

caso, mejor situadas elites locales. En cambio, la colosal deuda pública generada por las instituciones municipales para hacer frente a las exigencias pecuniarias de la corona fue financiada en su mayor parte por ciudadanos de la capital: a sus manos llegaba un 60% (Alzira, Castalla), un 80% (Castellón, Alcoi) y hasta un 90% (Cullera) del total de los gastos anuales destinados a pagar los réditos censalistas. A donde no alcanzaban las inversiones en tierras, lo hacían las ramificaciones del crédito.

Las instituciones públicas, por lo demás, proporcionaban otras buenas oportunidades para absorber los recursos del país. Las localidades de la contribución particular de Valencia, por ejemplo, se encontraban sometidas a la fiscalidad de la ciudad, que drenaba así capitales rurales hacia las arcas municipales. Pero la capital era asimismo el centro neurálgico al que afluían las recaudaciones de las rentas e impuestos que la corona y la diputación de la Generalitat percibían de los distritos fiscales (bailías, *quarters*) en los que estaba dividido el reino. La fiscalidad se convertía, de este modo, en un poderoso instrumento de redistribución de riqueza en beneficio del *cap i casal*. Y no sólo eso. Las clases urbanas de Valencia participaban también del festín fiscal mediante su intervención en el arrendamiento de los impuestos, un negocio que podía proporcionar ganancias anuales del orden de un 20 o un 30% respecto a la inversión inicial. Esta intervención, sin embargo, se circunscribía sobre todo a los ámbitos fiscales de la Generalitat y de la capital del reino y su área inmediata de influencia, ya que en la mayoría de las villas del país la gestión tanto de los derechos de la corona como de los tributos municipales solía ser asunto de las propias elites locales.

#### LA SOCIEDAD URBANA TARDOMEDIEVAL

[JOSÉ MARÍA CRUSELLES GÓMEZ –UVEG–]

Las sociedades urbanas tardomedievales presentan un clima de movilidad social a veces desconcertante. Nuestra imagen recurrente de la ciudad medieval es la de un punto de singular desarrollo económico, excepcionalmente abierto a los cambios en la condición de las personas, opuesto a un medio rural firmemente sujeto a las estructuras señoriales, imperturbable e inmóvil; aunque esos cambios tienden a concentrarse en la parte media de la escala social. Especialmente cuando se producen en sociedades que consideramos tradicionales, este tipo de hechos atrae poderosamente la atención de los historiadores, que a menudo buscan en ellos la corroboración de ciertas ilusiones meritocráticas animadas por la ideología liberal. Sin embargo, también en el mundo urbano medieval la norma era la inmovilidad, es decir, la tendencia de la gran mayoría de los individuos a permanecer durante toda su vida dentro de su grupo social de origen. El desclasamiento resulta excepcional, y debe ser interpretado como resultado de profundas alteraciones en el sistema de producción y reparto: así ocurrió con la abundante inmigración rural que se integró en los niveles inferiores del artesanado urbano, o con la incorporación de gentes de orígenes modestos en el aparato administrativo del naciente Estado moderno.

Con las restricciones señaladas, en la Edad Media las personas también se desplazaban en el medio social, aunque resulta dudoso que tales desplazamientos estuvieran sujetos a los méritos y el esfuerzo personal, porque las elecciones realizadas por los individuos y las familias en relación con su propio futuro, estaban limitadas por el abanico de posibilidades que correspondían a la posición que ocupaban en la sociedad. En consecuencia, tales desplazamientos eran muy similares en el caso de individuos situados en posiciones de partida idénticas, pero algunas trayectorias sociales terminaban separándose del abanico de lo probable y conducían al cambio de grupo, hasta al desclasamiento incluso.

