desarrolló un comercio cuyo itinerario desembocaba ante los puertos del norte de Europa, espacio físico en el que incluimos también los de la costa sureste de Inglaterra, pero en el que predominaban los puertos de Flandes. Un intercambio que a primera vista resulta sorprendente, dado el contraste de noticias existentes entre los resultados expuestos hasta ahora por la historiografía valenciana y los datos proporcionados por la documentación de seguros marítimos.

Según J. Guiral, los intercambios comerciales con Flandes e Inglaterra se nutrieron desde finales del siglo XIV (2). La conclusión no sorprende, a no ser por el hecho de que la historiadora no aporta ninguna prueba documental y que, cuando lo hace, es a través de escuetas noticias provenientes de los archivos barceloneses, ya utilizadas en su día por M. del Treppo, documentos que llevaron a este autor a conclusiones bien diferentes: *De manera que pel cap alt no podem fixar més enllà d'una nau anual que enllacés en aquesta època el port de Barcelona amb Sluis* (3). En la actualidad, con la escasa documentación notarial investigada, no se pueden extraer demasiadas conclusiones, si bien cabe contrastar algunos datos con los que más tarde exponemos.

Una primera referencia aparece ya en el año 1375. El 1 de mayo Guillem Gostanç, ciudadano de Valencia, y Bartomeu Bolet, mercader de la misma ciudad, acordaban un arbitraje que regulase el conflicto habido entre ambas partes, a causa del salario que le correspondía cobrar a Bolet por la representación hecha en Flandes de los negocios de Gostanç (4).

En el invierno del 1379, Juan Sánchez, patrón vecino de La Coruña, fletaba a Joan Fabarza, mercader de Valencia, su nave para realizar un trayecto que, iniciado en la playa de Valencia, pasaba por Ibiza, para cargar sal, y Nápoles, para acabar atracando en Flandes (5). Al mes siguiente, otro patrón gallego, Juan Arnau, reconocía a dos mercaderes italianos, el luqués Opiso Pagani y el genovés Pietro Drogo (?), el cargamento de diversas mercancías sobre su nave, las cuales se comprometía a entregar a sus factores en Flandes. El mismo día hacía idéntico reconocimiento al mercader barcelonés Berenguer Font (6). En base a estas dos actas notariales puede, en principio, considerarse la carga global del transporte constituida por los siguientes artículos:

- Mercancías propias de Opiso Pagani:
  35 balas de comino,
  39 costales de argentii,
  6 cajas de jabón,
  y más de 11 arrovas de almendra.

- Artículos del cambista valenciano Berenguer Ribes:
  3 costales de comino.

- Mercancías de Berenguer Font, mercader de Barcelona:
  5 costales de comino,
  3 costales de anís,
  5 cajas de jabón,
  y 41 sacos de pastel.

- Productos de Pietro Drogo:
  91 costales de arroz,
  7 costales de comino,
  3 costales de anís,
  15 costales de almendra.

- Artículos propiedad de Batista Riso, mercader genovés:
  22 costales de arroz,
  5 costales de comino.

- Mercancías pertenecientes a Offinyo d'Avinyo (?):
  40 costales de arroz,
  13 costales de comino.

- Productos de Francisco d'Avarco (?):
  147 sacos de pastel.

En el mismo año, Joan Andreu, mercader y ciudadano de Mallorca, y Bernardo Abellera, mercader de Valencia, transportaban en comanda diversas mercancías, valoradas en 365 libras, propiedad del mercader valenciano Ramon Salvador, a Constantinopla y Flandes, donde se comprometían a venderlas, constituyéndose allí como factores del comandante (7).

¿Qué primeras ideas podemos extraer de estas noticias? Resulta evidente que a finales del siglo XIV, la producción agropecuaria valenciana ya estaba siendo comercializada en los mercados flamencos. El escaso interés de los investigadores valencianos por la compleja e inagotable documentación notarial y la errónea metodología de otros historiadores, al identificar el desarrollo de la infraestructura naviera de cada país o ciudad con la estructura

de los circuitos de intercambio y la organización de las empresas mercantiles en el fluir de las redes comerciales, han tendido a camuflar esta realidad. Los escasos ejemplos anteriormente mencionados presentan otra imagen. Aparecen mercaderes valencianos y barceloneses exportando productos, incluso de una manera constante con la organización de sociedades. Aunque, en principio, no parece ilógico pensar en la concentración del proceso de intercambio en beneficio de las compañías italianas, gracias a la mejor movilidad y a los conocimientos adquiridos por sus operadores económicos. De hecho, en algún documento resulta evidente que el intercambio no es directo. Por el contrario, los mercaderes valencianos parecen poner en contacto sus economías (¿por ahora apartadas de los itinerarios de la ruta internacional?) con ciertos puntos nodales (Constantinopla, Nápoles), donde se produciría un proceso de concentración de las mercancías destinadas a Flandes (¿quizás porque el número de viajes a Flandes es limitado y deben maximizarse los beneficios del transporte?¿o porque la marina castellana no ha hecho aún pleno acto de presencia en el Mediterráneo?).

Por tanto, ante la bisoñez de las estructuras organizativas mercantiles valencianas (y barcelonesas), parece recurrise a las redes de intercambio ya constituidas por las casas mercantiles italianas, al igual que se procede a una especialización de las funciones del proceso de intercambio, al comenzar a constituirse la infraestructura naviera castellana como suplente de la incapacitada valenciana. Durante este período, el capital mercantil valenciano, acostumbrado a desplazamientos cortos, comienza a organizarse, a explotar las posibilidades que se le presentan, interviniendo en las grandes rutas del comercio internacional (lo cual no quiere decir que consiga durante la centuria siguiente organizar unas estructuras sólidas). En este caso, se generalizan las redes de comercialización de una producción agropecuaria especializada, cuyas características no se diferencian del intercambio realizado durante la primera mitad del siglo XV.

En 1418 aparece la primera referencia documental del mercado de seguros marítimos: Giacomo de Tomaso y Giacomo Boniguisi, mercaderes florentinos, aseguran por una prima del nueve por ciento el buque y los fletes de la nave dirigida por Nicolo Nato, genovés, durante el trayecto Valencia-Sluis (8). Tras un lapso temporal en el que la estructura del mercado de seguros marítimos demuestra su debilidad, desapareciendo de los registros notariales, no vuelve a escriturarse otro contrato hasta 1433. En ese año quince personas aseguran por una prima del diez por ciento 98 balas de arroz y 4 balas de almendras, propiedad de una sociedad de mercaderes valencianos, cargadas en Valencia en la nave patroneada por el flamenco Tiliman Burga y con destino al puerto de Sluis (9).

A pesar de la parquedad de la documentación durante el período comprendido entre ambas fechas, podemos constatar la existencia y continuidad de este tráfico por medio de otros tipos de contratos notariales. Por ejemplo, con los contratos de fletamentos. Entre 1418 y 1433, Çaera redacta diez actas de alquiler de barcos con el objeto de transportar mercancías al norte de Europa.

