



Algunas potencias marítimas sí que recurrieron a Valencia como escala obligada en sus trayectos. Por supuesto las galeras barcelonesas y las grandes naves genovesas, cuyas ciudades habían asentado comunidades numerosas de mercaderes con la función de gestionar los cargamentos desplazados en el viaje y en el tornaviaje. También Florencia, que desde 1440 aproximadamente financiaba un convoy de galeras con destino a Brujas y Southampton. Siguiendo la pauta de los negocios abierta por los operadores extranjeros, los valencianos comenzaron a fletar desde finales del siglo xiv veleros y galeras propios y foráneos para navegar en la ruta de Flandes.

Además, el largo recorrido de este circuito le llevaba a solaparse y complementarse con los trayectos marítimos que requerían otros negocios llevados por los comerciantes valencianos. Desde Valencia, en dirección al Atlántico, las grandes galeras mercantiles y las naves de gran tonelaje compartían la derrota con barcas y leños que navegaban hacia los puertos nazaríes, escalas obligadas de las grandes líneas marítimas. Al otro lado del estrecho, Cádiz y especialmente Sevilla experimentaron una gran proyección en el siglo xv, lo que las convirtió en grandes puertos del comercio atlántico en la centuria siguiente. Desde el siglo xiv, las cocas castellanas aprovisionaban Valencia de grano, pescado y esclavos. Además, conectados con este circuito, se prolongaron los trayectos que llevaban hasta las islas de Madeira y Canarias. En estas últimas, los comerciantes valencianos, junto con operadores genoveses, trataron de aprovecharse del incipiente tráfico de azúcar en las décadas finales del xv. En el otro sentido de la ruta flamenca, a partir de Valencia, la conexión con los demás puertos mediterráneos podía seguir dos itinerarios principales: la ya comentada *ruta de las islas*, que practicaba la *muda* veneciana y seguía la derrota que llevaba al granero siciliano; o la navegación de cabotaje hasta Barcelona para luego prolongar el trayecto por el golfo de León hacia Marsella, Génova, Livorno o Porto Pisano, puertos de Florencia, e incluso hasta Nápoles y Sicilia.

La organización empresarial y financiera

[PAULINO IRADIEL MURUGARREN –UVEG–]

Con la multiplicación de las redes comerciales de ámbito internacional en la segunda mitad del siglo xiv y principios del xv, Valencia inició una política de modernización estructural, tanto a nivel de organización empresarial y financiera como de capacidad productiva. La ampliación de los mercados, interno y regionales, y el comercio a larga distancia fueron los sistemas más rápidos y eficaces de los hombres de negocios para enriquecerse y reproducir su capital. Jamás, como en esta época, se habían visto tantos nuevos ricos, tanta diversidad socioprofesional evidenciada en el ascenso espectacular de un cierto número de familias y en el rápido declive de otras. El resultado no fue sólo una intensa movilidad profesional y demográfica (proveniente fundamentalmente de la inmigración rural y extranjera) sino la formación de grupos artesanales y mercantiles de naturaleza permeable, que recibían miembros de todas las categorías sociales inferiores, y una intensa actividad artesanal que potenciaba las exportaciones.

Empresas y empresarios

La diversidad de formas y estructuras de organización de la producción (es decir, la integración de recursos naturales, capital y trabajo que componen la empresa precapitalista) fue uno de los rasgos básicos del proceso de internacionalización de su economía. Bajo el amplio y genérico término *obrador*, entendido como la más pequeña unidad técnica posible y como célula familiar de producción, se escondían realidades económicas muy diferentes que incluían divisiones extremas de trabajo, el recurso a instala-



ciones que permitían utilizar la energía natural hidráulica o la mayor o menor intervención del capital externo al taller, pero cuyo denominador común era la práctica de actividades bajo el régimen de ‘libre empresa’.

De estas estructuras diferenciadas, los maestros artesanos de oficios personalizan los sectores más tradicionales, ubicados en el sector metalúrgico de transformación (herrereros, lanceros, ballesteros que formaban el oficio de los *armers*), en el sector cerámico, tanto rural como urbano, y en el de los oficios técnicamente menos desarrollados de la cadena textil, desde la preparación de la lana hasta los mismos tejedores. Cuantitativamente dominantes en el espacio urbano, estos negocios autónomos estaban ligados a formas de producción familiar y destinados a la satisfacción de la demanda local o, al máximo, del mercado regional. Eran pequeñas empresas dispersas, con escasa capacitación técnica y basadas, con frecuencia, en un limitado recurso al crédito de inversión (la comanda monetaria en depósito o el préstamo usurario), demasiado caro para estas economías familiares.