Los individuos podían controlar hasta cierto punto su interacción con el medio, es decir, sus trayectorias sociales, desplegando para ello un conjunto de prácticas que llamamos «estrategias de reproducción», y que estaban encaminadas a conservar y aumentar el propio patrimonio. Los límites de tales prácticas venían marcados por la posición de partida de cada cual, de manera que a una gama de «trayectorias sociales» característica de un determinado grupo, correspondía una sucesión de estrategias también característica y que resulta tan útil para identificar dicho grupo como aquella. En la Edad Media, el principal instrumento de aplicación de semejantes prácticas era la familia, institución social que controlaba y distribuía las oportunidades de mejora social, frenando o suavizando los movimientos descendentes, y facilitando la transmisión intergeneracional de los valores materiales y culturales del grupo. Por eso hablamos tan a menudo de «estrategias familiares» para referirnos a este conjunto de prácticas, que sin embargo se desplegaban también mediante otras instituciones y marcos de la sociabilidad urbana, como las asociaciones laborales y asistenciales, los vecindarios y parroquias, o los órganos de acción política. La abundancia relativa, en los archivos históricos valencianos, de registros notariales supervivientes de la época tardomedieval, facilita la observación de estos fenómenos. Establecimientos y pagos de dotes, contratos de aprendizaje, últimas voluntades, inventarios *post mortem*, títulos de propiedad, compraventas, etc., están permitiendo en los últimos años establecer las pautas del comportamiento social y económico de los grupos urbanos más característicos, particularmente los que componían el segmento donde los fenómenos de movilidad resultan más frecuentes, las clases medias constituidas por artesanos acomodados, funcionarios, comerciantes y ciudadanos rentistas, alcanzando incluso los niveles inferiores de la pequeña nobleza.

Uno de los ámbitos fundamentales de las estrategias de reproducción, y donde éstas adquieren si cabe un aspecto más 'familiar', es el mercado del matrimonio. Aquí, las elecciones individuales estaban limitadas por mecanismos sociales cuya rigidez era responsable, en gran parte, de la estratificación social y la desigualdad de oportunidades. La homogamia geográfica, social y cultural eran resultados directos de esa rigidez. Aunque sujetos siempre a tales restricciones, individuos y familias procuraban seleccionar aquellas alianzas que consideraban más provechosas a la hora de afianzarse en el medio social en que se encontraban. Podía insistirse, a este respecto, en determinadas cualidades como, por ejemplo, la práctica de una profesión común. La homogamia profesional fue utilizada abundantemente por grupos socioprofesionales cuya actividad estaba experimentando una considerable revalorización social, como es el caso de los notarios valencianos durante el siglo xv. Las alianzas matrimoniales entre grupos sociales distintos se producían exclusivamente en los márgenes ambiguos que separaban a los indivi-



duos más elevados del grupo inferior y a los que estaban situados en los niveles más bajos del grupo superior, y evidencian fenómenos de desclasamiento cuyas causas profundas son anteriores al propio matrimonio.

A diferencia de los casamientos, trabados fundamentalmente con las gentes del propio entorno, el padrinazgo sacramental o parentesco espiritual permitía en ocasiones apuntar hacia los grupos superiores. La mitad de los casi setenta padrinos elegidos por el notario Antoni Llopis para sus hijos entre 1450 y 1470, eran altos funcionarios de la administración regia o formaban parte de algunas familias de la pequeña nobleza. Esto nos permite entender a Llopis como un elemento que estaba rompiendo lentamente con sus orígenes 'populares' para adentrarse en la elite del cuerpo social. En el origen estaban sus funciones profesionales, ejercidas en un ámbito administrativo de tanta relevancia como el tribunal de la gobernación del reino. No pudo casar a uno de sus hijos con una mujer de la nobleza hasta 1491, pero desde 1452 los hacía apadrinar por nobles, y esto ayudó a consolidar los niveles de prestigio social alcanzado, y aunque no fue la causa última, y ni siquiera la más importante, facilitó sin duda los pasos siguientes hacia el nivel superior.

Las estrategias educativas constituyen otro aspecto fundamental en el estudio de las trayectorias sociales propias del mundo urbano. Aquí las elecciones posibles estaban mediatizadas, además de por la capacidad económica de las familias, por el grado de desarrollo de las instituciones de enseñanza y las posibilidades de acceso. El sistema educativo más extendido era, con mucho, el del aprendizaje doméstico de los oficios artesanos, que se desa-

Las estrategias educativas constituyen un aspecto fundamental en el estudio de las trayectorias sociales propias del mundo urbano. Aquí las elecciones posibles estaban mediatizadas, además de por la capacidad económica de las familias, por el grado de desarrollo de las instituciones de enseñanza y las posibilidades de acceso.