En la década de los años treinta, en el momento que se intensifica la actividad del mercado de seguros, se incrementó la demanda del tráfico noreuropeo. En octubre de 1433 y en el mismo mes del año siguiente, se contrata la aseguración del transporte de almendra y pasa hasta el puerto de Sluis; mientras que un mes más tarde el seguro cubre por primera vez el itinerario en sentido opuesto, el transporte de unas mercancías inconcretas (*«quinque tonellis mercium»*) desde Sluis hasta la playa de Valencia (10). A partir de estos primeros casos, las características del comercio asegurado no variarán a lo largo de todo el siglo, como tampoco experimentarán diferencias con los datos aportados por los contratos de fletamentos. Por ello, para evitar una ejemplificación repetitiva, es preferible exponer los principales rasgos de este comercio.

La especificidad de la tipología merceológica definía la singularidad del intercambio. Del reino se exportaba a través de naves y galeras, una producción agraria concreta: arroz, almendra, grana, orchilla, pasa, vino o azafrán romí, principalmente. Frente a esta gama homogénea, la importación de artículos flamencos (nunca se especifica la tipología de productos proveniente de Inglaterra) tenía una naturaleza muy diversa: básicamente, artículos acabados de la manufactura textil (telas, hilo, productos de mercería), junto a una mayor variedad de mercancías en la que jugaba un papel menor el emergente proceso manufacturero flamenco (rubia, hilo de ballesta o productos de estaño).

Además, el trayecto se iniciaba normalmente en la ciudad de Valencia o en algunos puertos del sur del reino (Jávea, Denia, Alicante), por lo que sólo era la mitad sur del territorio la que se veía afectada por este canal de comercialización de la producción agraria. Una segunda característica reside en la nacionalidad de sus protagonistas. Del global de la demanda de seguros marítimos, el 60% había sido realizada por mercaderes valencianos. Tras ellos, la participación de los agentes de las compañías mercantiles italianas (los florentinos y, en segundo lugar, los pisanos) equivalía al 32,5% del total de asegurados (11). Una evidente superioridad de la participación de los mercaderes valencianos que debe ser matizada, teniendo en cuenta que no todos los negocios de los mercaderes italianos tenían necesariamente que

ser registrados por un notario. Sin embargo, a la vista de los datos debe admitirse que el grupo mercantil valenciano se benefició con creces de su integración en estos tráficos así como de la fuerte demanda de productos agrarios especializados. A pesar del tamaño menor de sus empresas mercantiles, los mercaderes y hombres de negocios levantinos aprovecharon sus redes de relaciones profesionales con mercaderes catalanes e italianos (incluso, en las procuraciones y en algunas letras de cambio, aparecen unos mercaderes cuyo indeterminado origen no impide plantear el hecho de que fuesen factores valencianos) para extender sus negocios y ampliar sus canales de distribución a las ciudades del norte de Europa. Como consecuencia de un proceso interno de desarrollo, el grupo mercantil valenciano parece consolidar desde mediados de la tercera década del siglo XV sus relaciones comerciales con el norte de Europa, hasta convertirlas en uno de los ámbitos naturales de especialización de sus sociedades comerciales (12).

Desde la segunda mitad del siglo XV ya se había implantado un tráfico típico en la estructura del comercio valenciano, debido a la conjunción de los intereses de los hombres de negocios italianos y de los grandes propietarios, ganaderos e intermediarios mercantiles del reino. Un tráfico mejor conocido gracias al interés que suscitó en su día entre los historiadores italianos (13), en el que las ciudades del norte de Italia se convirtieron en el centro de la atracción fagocitante de una parte específica de la producción agropecuaria valenciana, la lana, compensada con la introducción de manufactura textil de calidad y de materias primas textiles.

En este comercio las principales ciudades italianas realizaban una función similar. Los agentes y factores de las casas mercantiles italianas, a pesar de sus diferencias espaciales o políticas, se identificaban por sus intereses comerciales, su capacidad operativa y el espectro de actividades financieras y mercantiles que desarrollaban, lo que homogeneizaba la función que debían realizar en los territorios valencianos. La frecuencia de las actividades mercantiles de genoveses, florentinos, pisanos o venecianos dependían de las dinámicas económicas de sus ciudades y de sus haciendas centrales, así como de los procesos coyunturales que definían su relación con los territorios catalano-aragoneses. Sin embargo, estos factores no afectaban a la esencia misma de la estructura del intercambio, explicada anteriormente.

Según muestra la documentación extraída de los protocolos de Çaera, casi todos los seguros marítimos contratados para esta red de distribución, tenían por objeto cubrir los daños que pudieran sufrir los transportes de lana destinados a los puertos de Génova, Pisa y Venecia. Sólo una tercera parte de la documentación (en total, 13 seguros marítimos) cubre el resto de las

mercancías, con una frecuencia variable según la mercancía: cera, grana, azúcar, seda de Almería, cueros, fieltro, moneda y especias. Una tipología merceológica que refleja en parte la función distributiva que adquirió la ciudad de Valencia en el ámbito del Mediterráneo central, naturaleza ya definida hace tiempo por F. Melis (14).

A semejanza del tráfico de productos agrarios especializados destinados al área flamenca, la aseguración del comercio de la lana fue también incipiente y constante. El primer seguro que cubría este itinerario es de 1414, y el primero relativo a la aseguración de un transporte lanero, de 1423 (15). Sin embargo, como ha quedado reflejado en las investigaciones de diversos autores, esta especial relación económica establecida entre el reino de Valencia y las ciudades noritalianas podría retrotraerse en tres o cuatro décadas (16). La documentación que trabajamos refleja más tardiamente la incidencia del comercio lanero sobre la estructura financiera de la ciudad de Valencia, porque hasta entonces fueron las propias empresas mercantiles extranjeras las que financiaron las coberturas de los riesgos que generaba el transporte de estos productos.

El comercio desarrollado por los agentes de las casas comerciales italianas tenía unas características específicas. De las actas escrituradas, los italianos, en conjunto, aparecen como asegurados en el 81,5% de los casos, representando el restante porcentaje a la participación valenciana (es decir, en solo siete ocasiones aparece un valenciano asegurado en un transporte de lana). A pesar de la febril actividad de los hombres de negocios valencianos en el sector lanero, el mercader italiano fue el principal protagonista de la exportación de este producto. Esta diferencia se explica porque ambos grupos mercantiles desarrollaban características e intereses contrarios. Por un lado, los italianos no se preocupaaban de nutrir la manufactura local, ya que todas sus compras anticipadas se destinaban hacia los centros textiles noritalianos. Por el otro, aunque los valencianos eran incapaces de competir en los mercados extranjeros por carecer de las avanzadas estructuras financieras y organizativas y de la infraestructura naviera que caracterizaban a las redes de comercialización italianas, tampoco su interés residía en ese destino final del comercio lanero. Para el hombre de negocios valenciano la acumulación de la materia prima textil tenía como objeto la producción de una pañería propia, en auge desde finales del XIV y con dos destinos evidentes: en primer lugar, la adquisición de un lugar preferente en la competencia por el control de la propia demanda urbana y, en segundo lugar, la acaparación de un mercado amplio, de media distancia y en gran parte responsable en la aparición del mercado de seguros marítimos valenciano: el Norte de Africa y el reino de Granada.