Esta estructura empresarial familiar se caracteriza también, en términos económicos, por la posesión de modestas cuotas de capital fijo (locales, instrumentos e instalaciones industriales, materias primas), por la escasa o nula presencia de mano de obra asalariada y por la libre disposición del producto acabado, ligeramente sometido a unas incipientes leyes de mercado a través de las compras anticipadas de la producción o del trabajo por encargo. Cuando los artesanos de estos sectores tienden a asociarse formando ‘compañías’, lo hacen por breve tiempo (un año) y con escasa participación del capital: representan más bien formas de integración acumulativa del trabajo de los socios que asociaciones de capital y trabajo.

Otros sectores de la producción urbana (como tintoreros, bataneros, coraleros, vidrieros, zurradores, etc.), en cambio, requerían instalaciones industriales estables y más costosas, una importante capitalización en materias primas y una mano de obra, aparte de la familiar, relativamente numerosa por unidad de producción. La industria textil y la del cuero, parti-

De los obradores, los maestros artesanos de oficios personalizan los sectores más tradicionales, ubicados en el sector metalúrgico de transformación (herrereros, lanceros, ballesteros que formaban el oficio de los *armers*), en el sector cerámico, tanto rural como urbano, y en el de los oficios técnicamente menos desarrollados de la cadena textil, desde la preparación de la lana hasta los mismos tejedores. Cuantitativamente dominantes en el espacio urbano, estos negocios autónomos estaban ligados a formas de producción familiar y destinados a la satisfacción de la demanda local o, al máximo, del mercado regional.

Publio Virgilio Marón, *Bucólicas*; *Geórgicas*; *Eneida*, Ms. 837. Biblioteca Histórica, Universitat de València.

cularmente, conocieron una fase expansiva enorme desde mediados del siglo XIV. Pelaires, peleteros y curtidores, como verdaderos empresarios, trabajaban por su cuenta y se equiparaban, por riqueza y fortuna, al nivel de un mercader medio. Si el control del proceso productivo y de las instalaciones era independiente del capital comercial y de los grandes hombres de negocios (el mercader-empresario del *verlagsystem*), estos intervenían en los intersticios de la producción. Tanto el aprovisionamiento de materias primas (lana, colorantes, etc.) como la distribución y el conocimiento de los mercados externos requería la participación del capital mercantil y formas contractuales de integración societaria más duraderas, aunque no grupos masivos de trabajadores.

Las sociedades o compañías entre mercader y tintorero, mercader y *blanquer* o pelaire, por ejemplo, aparecen con suma frecuencia. En su forma contractual pueden parecer similares a la comanda (asociación de capital y trabajo) pero la distribución de los beneficios según la aportación de cada socio resalta los elementos nuevos y de mayor modernidad: una valoración de la rentabilidad de los instrumentos de trabajo y una remuneración de la preparación técnica y de la iniciativa empresarial del productor. Tanto por la tendencia a fijar el volumen de la producción en función de la demanda y de objetivos concretos como por la necesaria definición de criterios de estandarización, se puede hablar de una progresiva salarización de estos sectores, aunque se trate de un salario ‘personificado’ en función de la habilidad técnica y de la capacidad de trabajo de cada productor individual.

Un sistema económico en crecimiento, en el que la ciudad ocupaba una centralidad nuclear, se basaba también en otro tipo de empresas y de hombres de negocios que no estaban tan condicionados por los circuitos internacionales del capital comercial. La construcción naval, la construcción edilicia y las industrias del lujo y del arte son las más características. En la construcción naval, por ejemplo, los capitales necesarios para la producción de naves eran aportados mediante asociaciones de «parcioneros», cuando se trataba de iniciativas privadas, lo que asimilaba este sector a la estructura de las compañías de comercio, o por la acción intervencionista del municipio o del Estado en el caso de galeras grandes de mercadería o de naves de guerra. En cualquier caso, encargos públicos o amplias sociedades privadas, el sector estaba obligado a mayores niveles de coordinación de empresas, de hombres y de unidades artesanales de producción. El resultado era una venta de servicios más que de productos acabados donde dominaba la figura dirigente del *mestre de la drassana* y la presencia masiva de maestros, oficiales y aprendices (carpinteros, calafates, *mestres d'axa*, fabricantes de remos), retribuidos por jornada o a tanto la pieza, y un sin fin de industrias auxiliares (veleros, cordeleros, esparteros, transportistas) que dinamizaban la economía urbana.