Grabado que representa a un profesor con sus alumnos en Jaume Gassull, *Lo somni de Johan Johan*, Valencia, Llop de la Roca, 25 de octubre de 1497. Biblioteca Histórica, Universitat de València.

rollaba dentro de la familia del patrón, de la que formaba parte el taller. En la gran mayoría de las ocasiones, este procedimiento reproducía en el hijo la posición sociolaboral del padre, que respondía a su vez a la posición de la familia dentro del sistema productivo, y esto nos remite de nuevo al predominio de la inmovilidad. Es posible, sin embargo, observar procesos importantes de promoción profesional. Es el caso, cuantitativamente significativo, de los hijos de campesinos integrados en el mundo artesanal urbano; y también el de la adopción de profesiones de creciente apreciación dentro de la sociedad, verdaderos 'puentes' que podían elevar al individuo hacia niveles superiores de capacidad económica y prestigio. La demanda de enseñanza literaria creció en la ciudad de Valencia y en otros lugares del reino desde la segunda mitad del siglo XIV, y estaba firmemente ligada al mundo del comercio y la manufactura, pero también a las oportunidades que ofrecía la carrera eclesiástica a muchas familias de las clases medias. Por último, la enseñanza universitaria suponía un paso cualitativamente superior en el orden de las estrategias educativas, y estaba sólo al alcance de una reducida minoría, y a menudo a costa de grandes esfuerzos económicos. No se trataba ya de adquirir conocimientos básicos que permitieran desarrollar en mejores condiciones la profesión del padre, en el taller o en la tienda, sino de acceder a una profesión 'superior', que comportaba por sí mismo un neto ascenso dentro de la escala del prestigio.

En lo que toca a la elección de la profesión, las limitaciones eran prácticamente las mismas que regulaban la elección del cónyuge. No existía, desde luego, un mercado de trabajo único al que todos los individuos tuvieran acceso en función de sus capacidades. El fuerte peso del ambiente social y familiar de origen hizo que la transmisión intergeneracional del oficio o profesión fuera una estrategia comúnmente utilizada. La familia se beneficiaba de este modo de la red de solidaridades que la unía a su grupo socio-profesional, simplificándose los problemas de transmisión patrimonial (taller, herramientas, clientela, etc.) y favoreciendo también la renovación controlada del grupo. El cambio de la profesión paterna por otra 'superior' requería un considerable esfuerzo por parte de la familia, que debía adoptar estrategias particulares de naturaleza educativa y económica encaminadas a tal fin. Frente a la inmovilidad socio-profesional mayoritaria, ésta era una opción minoritaria pero muy significativa, porque tanto en el caso del campesino que enviaba a su hijo a la ciudad para que sirviera de aprendiz a un artesano, como en el caso del notario o el comerciante que enviaban a sus hijos a estudiar derecho en Bolonia, representa la respuesta del orden social a profundas alteraciones en el sistema productivo.

Las estrategias de índole propiamente familiar, como las que hasta aquí hemos enunciado, se veían prolongadas con las que se desplegaban a través de órganos colectivos de representación y acción política. Esto resulta bastante evidente en el caso de las asociaciones laborales y asistenciales. El gremio facilitaba la transmisión intergeneracional del oficio dentro de la familia, favoreciendo soluciones nepotistas, y a su vez, las elecciones realizadas dentro del seno familiar facilitaban el control de la profesión, su cierre incluso, por la vía de multiplicar las estrategias de homogamia profesional y de transmisión intergeneracional del oficio. La familia también tenía una parte importante en las estrategias de control de las instituciones políticas, aunque en este caso era necesaria la integración en colectivos mayores, como el ámbito vecinal y parroquial, y los sistemas clientelares. Era el linaje patricio el que, a partir de unas relaciones tentaculares que traspasaban de



como fundamento el despliegue de algunas de las estrategias familiares a las que nos hemos referido. La información afecta a cerca de dos mil varones adultos, y atiende al monto de las dotes recibidas en el matrimonio, y a la comparación entre los horizontes socio-profesionales de suegros y yernos, por un lado, y de padres e hijos por otro.