A pesar de unificar toda la actividad italiana desarrollada en el mercado de seguros, es conveniente especificar las diferentes participaciones según sus unidades políticas, porque define la diferente suerte que corrieron los negocios de los italianos en el reino de Valencia, dependiendo de la coyuntura política y de la dialéctica habida entre sus mundos mercantiles. En principio, destaca la aplastante superioridad de la actividad florentina: en 26 ocasiones el asegurado fue un florentino, mientras que en 8, un lombardo, en 4, un marquesano, en una, un veneciano, y en otra, un sienés. Igualmente es significativo que ningún genovés hiciese asegurar mercancía alguna en esta ruta, ausencia que no debe extrañar, pues en solo una ocasión aparece un genovés asegurado en el resto de las rutas comerciales (17). La rarefacción de la presencia genovesa también puede comprobarse en su ausencia a la hora asumir riesgos en la contratación de seguros marítimos. La evolución geopolítica del Mediterráneo durante la primera mitad del siglo, así como la competencia entre las casas mercantiles italianas por el asentamiento en los mercados exteriores, incidió gravemente sobre las actividades mercantiles y financieras llevadas a cabo por los genoveses en la plaza de Valencia, cuya desaparición fue paralela al afianzamiento florentino y lombardo (18). Un cambio en los lugares preferentes de la explotación que es explicable por las importantes transformaciones que experimentaron las estructurass de sus empresas mercantiles, transformaciones que, sin lugar a dudas, incidieron en el proceso de desarrollo del mercado de seguros. Las pequeñas empresas individuales o familiares fueron lentamente sustituidas a lo largo del siglo XIV por núcleos empresariales de mayores dimensiones, filiales de grandes sociedades o empresas autónomas, con capitales sociales importantes, y cuyos negocios se vertebraban en un amplio abanico de posibilidades, pero en el que jugaba mucha importancia la actividad financiera (19). La documentación de finales del siglo XIV muestra aún una importante actividad del grupo mercantil genovés, lo que puede llevarnos a pensar que su eclipse se produjo a principios del XV, si bien estas conclusiones se hallan aún en el terreno de la hipótesis.

Pero esta diferente evolución de las actividades mercantiles de los operadores italianos no debe confundirnos. Aunque proliferasen los mercaderes florentinos, hecho que puede mostrar un predominio de la comarca toscana, los destinos de los trayectos asegurados permiten establecer otra imagen más equilibrada: de los 32 seguros que cubrían el transporte de lana, 11 tuvieron por destino el área florentina (con descarga de la mercancía en Porto Pisano), otros 11, a la veneciana (incluyendo desde su centro, pasando por Ancona hasta Pesaro o Fano) y 10 lo hicieron en la zona ligur (Génova y, secun-

dariamente, Savona). Es decir, existió en principio una participación homogénea de los diferentes núcleos manufactureros en los beneficios de la comercialización de la lana valenciana. Por tanto, la disminución de la presencia genovesa sólo puede explicarse por una reorganización de la actividad distributiva en la que el grupo genovés sería sustituido por el florentino o el lombardo.

El interés por proteger los capitales invertidos en la exportación de la lana determinaron el crecimiento del mercado de aseguración valenciano. Las cifras lo demuestran; este tráfico fue uno de los más asegurados. Pero, además, otras características le dieron peculiaridad. Contrastando con la ruta del norte de Europa, en la que la participación valenciana era constante, resalta el hecho de que no existe ningún seguro que cubra el sentido inverso, es decir, que tenga por destino final la playa de Valencia. El comercio de importación era indudablemente cubierto desde las plazas italianas, lo que significa, en primer lugar, que en esta área del Mediterráneo el mercado de aseguración valenciano se había integrado en el funcionamiento de una red financiera interregional y, en segundo lugar, que, tras no controlar la exportación de la lana, los valencianos quedaban al margen de estas redes, pues escasamente participaron en el proceso de distribución de articulos italianos.

Finalmente, hay que destacar un último rasgo. Conforme se afianzó el sistema de intercambio, se expandió el radio de penetración de las estructuras organizativas en el norte del reino, dinámica anterior a la que producida por el comercio noratlántico. Se intentaba desbancar el control económico que ejercía Valencia sobre el proceso de exportación de la lana. Si desde un principio predominaba claramente Valencia como punto de partida de las transacciones y, por tanto, de la ruta asegurada, a partir de finales de los años treinta, se incrementó el número de seguros que iniciaban el itinerario en las costas de Tortosa o del Norte de Castellón. Los mercaderes italianos contrataban el traslado de los cargamentos desde el interior hasta el delta del Ebro o Peñíscola, controlando la organización del comercio desde la plaza valenciana y recurriendo en ella al capital asegurativo. Esta organización del comercio lanero por parte de los italianos no es nueva; sin embargo, parece indicar el inicio del fracaso de Valencia en su intento, basado en la toma de ciertas medidas políticas entre finales del XIV y principios del XV, por controlar el proceso de distribución y de beneficiarse de los efectos positivos que conllevaba la presencia italiana.

EL ÉXITO DE LOS INTERCAMBIOS REGIONALES

La documentación de seguros marítimos confirma el progreso que experimentó el comercio de la manufactura textil valenciana durante la primera mitad del siglo XV. Un comercio de paños que tiene una especial importancia. Si Valencia se integraba en el gran tráfico internacional a través de la distribución de la producción agropecuaria del reino, destinada a los centros desde los que se ordenaba el organigrama del intercambio, cumplía, a su vez, una función bien distinta en sus propias redes de comercialización. Ya no se limitaba a actividades meramente distributivas, sino, muy al contrario, potenciaba sus posibilidades como centro organizador de un tráfico y como plaza financiera, impeliendo con fuerza el proceso de crecimiento de sus dinámicas protoindustriales.

Diferentes características daban identidad a las nuevas potencialidades. Ante todo, unas áreas económicas distintas: el reino nazarí y la costa berberisca y, secundariamente, el sur de Italia. En conjunto, el Mediterráneo sudoccidental, un amplio espacio que globalmente experimentó una homogeneización en la naturaleza de sus intercambios.

Como en el caso de las grandes rutas internacionales, se pueden extraer de la documentación notarial pruebas que ejemplifiquen cómo la organización del capital comercial valenciano buscó un lugar de privilegio en la oferta pañera de estos mercados desde la segunda mitad del siglo XIV. Es el caso, por ejemplo, de la contratación de *nolits*. Como el que acuerda Antoni Blanch, marinero ciudadano de Valencia, con Pere Maymó, mercader ciudadano de la misma ciudad, para el transporte de 70 *draps* valencianos hasta Almería o Málaga (20). O, también, el de la constitución de compañías mercantiles de corta duración. El 20 de junio de 1379, Nicolau de Moles y Pere Roig, mercaderes, y Jaume Rigau, *peraire*, forman una sociedad en la que reunen un capital social de 800 libras, las cuales Pere Roig se compromete a vender en Mustaganem y Orán, enviando los artículos norteafricanos obtenidos del juego mercantil a Valencia y Mallorca (21). Al año siguiente, Joan y Lluís Dexarch, mercaderes, y Bartomeu, *peraire*, y Berenguer Femades, mercader, constituyen una compañía, con un capital social de 6800 libras, las cuales Lluís Dexarch comerciará en las tierras granadinas (*partibus Spanie*) (22). En un último ejemplo, una década más tarde, Joan Valeriola, ciudadano, Francesc Çatorra y Pere Roig, mercaderes, constituyen otra compañía mercantil cuyo capital social, 520 florines, deberá comerciar Pere Roig en Berbería (23).