La construcción de la ciudad moderna (renacimiento o neogótica), la diversidad y el número de artesanos y de industrias ligadas a la edilicia y a la fabricación y transporte de materiales dan la medida exacta del fenómeno ‘empresa’, especialmente en una ciudad como Valencia donde se concentraba gran parte de la nobleza, las funciones de capitalidad del reino y los elementos más claros de riqueza y poder. Los maestros-constructores y *obriers de vila* llegaron a controlar el mercado de la construcción y a dominar la organización del oficio en connivencia con los cargos y con el *consell* municipal. La obra pública por encargo o por subasta y la construcción privada facilitaban el acaparamiento por parte de una minoría de empresarios, pero



La construcción de la ciudad moderna (renacimiento o neogótica), la diversidad y el número de artesanos y de industrias ligadas a la edificación y a la fabricación y transporte de materiales dan la medida exacta del fenómeno 'empresa', especialmente en una ciudad como Valencia donde se concentraba gran parte de la nobleza, las funciones de capitalidad del reino y los elementos más claros de riqueza y poder. Los maestros-construtores y *obreros de vila* llegaron a controlar el mercado de la construcción y a dominar la organización del oficio en connivencia con los cargos y con el *consell* municipal. La obra pública por encargo o por subasta y la construcción privada facilitaban el acaparamiento por parte de una minoría de empresarios, pero también obligaban a recurrir a empresas menores en una especie de venta de servicios o subcontratas donde predominaba el salario puro (diario), salario monetario sin interferencias de ningún tipo, y, con frecuencia, la mano de obra femenina.

Detalle de la cubierta de Pere Antoni Beuter, *Primera parte de la Corona General de toda España...*, Valencia, Pedro Patricio Mey, 1604. Biblioteca Histórica, Universitat de València.

también obligaban a recurrir a empresas menores en una especie de venta de servicios o subcontratas donde predominaba el salario puro (diario), salario monetario sin interferencias de ningún tipo, y, con frecuencia, la mano de obra femenina. Más relegado en su estudio, finalmente, el mercado consumista de obras de arte y de objetos de lujo no era concebible sin mercaderes, que introducían los productos en los circuitos de intercambio, pero tampoco sin artistas empresarios, grandes o pequeños (pintores, decoradores, fabricantes de rejjas), gestores y propietarios de verdaderas redes de talleres que funcionaban como industrias de producción en serie de retablos, oratorios privados o tapicería decorativa.

La organización y la gestión de las empresas mercantiles, por último, presentaban rasgos muy dispares, imposibles de reducir a comportamientos comunes, en función del mercado de capitales y de la adopción de técnicas de negocios importados del área italiana. A pesar de la difusión generalizada del contrato de constitución de compañías o de sociedades mercantiles, que regulaban con precisión los objetivos, aportaciones y obligaciones de los socios y las actividades y reparto de beneficios, el cuadro general es el de una serie de empresas mercantiles no muy estructuradas, con escasos socios, destinadas a durar pocos años y dotadas de capitales discretos. A estas sociedades se agregaban otras formas de organización mercantil como la comanda, vieja forma tradicional de inversión comercial típica de las ciudades marítimas mediterráneas, la procuración de negocios remunerada con un pequeño porcentaje de los beneficios y otras modalidades de gestión de los negocios mediante factores, procuradores y administradores. Como sucedía en la actividad artesanal, la familia tenía un papel central en la gestión de estas empresas. La diversificación de los negocios, como ocurría en toda la Europa occidental de la época, era el comportamiento más habitual. Se trataba de aprovechar los mercados más rentables (lana, paños, tintes) y de reinvertir los capitales obtenidos en otros negocios financieros más arriesgados (seguros marítimos, abastecimiento de cereales, etc.) pero sin arriesgar todo el capital en un mismo negocio.

La organización financiera

En el terreno de las técnicas comerciales y financieras más evolucionadas, los mercaderes valencianos manifestaron un cierto atraso no sólo respecto a los operadores económicos italianos sino incluso en relación a los hombres de negocios barceloneses y mallorquines. Ello fue debido, en parte, a una evolución más lenta del sistema financiero urbano y a que el mercado de capitales permaneció sustancialmente limitado durante casi toda la fase de crecimiento económico de la ciudad. De hecho, la consolidación de un sistema fiscal y financiero valenciano, que permitiera responder a las demandas monetarias del monarca y satisfacer las necesidades de la ciudad tales como el pago de salarios, la construcción, el mantenimiento de las in-

fraestructuras urbanas y la política de abastecimiento de cereales, se fue gestando lentamente. El proceso se fue consolidando a lo largo de más de un siglo tras la conquista y en medio de conflictos frecuentes entre los gobernantes municipales y la nobleza local cuando la ciudad pretendía imponer el impuesto directo como herramienta fiscal que grabara proporcionalmente la fortuna de todos los habitantes.