El importe de las dotes, tanto si el pago llegaba a cumplirse en su totalidad como si se dilataba en el tiempo, no respondía sólo a consideraciones puramente económicas, sino también a la necesidad de estar a la altura del lugar social que se pretendía ocupar, aunque en realidad se ocupara sólo a medias. Dotes ficticias como la constituida en 1490 al notario Onofre Serrella por su esposa Leonor, resultan clarificadoras: si el contrato nupcial establecía un montante total de 300 libras, en consonancia con lo que era habitual entre los notarios de la ciudad, un acuerdo privado limitaba el pago efectivo a tan sólo treinta, lo que homologaba al notario Serrella con los niveles inferiores del artesanado. La clasificación que surge del monto de las dotes atañe al imaginario social, y resulta una aproximación excelente al lugar que cada individuo se atribuía a sí mismo en la escala del reconocimiento de sus conciudadanos. Estableciendo una relación entre dicho monto y la información socio-ocupacional incluida en los actos notariales, podemos establecer siete categorías que componen una jerarquía cuajada de solapamientos, donde no todos los miembros de una categoría superior estaban situados por encima de todos los miembros de una categoría inferior; de manera que muchos artesanos disponían de menos medios económicos que muchos agricultores, y un mercader podía ser más pobre que un artesano, aunque otro podía ser más rico que un notario. Admitiendo desde el principio la posibilidad de registrar trayectorias heterogéneas dentro de cada uno de dichos grupos socio-profesionales, el procedimiento permite valorar el potencial de proyección social que tenían, respectivamente, dentro del conjunto. Esto supone que el notario Serrella pudo, atendiendo a la realidad de los hechos económicos, haber percibido la misma dote que un modesto artesano, pero no por eso ambos eran socialmente equiparables, dado que las posibilidades de los colectivos laborales a los que pertenecían eran bien diferentes.

A finales del siglo xv, las dotes percibidas por los agricultores avecindados en la ciudad de Valencia oscilaban entre un mínimo de 10 libras y un máximo de 125, la media estaba en 40 libras y sólo un poco más del 40% del grupo se situaba por encima de dicha cantidad. Las dotes de los artesanos se movían entre márgenes aún más amplios, de 5 a 500 libras. La dote media, que era de 80 libras, se superaba en poco menos del 30% de los casos, y tan sólo el 14% de los artesanos recibieron dotes superiores a las 125 libras que constituían el límite superior de los agricultores, lo que significa que el restante 86% del artesanado urbano tendría, en términos generales, un nivel económico similar al de sus convecinos dedicados a las labores del campo. También las dotes percibidas por los mercaderes mostraban una marcada variabilidad, entre las 40 y las 600 libras. La media, situada en torno a las 195 libras, era superada sólo en el 44% de los casos, pero hasta un 83% del grupo percibió dotes superiores a las 80 libras que constituían la dote media artesana. Entre los notarios, las dotes experimentaban un incremento notable en su límite inferior, oscilando entre las 200 y las 800 libras, con una media de 400 libras que se superaba en el 40% de los casos.