Incluso, ya en esta época, el comercio norteafricano-granadino se convierte en un área preferente de especialización de un sector de los negocios

mercantiles valencianos. Así, por ejemplo, el mercader ciudadano de Valencia, Francesc Çatorra, que acabamos de ver constituyendo una compañía en 1389, había formado, como mínimo, el año anterior dos compañías, de pequeño capital social, especializadas en el tráfico norteafricano. La primera, el 20 de febrero con Francesc de Montblanch, mercader de Mallorca, y Pere Roig, mercader ciudadano de Valencia, en la que el mallorquín se debía trasladar con el capital social (350 libras) a Orán, donde permanecería por el plazo de un año. La segunda se constituyó el 26 de agosto, y en ella Francesc Çatorra, junto a Pere Rubei y Pere Viyals, mercaderes ciudadanos de Valencia, acordaban que el tercero, llevando consigo 1200 libras, se establecería durante el plazo de un año en varias ciudades berberíscas (por orden: Alcudia, reino de Tremecén, Honein), donde mantendría siempre una casa como eje central de la factoría (24). El capital mercantil valenciano tendía ya, a finales del XIV, a organizarse, especializarse y concentrarse en la explotación de las posibilidades de unos mercados concretos, pero siempre por medio de unos mecanismos técnicos reducidos e imperfectos: compañías mercantiles de corta duración, de escasa capitalización, y que, por tanto, limitaban las posibilidades de a acción sus componentes.

Respecto a los mercados pañeros del Mediterráneo central las noticias también son frecuentes. En este caso, las hemos obtenido de un contrato mercantil diferente: cinco actas de comanda mercantil redactas en 1375 y 1380. El 20 de agosto de 1375, el patrón de una coca, llamado Jaume Maçó, se llevaba consigo 163 libras del ciudadano de Valencia Francesc Mancofre, cantidad en la que se valoraban, entre otros productos, 10 paños *burells.* El destino del viaje son las zonas de Sicilia y Calabria, donde el dinero obtenido debería ser invertido en la adquisición de trigo o vino. El 28 de octubre de ese mismo año, Joan Fuster, mercader ciudadano de Valencia, se comprometía a vender en Sicilia más de 100 paños, propiedad de Ramon y Guillem Salvador, mercaderes ciudadanos de Valencia, y a invertir las ganancias en la compra de cereal, que debía transportar en la nave de Francesc Pujada a Valencia, Cataluña o Mallorca (25).

El 30 de marzo, el mercader valenciano Pere Mir se comprometía a vender en Sicilia una amplia cantidad de paños valencianos, valorados en 3566 libras, 2 sueldos y 8 dineros, propiedad del también mercader valenciano, Mateu Riquer. Posteriormente, el 16 de septiembre, en dos contratos de comanda, Joan Fabarza, mercader valenciano, se comprometía a vender, básicamente, paños valencianos, cuyo valor global ascendía a 2496 libras, 9 sueldos y 4 dineros, propiedad de Francesc Aragonés, Vicent Carbonell y Berenguer Femades, mercaderes valencianos, en Sicilia (26).

Todos estos ejemplos muestran la pronta participación del capital mercantil valenciano (a través de mecanismos menos estables y organizados menos sólidamente) en la constitución de unas redes de comercialización que afectaban al Mediterráneo sudoccidental. Sin embargo, la escasa documentación notarial consultada hasta la actualidad obliga a concretar la investigación en la evolución del intercambio unas décadas más tarde.

El desarrollo de la competitividad de los paños valencianos en los mercados de esta amplia franja marítima asegura la clientela a Vicent Çaera. De este tráfico proceden las primeras referencias redactadas por Çaera sobre los fletamentos de barcos, concretamente, en 1404 (27). Incluso la, muchas veces, escueta documentación financiera, como son los protestos de letras de cambio, nos informan sobre la rápida expansión de los mercaderes valencianos por tierras granadinas. El 1 de septiembre de 1412, Çaera redacta un protesto realizado por Jaume Trills, mercader ciudadano de Valencia. La causa radicaba en la negativa de Abdorrasmen Alferici y de Azmet Barramoní, moros de la morería de Valencia, a cumplimentar en su totalidad el pago de una letra de cambio enviada desde Granada y mediante la cual se satisfacía el precio de la compra de una cantidad incierta de paños valencianos (28). Esta es la copia en valenciano que el notario realizó con ayuda de la traducción del propio Abdorrasmen, puesto que la letra de cambio estaba escrita en árabe:

> «(signo mercantil) *Loat sia Déu.*
> *Senyer alfaquí Abdorrasmen e mon cosí Azmet Barramoní. Saludans molt Abdarramoní, de la ciutat de Granada.*
> *Prech vos que hajau donat al mercader En Jacme Trilles, de la ciutat de València, vint-e-dues dobles o quantitat de aquexa, a dehuyt sous per dobla, que yo he comprat de son nebot draps. Del dia present a sis jorns.*
> *Açò a vint de agost. E que prengau d'ell albarà e que.l me trametau.»*

También los primeros contratos de seguros marítimos escriturados afectaban al *comercio de paños* con el norte de Africa y el reino de Granada. En 1409, Francesc Pellicer, un activo mercader ciudadano de Valencia, concedía una procuración al mercader mallorquín Julià Vidal, ausente en el momento de la redacción del contrato, para que hiciese asegurar por 600 libras mallorquinas un cargamento de cera y cuero cargado en Alcudia en una nave castellana (29). El 2 de marzo de 1414, Gabriel Vidal, mercader ciudadano de Mallorca, aseguraba a Francesc Monfort, mercader ciudadano de Valencia, 15 paños *de la terra* estimados en 200 florines, empaquetados en seis balas y cargados en la galeota de Guillem Calbet en la playa de Valencia, con destino al puerto norteafricano de Bujía (30). Unos años antes, Joan Bernat, mercader ciudadano de Valencia, absolvió al mismo Julià Vidal del impago de

unas mercancías siniestradas, que Vidal, representando al mercader valenciano, había hecho asegurar por un número incierto de aseguradores mallorquines para la travesía entre Bujía y Valencia (31). Una estrecha relación, la mantenida entre los mercaderes valencianos y mallorquines, extensible a sus respectivos mercados de aseguración, que conforme avance la investigación documental nos permite precisar el proceso de penetración del comercio valenciano en los mercados musulmanes, actividad por entonces ya asentada en la estructura de los intercambios mallorquines (32).

La creciente potencialidad de la oferta del mercado valenciano en esta área (a pesar de que se hallan mostrado unos tempranos ejemplos, en un momento en que el mercado de seguros marítimos valenciano se hallaba en formación) estaba respaldada por el atraso significativo que padecían las ciudades árabes respecto a la adopción de las nuevas técnicas mercantiles. En ningún otro comercio como en éste se recurrió tanto al seguro marítimo que cubría los viajes de ida y vuelta. Es precisamente en estos itinerarios donde se detecta con más coherencia la interconexión funcional de diferentes áreas económicas. Los valencianos establecieron y aseguraron una ruta que iniciada en su ciudad, pasaba por los puertos nazaríes y finalizaba en algún embarcadero del norte de Africa. O bien, que pasando por Mallorca, se dirigía a los puertos africanos, para atracar en los nazaríes, retornando por la ruta opuesta. La búsqueda de mercados compatibles es más intensa en la zona occidental de la cuenca marítima africana, donde existe una mayor integración entre los puertos africanos occidentales (Alcudia, Honein) con los granadinos (Málaga, Almería).