La coyuntura particularmente conflictiva de mediados del siglo XIV (guerra de la Unión y casi inmediata guerra con Castilla) produjo paradójicamente la autonomía fiscal de la ciudad, sustituyendo los impuestos directos por los indirectos (sisas o *imposicions* sobre los artículos alimenticios y de consumo), pero arrastró al endeble sistema financiero urbano a una permanente falta de liquidez. El recurso al crédito privado de cambistas y prestamistas particulares no hacía más que aumentar el pasivo municipal y el ritmo acelerado de endeudamiento que hipotecaba los ingresos futuros de la ciudad. La solución definitiva vendrá con la introducción del censal y con la conversión de todos los *préstecs* particulares y las deudas del municipio en censales al 8'33% de interés anual. Las medidas permitieron desbloquear la hacienda municipal y evitar su bancarrota a costa de perpetuar la deuda pública, que acabará siendo la base de las finanzas municipales durante toda la época foral.

La culminación de este proceso benefició especialmente a la oligarquía local de prohombres y ciudadanos honrados que se encargaron de reconducir la evolución del sistema financiero en función de sus propios intereses. El objetivo preferente de la financiación censal no eran los gastos y salarios derivados de la administración burocrática ni la construcción o mantenimiento de las infraestructuras urbanas, que representaban porcentajes modestos del presupuesto municipal, sino el aprovisionamiento de cereales y el servicio a las guerras del rey que absorbían la mayor parte del gasto. La coherencia del nuevo sistema financiero no era, por tanto, económica sino política y social. El programa de la oligarquía satisfacía, por una parte, la preocupación social por la estabilidad y el orden de la población asegurando el abastecimiento frumentario a precios bajos y, por otra, estrechaba los vínculos entre los intereses de la monarquía y los de la oligarquía que le servía como principal soporte financiero.

De hecho, la importación de cereales constituyó una singular fuente de ingresos de la oligarquía que había elaborado un complicado sistema de subvenciones públicas al grano importado mediante la concesión de préstamos a los importadores, garantías de precios de venta en el almudín local y ayudas directas por cahíz de grano vendido. A ello se añadía, con frecuencia, la participación en sociedades constituidas para el arrendamiento de los impuestos municipales. En estos negocios participaron relevantes linajes ciudadanos (como los Marrades o los Suau) pero también sirvieron, por su alta rentabilidad y escaso riesgo, para diversificar las actividades mercantiles de grandes y medianos comerciantes que combinaban sus tradicionales negocios de escasa envergadura con estas actividades de carácter altamente especulativo o que compensaban, de esta forma, los riesgos de las grandes operaciones mercantiles internacionales.

Las imposiciones sobre el consumo, los créditos de numerosos prestamistas particulares y la permanente necesidad de numerario por parte de las instituciones públicas y obtenido mediante censales y deuda pública constituía un modelo de organización financiera que se adaptaba bien, al menos en una fase de crecimiento económico, a las características de un gran cen-



La importación de cereales constituyó una singular fuente de ingresos de la oligarquía que había elaborado un complicado sistema de subvenciones públicas al grano importado mediante la concesión de préstamos a los importadores, garantías de precios de venta en el almudín local y ayudas directas por cahíz de grano vendido.

Fachada exterior del Almudín, esquina a las calles del Almudín y del Salvador, en 1964. Archivo Municipal de Valencia.

tro mercantil y consumista como era Valencia y a una economía local y regional de base exportadora. De hecho, y contra la apariencia rentista que inmoviliza esfuerzos y detrae capitales de la esfera de la inversión productiva, el censal revitalizó la economía y la sociedad valencianas. En el fondo, demostraba la existencia de un excedente considerable de capital privado en una ciudad aparentemente en crisis y endeudada, favorecía la circulación de capitales entre todos los estamentos de la sociedad y fortalecía un intercambio fructífero entre finanzas públicas y privadas en el que participaban como inversores todos los sectores sociales, desde la población mercantil y nobiliaria hasta los estratos más acomodados de la menestralía.