Resultan muy escasos los contratos de dote relativos a un grupo profesional tan poco numeroso como el de los graduados universitarios, pero

aun restando exactitud a los correspondientes valores porcentuales, no podemos pasar por alto un colectivo que constituía uno de los ‘puentes’ más eficaces de la movilidad social ascendente en aquellas sociedades urbanas tardomedievales. En la Valencia de finales del siglo xv, sus dotes oscilaban entre las 1.000 y las 1.250 libras, lo que supone un buen indicio de la medida en que este grupo se sobreelevaba respecto a notarios y mercaderes. También resulta problemático, en este caso por ambiguo, el segmento constituido por quienes eran calificados en los contratos notariales tan sólo como «ciudadanos de Valencia». Sus dotes se mueven, nada menos, que entre las 120 y las 2.500 libras, lo que viene a comprometer metodológicamente el uso de esta categoría. Sin embargo, un análisis más detallado corrige tal impresión: la dote media asciende hasta las 1.400 libras, y casi el 84% del grupo percibió cantidades superiores a las 800 libras que constituían la dote máxima de un notario; un dato, este último, que da la medida de la situación económica de los ciudadanos rentistas, uno de los pilares fundamentales de la *mà mitjana*. Sobre ellos quedaban los caballeros y nobles, que representaban el valor social superior por antonomasia, la codiciada ‘meta final’, casi siempre inalcanzable, de los esfuerzos de elevación social de las clases medias. Sus dotes oscilaban entre un mínimo de 850 y un máximo de 8.750 libras, situándose la media en las 3.000 libras y quedando el 40% de los casos por encima de esa cantidad, en tanto que el 50% superaba la dote máxima de 2.500 libras recibida por un ciudadano.

A finales del siglo xv, el colectivo de agricultores que habitaba dentro de la ciudad de Valencia y en los arrabales extramuros estaba experimentando un progresivo extrañamiento respecto a la sociedad urbana, que se hace patente en una elevada tasa de renovación endogámica: casi el 84% de estos agricultores eran hijos de otros agricultores. La transmisión hereditaria de la tierra, que venía a asegurar la supervivencia del grupo, se complementaba con la reconversión hacia el artesanado: el 46’4% de los hijos tomaban la ocupación paterna, mientras que un porcentaje igual, el 46’6%, pasaba a la industria. La orientación hacia otros grupos socio-profesionales, con excepción de ese 5’5% de clérigos, resulta insignificante (véanse cuadros adjuntos). También las alianzas matrimoniales señalaban hacia el artesanado: el 71’7% de las hijas de agricultores casaron con artesanos, y el 40% de sus hijos casaron con hijas de artesanos. Por este camino, el colectivo intentaba romper el cerco endogámico característico del mundo campesino para integrarse progresivamente en el medio artesanal, el único dispuesto a aceptarlos.

#### ESTRATEGIAS PROFESIONALES (1485-1500)

##### 1. CONDICIÓN SOCIO-PROFESIONAL DE LOS PADRES (%)

Padres \ Hijos	GRAD <sup>OS</sup>	CIUD <sup>OS</sup>	CLER <sup>OS</sup>	NOT <sup>OS</sup>	MERC <sup>ES</sup>	ARTES <sup>OS</sup>	AGRIC <sup>ES</sup>
Ciudadanos	12,5	44,2	12,5	3,6	3,2	1,4	6,4
Graduados		11,6	9,4		3,2		
Notarios	50	20,9	18,7	64,3	6,4	1,4	
Mercaderes	37,5	13,9		17,8	54,8	4,1	
Artesanos		9,3	50	14,3	29	76	9,7
Agricultores			9,4		3,2	17	83,4
TOTALES	100	99,9	100	100	100	99,9	100

Fuente: J.M. Cruselles, *Ideales sociales y estrategias familiares en el medio urbano*

ESTRATEGIAS PROFESIONALES (1485-1500)  
2. CONDICIÓN SOCIO-PROFESIONAL DE LOS HIJOS (%)

Hijos \ Padres	GRAD <sup>OS</sup>	CIUD <sup>OS</sup>	NOT <sup>OS</sup>	MERC <sup>ES</sup>	ARTES <sup>OS</sup>	AGRIC <sup>ES</sup>
Caballeros	10	21	8,7			
Ciudadanos	50	50	19,6	16,2	2,7	
Graduados		2,6	8,7	8,1		
Clérigos	30	10,5	13		10,7	5,3
Estudiantes			2,2		1,3	1,8
Notarios		2,6	39,1	13,5	2,7	
Mercaderes	10	2,6	4,3	45,9	6	1,8
Artisanos		5,3	2,2	16,2	74,5	44,6
Agricultores		5,3			2	46,4
<b>TOTALES</b>	<b>100</b>	<b>99,9</b>	<b>100</b>	<b>99,9</b>	<b>99,9</b>	<b>99,9</b>