Es, por ejemplo, el caso del *nolit* contratado por Çahat Ripoll, Alí Abenxernit y Alí Xupió, mercaderes de la morería de Valencia, para el transporte de una tipología indeterminada de artículos (en la que sí se destacan 150 paños de lana) a lo largo de un trayecto circular que, iniciado en Valencia, tenía como escalas los puertos y playas de Mustaganem, Orán, Honein, Alcudia y Almería, hasta fondear finalmente en la playa levantina (33). O el seguro marítimo del 26 de mayo de 1436, contratado por Llorenç Soler, mercader valenciano, para el transporte de 22 paños *de la terra,* 2 aludas de azafrán, 3 cargas de arroz y un costal de nuez moscada a lo largo del siguiente itinerario: Valencia-Ibiza-costa valenciana-Almería-Málaga-Alcudia (34). O, en un último ejemplo, el del contratado ese mismo año por Bonanat de Bellpuig, también mercader valenciano, para cubrir los riesgos que pudiesen afectar a las mercancías (de las que sólo explicita las monedas de oro y plata), compradas con la venta de seis balas de paño *de la terra,* un costal de clavo, un *carratell* de oropimente y 69 costales de arroz, a lo largo del viaje que efectuaban sus factores (comanditarios o procuradores) desde las tierras granadinas, recalando en los puertos de Berbería, hasta atracar definitivamente en la playa de Valencia (35).

Un comercio circular en el que los mercaderes valencianos obtenían los beneficios económicos que generaba el factor distancia sobre el juego del intercambio de productos. Colocacion en el exterior de manufactura textil, contrarrestada con la introducción de artículos árabes apreciados (moneda y metales preciosos, cueros o seda).

Esta red internacional, como ninguna otra, estuvo en manos de valencianos. De los 47 seguros contratados, sólo en cuatro ocasiones los italianos transportaron productos textiles (y en tres de ellas la manufactura pañera seguía siendo de origen valenciano) y en una más apareció un mercader de otra nacionalidad, natural de Toulouse, transportando también paños valencianos.

Durante la primera mitad del XV, se generalizó la penetración hacia los mercados de la cuenca central del Mediterráneo, en la que comprendemos las islas de Córcega, Cerdeña y Sicilia y el reino de Nápoles. Desglosamos esta área de la tratada anteriormente ya que el comercio valenciano presenta evoluciones diferentes en cada una de ellas: en el momento de perfecto funcionamiento del sistema de intercambio en los mercados del mar de Alborán, la ruta italiana se halla en estado embrionario; por el contrario, esta última proporcionó a Valencia sus mejores mercados de exportación de manufactura textil cuando decayó la actividad mercantil con los puertos norteafricanos y nazaríes durante la segunda mitad del siglo XV (36).

Los primeros seguros marítimos redactados por Çaera y que afectan a esta zona son un poco más tardíos. En 1425, Marioto de Bardi, mercader florentino residente en Valencia, aseguraba a Francesco de Honofri de Fabiano, mercader marquesano, diez balas de paños *migans de la terra* de diferentes colores, cargados en Valencia sobre dos galeras venecianas (37). Sin embargo, pueden retrotraerse casi hasta principios de siglo los comienzos del funcionamiento de los mecanismos de este comercio. En 1409, Joan de Vich, aseguraba a Pere Giner, ambos mercaderes ciudadanos de Valencia, por 100 florines una bala que contenía diez paños de la terra, cargada en el leño cubierto de Joan Planella, para transportarlos junto a otras mercancías a Porto Pisano y desde aquí, por lo menos los paños, hasta recalar definitivamente en Nápoles (38).

A partir de la década de los treinta, mercaderes valencianos, barceloneses e, incluso, italianos se convirtieron en protagonistas del comercio pañero reflejado en el mercado de seguros valenciano. Junto a esta mercancía, también se comerciaba con atún, hijada de atún, aparejos y cabos de embarcaciones, grana o vino, aunque con menor asiduidad. Un negocio pañero que se compensaba con la importación de trigo siciliano, queso, vino y esclavos.

En definitiva, un tráfico cuya naturaleza se identificaba con la del mantenido con el Norte de Africa y el reino nazarí. Por eso, no es de extrañar las interconexiones que experimentaron ambas rutas a lo largo del siglo XV, fruto de la complementariedad de sus funciones y de la menor resistencia que las estructuras de sus mercados presentaron a la penetración de las compañías valencianas.

En 1415 Daniel Barceló, mercader valenciano, fleta una nave alicantina para realizar un largo trayecto cuyo objetivo reside en la maximización de beneficios comerciales por medio del complicado juego que determinan las necesidades de diferentes mercados interregionales (39). El viaje se inicia en Valencia y, tras recalar en las Baleares (Ibiza y Mallorca) tiene por primer destino varios puertos del sur de Italia: Palermo, Mesina, Catania y Agrigento. En el trayecto de retorno, el patrón permite al mercader, a la altura de Jávea, decidir el destino final del producto transportado: Valencia o dos de los cuatro puertos musulmanes citados en el documento (Honein u Orán, Alcudia o Málaga). Dos son las mercancías básicas (las únicas que se citan) que fundamentan el intercambio: sal, cargada en Ibiza, y trigo, estibado en el sur de Sicilia. Esto no quiere decir que el mercader no cargue más mercancías. De hecho, la nave debe transportar los suficientes artículos cuyo valor, junto a la sal, equilibre la balanza en el sistema de intercambios; es decir, productos cargados en la playa de Valencia y desembarcados, probablemente, en los puertos citados que no cumplen la función de distribución del trigo: por ejemplo, Mallorca, Palermo o Mesina. Sin embargo, es la importancia primordial de ambos productos, la de los beneficios que produce su comercio, el hecho significativo, hasta el punto que su transporte determina el precio del *nolit*. El segundo rasgo notorio está en los destinos finales del trayecto. La elección del mercado destinatario del cereal favorece el incremento del beneficio final que el mercader puede obtener de su actividad comercial, puesto que le permite a lo largo del trayecto sopesar las necesidades alimenticias de diferentes mercados.

Otros ejemplos más pueden demostrar que esta versatilidad del sistema de intercambios en el Mediterráneo sudoccidental no es casual, aunque cabría demostrar su desarrollo ante determinadas situaciones coyunturales. El 4 de enero de 1416 Vicent Colomer, mercader valenciano, fleta una barca castellana que, tras salir de Valencia, fondea en Ibiza y Mallorca, para dirigirse a Palermo, Mesina y un cargador (a elección del mercader) siciliano, y retornar hasta el cabo de San Martín, lugar en el que el mercader tiene la posibilidad de elegir como destino final la ciudad de Valencia o una playa del *«stret ad ultra»*. El esquema del intercambio es el mismo: se cargan paños en Valencia, sal en Ibiza, artículos inespecificados en Palermo (para transportar hasta Mesina) y trigo en el cargador de Sicilia. Un nuevo elemento viene a determinar los beneficios del juego del intercambio: patrón y mercader se reparten los *nolits* cobrados a otros comerciantes por el transporte de mercancías en-

tre Mallorca, Palermo y Mesina. También ha de anotarse otra característica: la documentación no menciona ya la posibilidad de cargar mercancías en el sentido inverso del viaje (señal de que la barca retorna completamente cargada o de que el mercader evita una posible competencia molesta en el comercio triguero, medida no extraña a los mecanismos del intercambio) (41). A los beneficios normales de la estructura del comercio se añaden de nuevo los que pueda extraer el mercader de la evaluación de las necesidades de la demanda de otros mercados. De hecho, el factor distancia, imprescindible en el incremento de los beneficios comerciales, determina a su vez las ganancias obtenidas por el patrón: cobraba 14 sueldos por salma de trigo cargada si el cereal se transportaba a Valencia y 24 sueldos si el viaje se alargaba hasta el extremo occidental del Mediterráneo.

Finalmente, el 25 de junio de ese mismo año, Francesc Pellicer y Joan Eximénez, mercaderes valencianos, fletan una nave castellana para realizar un transporte en el que aún se amplian un poco más las posibilidades (42). La primera fase del trayecto no presenta diferencias con los dos ejemplos anteriores: la nave parte de Valencia, atraca en Ibiza, donde carga sal, y llega finalmente a Palermo. A partir de aquí se diversifican las posibilidades que tienen los comerciantes de maximizar los beneficios que producen su actividad económica. En Palermo, el patrón les permite elegir entre dirigirse a Nápoles o a Sicilia. En el primer caso, al llegar al puerto descargará todas las mercancías que halla transportado hasta allí, libres de *nolit*, y estibará 30 centenares de botas de vino con destino al puerto de Valencia, al que retornará directamente. En este caso, los mercaderes pagarán por el flete cuatro florines por cada bota. Pero se le presenta una segunda posibilidad por la que, tras dirigirse directamente a Mesina y Siracusa, desde Palermo, puertos en los que descargarían las mercancías, que anteriormente hemos mencionado como exentas del precio del flete, los mercaderes valencianos podrán elegir un cargador entre Catania y Licata para estibar trigo. Desde aquí la nave retornará a la Península, donde, otra vez a la altura del cabo de San Martín, se abre un abanico de elecciones para el destino final del cereal: Valencia, Berbería (un puerto entre Argel y Alcudia), Granada (otro puerto entre Almería y Málaga) o «*ultra l'estret ad plagias videlicet ad unum locorum del Araig, vel de Cale, vel de Mazagran, portus de Adzamor*» (43). El destino final, en función de la distancia, determina el precio del flete: 11, 16 (para Berbería y las costas granadinas) y 20 sueldos por salma de trigo, según el orden anteriormente expuesto de puertos.

Los mercados del sur de Italia, del norte de Africa y del reino Nazarí fundamentaron, con una diferente periodización según la importancia de la función que cumplieron en el esquema del intercambio, las posibilidades de enriquecimiento del grupo mercantil valenciano, de organización y estructuración de sus unidades empresariales y, a través de la actividad intermediaria

del transportista y del comerciante, de expansión de la manufactura textil centrada en la ciudad de Valencia.

POTENCIALIDADES, FRACASOS Y ESTANCAMIENTOS DE LA ESTRUCTURA DE INTERCAMBIO VALENCIANA

Durante la primera mitad del siglo XV se mantienen una serie de tráficos cuyas principales características (escasa intensidad o menor importancia económica respecto al volumen global del transporte o al valor de la mercancía comerciada) permiten suponer su posición secundaria en la organización general del comercio valenciano y su influencia marginal sobre los procesos de desarrollo de la economía mercantil valenciana.

En el triángulo comprendido entre las costas de los tres estados marítimos de la Corona de Aragón se desarrolló un tráfico mercantil cuya principal característica es la heterogeneidad de la tipología merceológica. En sus aguas prolifera la circunnavegación de embarcaciones cargadas con artículos derivados de la manufactura textil (paños de lana y de seda), materias primas textiles (lana, lino, seda, cueros, hilo, greda, brasil, esparto, gualda, rubia, pastel, hilo de estambre), productos alimenticios (atún, mojama, arenques, vino, arroz, uvapasa, higos, anís, trigo, miel, *fructum,* gengibre, clavo, azúcar, almendra) hasta poder completar la lista con un sin fin de productos de toda índole (cerámica, tinajas, alpargatas, semillas, hierro, esparto, etc). Un intercambio amplio, heterogéneo, sin niguna directriz definitoria, cuya imagen muchas veces no se aleja sencillamente de una prolongación de los mercados locales. Pueden compararse estos datos con los expuestos por F. Sevillano en un artículo basado en los libros del *ancoratge* y de *guiatges* (44). Desde el último cuarto del siglo XIV, el tráfico mallorquín se centra en la ruta con Valencia, disminuyendo la intensidad de los intercambios mantenidos con Barcelona. Las mercancías que aparecen como embarcadas en el puerto mallorquín se caracterizan por su compatibilidad con la exportación valenciana. Los mallorquines comerciaban algodón y algunos productos agrícolas, aunque su principal función parece ser redistributiva, afectando a un amplio espacio marítimo (vino de Calabria, vino griego, queso sardo, hilo de Borgoña, pescado salado norteafricano, etc). La exportación valenciana se diferencia por la mayor presencia de materias primas y manufacturas textiles, junto al sempiterno intercambio de productos alimenticios.

Las características de la fuente, resumibles en la preferente definición del comercio de exportación valenciano, imponen el dominio de sus hombres de negocios: de 90 seguros marítimos contratados para cubrir este tráfico, en sólo cuatro ocasiones el asegurado es un barcelonés, en 3, un mallorquín y tan sólo en 2, un italiano.

Una exportación constante, frecuente, de un volumen pequeño o mediano de la producción agropecuaria y manufacturada, en la que las tres metrópolis catalano-aragonesas ejercen el papel de centros organizadores pero sin que se defina una jerarquización entre ellas.

Como en los tráficos internacionales de larga y media distancia, se produce un vacío temporal entre el momento en que se redacta el primer contrato de seguro marítimo (1416) y la consolidación de las transacciones reflejada en el mercado de aseguración (1433), si bien su continuidad queda patente al observar la reiteración de contratos de fletes durante el período mencionado. Un período de inactividad (si concedemos un margen de fiabilidad a la fuente consultada) que refleja la fuerte crisis que experimentaron las economías urbanas catalano-aragonesas y, en especial, sus sectores financieros, es decir, sus mercados de seguros marítimos.

Dentro de la articulación general del comercio internacional destaca la insignificancia de los transporte asegurados al Levante mediterráneo, área de repercusión en la estructura mercantil barcelonesa desde finales del siglo XIV. Como en otros itinerarios, los valencianos parecían a principios de siglo dispuestos a imitar y aprovechar las redes de intercambio organizadas por los catalanes. En 1418, se contrataron ya dos seguros que cubrían el transporte de paños valencianos y otras mercancías, incluso dinero, mediante una nave patroneada por Martín Pérez de Gamboa, vizcaíno, con destino al puerto de Quíos (45).