Fuente: J.M. Cruselles, *Ideales sociales y estrategias familiares en el medio urbano*

ESTRATEGIAS MATRIMONIALES (1485-1500) 1. LA ELECCIÓN DE LAS ESPOSAS (%)

Suegros \ Yernos	GRAD <sup>OS</sup>	CIUD <sup>OS</sup>	NOT <sup>OS</sup>	MERC <sup>ES</sup>	ARTES <sup>OS</sup>	AGRIC <sup>ES</sup>
Caballeros	14,3	21,4				
Ciudadanos	42,8	28,6	17,6	14,3	5,3	
Graduados	14,3	7,1			0,7	
Notarios		21,4	41,2	10,7	3,3	
Mercaderes	14,3		5,9	21,4	4	
Artisanos	14,3	21,4	35,3	46,4	58	40
Agricultores				7,1	28,7	60
<b>TOTALES</b>	<b>100</b>	<b>99,9</b>	<b>100</b>	<b>99,9</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: J.M. Cruselles, *Ideales sociales y estrategias familiares en el medio urbano*

ESTRATEGIAS MATRIMONIALES (1485-1500) 2. EL MATRIMONIO DE LAS HIJAS (%)

Suegros \ Yernos	GRAD <sup>OS</sup>	CIUD <sup>OS</sup>	NOT <sup>OS</sup>	MERC <sup>ES</sup>	ARTES <sup>OS</sup>	AGRIC <sup>ES</sup>
Caballeros	50	24,1	18,2	17,6	0,8	
Ciudadanos	16,7	13,8	13,6		2,5	
Graduados	16,7	10,3		5,9	0,8	
Notarios		10,3	31,8	5,9	5	
Mercaderes		13,8	13,6	35,3	10,7	3,3
Artisanos	16,7	27,6	22,7	35,3	71,9	71,7
Agricultores					8,3	25
<b>TOTALES</b>	<b>100,1</b>	<b>99,9</b>	<b>99,9</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: J.M. Cruselles, *Ideales sociales y estrategias familiares en el medio urbano*