Tras esta temprana referencia no volvemos a tener noticias hasta la década de los treinta, con el relanzamiento de la economía de intercambio valenciana. En 1435, se aseguraron paños valencianos destinados al puerto de Beirut y, en 1441, se aseguró el transporte de un cambio realizado en una galera valenciana desde Alejandría (46). Estos ejemplos sirven para recalcar la interrelación existente entre las actividades mercantiles valencianas y la infraestructura barcelonesa. En el seguro que cubría el comercio de paños, el asegurado, Rafael de Bellpuig, mercader ciudadano de Valencia, transportaba la mercancía en una barca hasta el puerto de Barcelona, donde los traspasaba a la galera *grossa* de Antoni Castell, mallorquín, patroneada por Pere Monrós, barcelonés, embarcación que iba a realizar el trayecto hasta Levante. Igualmente, en el segundo ejemplo, la cobertura del seguro marítimo finalizaba en el momento que el cambio transportado llegase a uno de los puertos de Mallorca, Barcelona o Valencia. La conjunción de ambos elementos, la inexperiencia y la bisoñez del comercio valenciano y el estancamiento que experimentó el barcelonés, son las claves para entender la escasa identidad de una ruta del comercio internacional que décadas atrás parecía prometer buenas perspectivas de enriquecimiento. Fracaso que se confirma con su práctica desaparición de la demanda asegurativa durante la segunda mitad de la centuria.

Otros intercambios de radio de acción más corto estaban aún por crecer. Navíos de pequeño tamaño (barcas, *llauts* o *balleners*) eran utilizados para el transporte de productos agrarios (índigo, uvapasa, higos, arroz, lana, almendra y, especialmente, azúcar) hacia los puertos del sur de Francia, del Languedoc (Agde, Arles, Aigües Mortes, Boch) y la Provenza (Niza). Predominaba el tráfico mantenido con los puertos languedocianos, contrarrestado con la importación de cereal. A diferencia de otros, este era un comercio controlado por los factores italianos y, por tanto, integrado en los intereses internacionales de las compañías italianas. En general, un comercio cuya estructura no se diferencia excesivamente de la comentada para el triángulo marítimo formado por las ciudades catalano-aragonesas, si bien existen evoluciones dispares en la frecuencia y ritmos de los transportes.

Más escuetos son los resultados obtenidos sobre el tráfico mantenido con los puertos de la fachada atlántica de Castilla. Un comercio proporcionalmente reducido (ocho seguros para el período 1414-1441) que permiten intuir unas economías similares o paralelas. Con los reducidos datos sólo se pueden aventurar dos especializaciones: la importación de hierro vasco (47) y la exportación de manufactura textil y vino valencianos (48). Escasas relaciones que afectaban a una área económica excesivamente amplia y diversa, obstaculizadas en parte por el monopolio genovés y la rivalidad catalano-castellana y que controlaban, en gran parte, los factores italianos, sirviéndose de Valencia, no sólo como plaza de distribución, sino como mercado financiero.

* * *

A principios de la década de los años treinta el mercado de seguros marítimos y la actividad mercantil, de cuya actividad tenemos noticias a través del notario Vicent Çaera, experimentan un auge, saliendo de la crisis en la que habían caído durante la década anterior. Ante la incapacidad de investigar toda la documentación mercantil de la época, las noticias del mercado de aseguración cumplen una función tamizadora, informándonos del sistema interregional de intercambios que se instaura desde finales del siglo XIV.

Toda la producción agropecuaria y manufacturera del reino tiende a comercializarse, generalizándose en torno al centro urbano la especialización de diferentes sectores, de diferentes regiones. En un nivel superior, por encima del cotidiano sistema feudal, esta especialización se traslada, o acaba plasmándose, en el éxito de diversos circuitos comerciales, origen del desarrollo urbano y de la promoción social de distintos grupos profesionales. Cada uno de esos circuitos, para llegar a tal éxito, adquirió una estructura propia, identificatoria, significando la conjunción de cada uno de sus elementos su posición en una jerarquía de tráficos, según la frecuencia de negocios, posibilidades de beneficios, influencia sobre la economía mercantil, etc.

Dos son los tráficos que determinan en mayor medida el comportamiento comercial del reino valenciano. La distribución de una producción agropecuaria especializada obtenida en su mitad sur, de la que también participa el grupo mercantil urbano, y la canalización de la lana hacia las economías italianas noroccidentales, red de distribución que queda bajo el control de las casas mercantiles italianas. El resto de tipos de comercio (con la Francia mediterránea, con la zona atlántica de la Península Ibérica, con el Levante Mediterráneo, etc) presenta un escaso desarrollo en la primera mitad del siglo XV.

Pero existe otra escala del intercambio fuera de las redes internacionales y alejada de los intereses de las grandes compañías mercantiles y financieras europeas. El grupo mercantil valenciano pone en marcha desde finales del XIV un sistema de intercambios en un área próxima, la del Mediterráneo sudoccidental, donde intentan desde un principio adquirir una posición privilegiada (como sus compatriotas catalanes y mallorquines). Un intercambio basado en la exportación de la manufactura textil urbana, compensada por la importación de productos alimenticios, otras materias primas textiles secundarias o metales preciosos; en un mayor conocimiento del funcionamiento de sus mercados, debido a la existencia de una amplia red de información y de organización mercantil; y, finalmente, en el hecho de que este intercambio quede fuera de las grandes redes del intercambio y, por tanto, del control de las compañías italianas.

En un nivel más regional de los intercambios, existe una última red de comercialización, menos importante que el comercio pañero, pero imprescindible porque supone el nivel básico del sistema de transacciones valenciano, la prolongación de los mercados internos: el comercio de corto radio entre los distintos puertos catalano-aragoneses. Menos productivo, cumple su función dentro del esquema general del intercambio, pues sus características permiten la participación de pequeñas sociedades de escaso capital y de mercaderes poco especializados, de reducida experiencia o en período de aprendizaje.