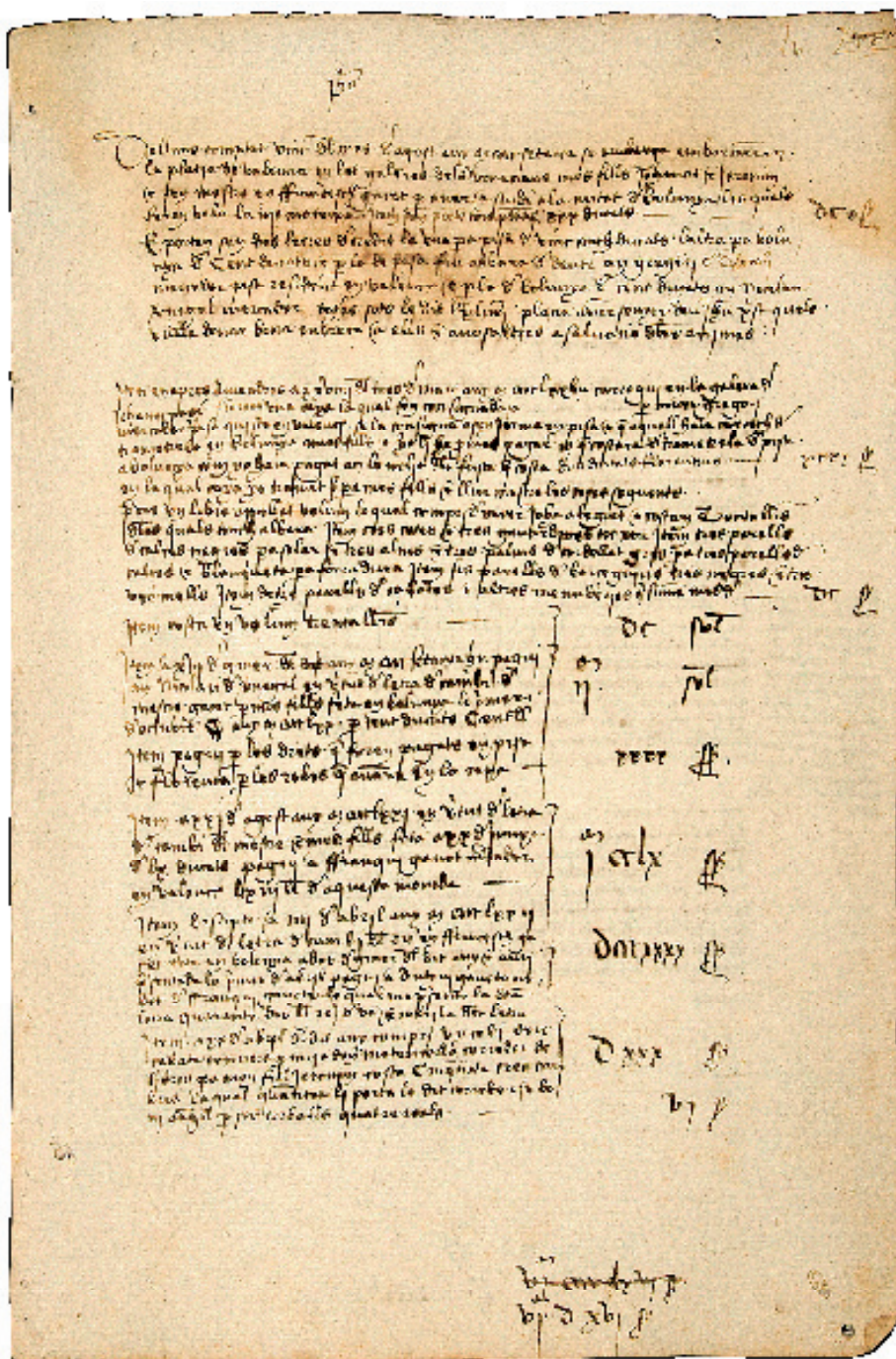
Por su parte, el mundo artesanal daba muestras de una fuerte tendencia a cerrarse en sí mismo: prácticamente las tres cuartas partes de los hijos de artesanos eran también artesanos (74'5%), y otros tantos procedían de padres artesanos (76%). Estas cifras, que corresponden al segmento socio-laboral con mucho más numeroso de la sociedad urbana, dan la medida del predominio de la inmovilidad. Sin duda, la dedicación agraria era percibida por los artesanos como una opción poco satisfactoria (2%), prefiriendo orientar a los hijos hacia la Iglesia (10'7%), el comercio (6%) y el notariado (2'7%), unas vías de promoción que sólo estaban al alcance de



las familias más acomodadas. La estrategia más común era, en consecuencia, la que se afirmaba en la transmisión a los hijos del capital familiar (obrador, utensilios, experiencia, clientela incluso). Más de la mitad de los hijos de artesanos (56'7%) tomaron exactamente la misma profesión que sus padres, y el porcentaje sería algo más alto si añadiéramos los casos en que la profesión del huérfano se decidía a partir del padrastro u otro pariente cercano que ejerciera las funciones tutelares. Las estrategias matrimoniales del grupo resultan complementarias: había muchos artesanos que no tenían reparos en casarse con la hija de un agricultor (28'7%), pero la mayor parte encontraba esposa en su propio medio (58%). Las cosas eran diferentes a la hora de casar a las hijas: sólo el 8'3% de los artesanos tenían yernos agricultores, y la tasa de homogamia se situaba en el 70%. De nuevo, los matrimonios entre hijas de artesanos y gentes de los grupos medios (mercaderes, notarios, ciudadanos) e incluso caballeros, marcarían el comportamiento social de la minoría dirigente y más adinerada. Para la mayoría de los artesanos, la alianza dentro del propio grupo era, al mismo tiempo, el límite máximo y el mínimo irrenunciable de las propias aspiraciones. No debemos, sin embargo, subestimar las conexiones entre los artesanos y las gentes de esos grupos medios que aún se apoyaban firmemente sobre un artesanado que representaba unos orígenes familiares y sociales con los que no habían roto, atraídos principalmente por las posibilidades del mercado matrimonial. Sólo el 6% de los hijos de artesanos eran mercaderes, pero el 29% de los mercaderes eran hijos de artesanos. En la relación con los notarios, dichos porcentajes eran del 2'7% y 14'3% respectivamente. En lo que toca a las alianzas matrimoniales, sólo el 10'7% de las hijas de artesanos casaban con mercaderes, y el 5% con notarios, pero los mercaderes contraían matrimonio con hijas de artesanos en un 46% de los casos, y los notarios en un 35'5%.