NOTAS

(1) CRUSELLES GÓMEZ, E. La formación de un mercado de aseguración. La clientela mercantil de Vicent Çaera, Tesis de Licenciatura, 1989.
(2) GUIRAL, J. «Les relations du littoral valencien avec la Méditerranée et l'Atlantique au XVe siècle», *Anuario de Estudios Medievales,* 14 (1984), p. 519.
(3) TREPPO, M. DEL. *Els mercaders catalans i l'expansió de la Corona catalano-aragonesa al segle XV,* Barcelona, 1976, p. 88. M. del Treppo recogió sólo un caso de transacción comercial con Flandes, proveniente de documentación notarial, entre finales del siglo XIV y las primeras décadas de la siguiente centuria: se trata de una comanda mercantil escriturada en 1406 por Bernat Nadal. El resto de su documentación proviene de noticias recogidas en los libros municipales.
(4) A. R. V., *Protocolos,* n.º 11215, Desconocido.
(5) 1379, diciembre 26 (*Ibid,* n.º 633, Bernat Costa).
(6) Los dos documentos son de fecha: 1380, enero 11 *(Ibid).*
(7) 1380, mayo 7 *(Ibid).*
(8) 1418, octubre 1 (*Ibid,* n.º 2418).
(9) 1433, julio 14 (*Ibid,* n.º 2430).
(10) Respectivamente, 1433, octubre 30 *(Ibid)*; 1434, octubre 25 y noviembre 5 (*Ibid,* n.º 2431).
(11) En ningún caso aparece un mercader flamenco asegurando sus mercancías. Esto no significa que no aparezcan esporádicamente operadores comerciales noreuropeos en las tiendas y mercados valencianos. Bien al contrario, en la documentación notarial hallamos individuos como el cambista Martin Bosa, que se asentó en la ciudad a principios del siglo XV, o, por citar cualquier otro ejemplo, ese *Guillermus Guaxart,* mercader oriundo de Brujas, socio de un marinero ciudadano de Valencia, que vendió su participación a medias en la propiedad de una nave para saldar su deuda de 98 libras y 12 sueldos y medio, que había contraido con nueve personas, casi todas ellas artesanos valencianos (*Ibid,* n.º 11215). Sí que puede concluirse, sin embargo, que en general su escasa actividad en los mercados levantinos, financieros y mercantiles, responde al sólido control que los operadores italianos habían adquirido sobre los procesos de distribución adscritos a este circuito mercantil.
(12) A finales del siglo XV y principios del siguiente, parecen mantenerse las características de este tráfico: la estructura del intercambio se basa en la exportación de una producción agraria especializada y en la importación de manufactura textil. Además, este comercio, siempre de cierta envergadura (oscila en torno al 10% del volumen global asegurado entre 1468 y 1520), sigue recayendo en manos de los hombres de negocios valencianos. Por tanto, los rasgos casi inmutables parecen reflejar la estructura secular de un circuito que adquirió rápidamente un lugar de privilegio en el sistema mercantil valenciano.
(13) Ejemplo de ello son, en particular, los trabajos de F. Melis y, en general, las investigaciones de los historiadores que han trabajado en torno al Istituto Internazionale di Storia Economica «Francesco Datini» y al archivo que guarda la documentación de la compañía comercial desarrollada por este, sobradamente conocido, mercader italiano.

(14) MELIS, F. «Malaga nel sistema economico del XIV e XV secolo», en *Mercaderes italianos en España (siglos XIV-XVI),* Sevilla, 1976, págs. 19 y 21.
(15) 1414, julio 24 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2415) y 1423, enero 13 (*Ibid,* n.° 2422).
(16) MELIS, F. *Aspetti della vita economica medievale. Studi nell'archivio Datini di Prato,* Siena, 1962, vols; *Origini e sviluppo delle asicurazzione in Italia (secoli XIV-XV). Volume I. Le fonti. Con introduzione di Bruno Dini,* Roma, 1975.
(17) 1417, abril 15 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2418). Amfrioni Spindola se hace asegurar seis balas de paños valencianos transportadas desde Valencia hasta Málaga.
(18) Para la periodización de la presencia lombarda debe consultarse a Mainoni, P. *Mercanti lombardi tra Barcellona e Valenza nel basso medioevo,* Bologne, 1982.
(19) MELIS, F. «I rapporti economici fra la Spagna e l'Italia nel secoli XIV-XVI secondo la documentazione italiana», en *Mercaderes italianos en España. Siglos XIV-XVI,* Sevilla, 1976, pp. 187-189.
(20) 1381, enero 16 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2788, Domingo Aznar).
(21) *Ibid,* n.° 2448, Bernat Costa.
(22) 1380, septiembre 4 (*Ibid,* n.° 633, Bernat Costa).
(23) 1389, julio 14 (*Ibid,* n.° 2449, Bernat Costa).
(24) Los dos documentos están en el mismo protocolo: *Ibid,* n.° 2272, Guillem Vallseguer.
(25) Ambos documentos son del mismo protocolo: *Ibid,* n.° 11215, Desconocido.
(26) *Ibid,* n.° 2449, Bernat Costa.
(27) 1404, julio 31 (*Ibid,* n.° 2406). Ramón Guitart, patrón, fleta a Guillem Usall, mercader ciudadano de Valencia y pariente de Çaera, su *llaut* tripulado por 14 personas, para ir hasta Barcelona, lugar en el que cargará y tras el cual se dirigirá a Honein, donde estibará todas aquellas mercancías que desee el hijo del mercader, Jaume Bonet, antes de regresar a Valencia.
(28) *Ibid,* n.° 2413.
(29) 1409, febrero 9 (*Ibid,* n.° 1255, Andreu Julià).
(30) (*Ibid,* n.° 2415).
(31) 1411, marzo 23 (*Ibid,* n.° 2412).
(32) SÁNCHEZ MARTÍNEZ, Manuel. Mallorquines y genoveses en Almería durante el primer tercio del siglo XIV: el proceso contra Jaume Manfré (1334)», *Miscel.lània de Textos Medieals, La frontera terrestre i marítima amb l'Islam,* 4 (1988), pp. 103-162; Dufourcq, Charles-Emmanuel. Liaisons maritimes et comerce. Catalans, majorquins et valenciens avec le Maghrib, du XIIIe au XVe siècles, *Quaderns d'Història Econòmica de Catalunya,* XX (1979), pp. 109-118.
(33) 1408, agosto 20 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2410).
(34) *Ibid,* n.° 2433.
(35) 1436, junio 21 *(Ibid).*
(36) CRUSELLES, E. «Evolución de Valencia como centro comercial a través del seguro marítimo», comunicación al Congreso Internacional «Lluís de Santàngel i el seu temps» (Valencia, 5-8 de octubre de 1987), aún no publicada.
(37) 1425, julio 4 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2423).
(38) 1409, febrero 6 (*Ibid,* n.° 1255, Andreu Julià).
(39) 1415, mayo 28 (*Ibid,* n.° 2416).
(40) *Ibid,* n.° 2417.
(41) Es, por citar un ejemplo concreto, el caso del *nolit* referido en la nota 20, en la que patrón y mercader, tras acordar el precio y las características de un transporte de paños valencianos al reino de Granada, se ponen de acuerdo en el siguiente pacto, que limitaba la libertad de empresa del capitán del *leny* y favorecía la monopolización de los negocios, por medio de la reducción de la competencia comercial:
«Promet e en bon fe convich per special pacte en lo present contracte apossat e entre nos atorguar, que no portaré a la dita vila de Malagua en lo dit leny palesament ne amaguada neguns draps de nenguna persona de nenguna ley, sino tan solament los damunt dits vos-

tres draps e una bala mia propia, la qual bala de present que serà aquí promet en poder vostre metre e aquella per mans vostres vendre e no en altra manera...».

(42) A. R. V., *Protocolos,* n.° 2417.

(43) Corresponden actualmente a varios lugares situados todos ellos en la fachada atlántica de Marruecos. Son, por orden: El Araich (Larache), Slà (o Salé, junto a Rabat), y El Dfadida (junto a Azemmour).

(44) SEVILLANO COLOM, F. «Mallorca y Valencia: relaciones marítimo-mercantiles en el siglo XIV», *Primer Congreso de Historia del País Valenciano,* Valencia, 1971, vol. II, pp. 839-852.

(45) 1418, noviembre 4 y 8 (A. R. V., *Protocolos,* n.° 2419).

(46) 1435, agosto 2 (*Ibid,* n.° 2432) y 1441, marzo 12 (*Ibid,* n.° 2411).

(47) 1418, junio 18 y 20 (*Ibid,* n.° 2419).

(48) 1440, marzo 23 (*Ibid,* n.° 4391); 1441, marzo 24, julio 3 y septiembre 1 (*Ibid,* n.° 2411).