La dedicación al comercio, tan característica de los grupos medios urbanos, mostraba un acusado carácter de 'profesión puente'. Su proyección hacia el colectivo artesanal resulta evidente: el 16'2% de los hijos de mercaderes acababan convertidos en artesanos, y el 35'3% de sus hijas casadas con artesanos. Al mismo tiempo mostraban un importante vínculo con la pequeña nobleza: no hemos encontrado, en este periodo, ningún mercader casado con la hija de un caballero, pero una proporción considerable (17'6%) consiguió para sus hijas un matrimonio tan prestigioso como gravoso a la hora de pagar las dotes. En lo que respecta a la ocupación de los hijos, la transmisión de la profesión propia (45'9%) disminuía notablemente respecto al artesanado, aunque siguiera representando la estrategia más frecuente. Los mercaderes valencianos eran, de forma muy mayoritaria, hijos de otros mercaderes (54'8%) y de artesanos (29%), pero a la hora de orientar profesionalmente a sus hijos el abanico de posibilidades se abría de manera significativa: el porcentaje de hijos de mercaderes que tomaban la profesión paterna bajaba al 45'9%, y los que volvían al artesanado eran el 16'2%, proporción igual a los que se reconvertían en ciudadanos rentistas (16'2%), e inferior a la de quienes optaban por la cultura jurídica y universitaria, si atendemos a la suma de notarios (13'5%) y graduados (8'1%).

Los notarios componían un colectivo particularmente consciente de la importancia de su labor y del potencial económico que encerraba, lo que fue causa de una notable tendencia a cerrarse en sí mismo. Contaban, para ello, con un nada despreciable control sobre los mecanismos institucionales de acceso a la profesión, cuya pieza fundamental era, desde finales del siglo XIV,



Los notarios componían un colectivo particularmente consciente de la importancia de su labor y del potencial económico que encerraba, lo que fue causa de una notable tendencia a cerrarse en sí mismo. Contaban, para ello, con un nada despreciable control sobre los mecanismos institucionales de acceso a la profesión, cuya pieza fundamental era, desde finales del siglo XIV, el Colegio de Notarios de Valencia; desplegaban además sólidas estrategias de homogamia profesional y de transmisión de la profesión entre padres e hijos, acerca de cuya intencionalidad caben pocas dudas.

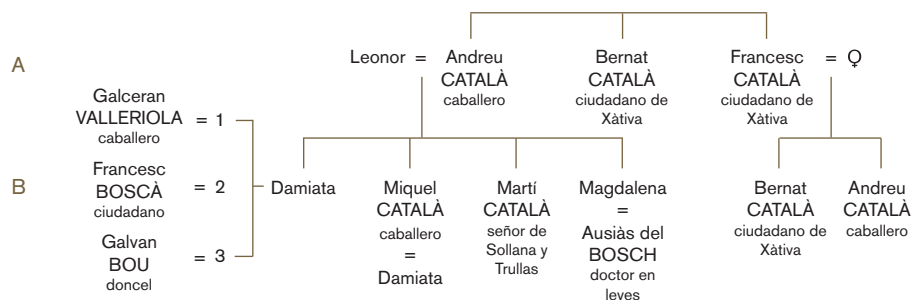
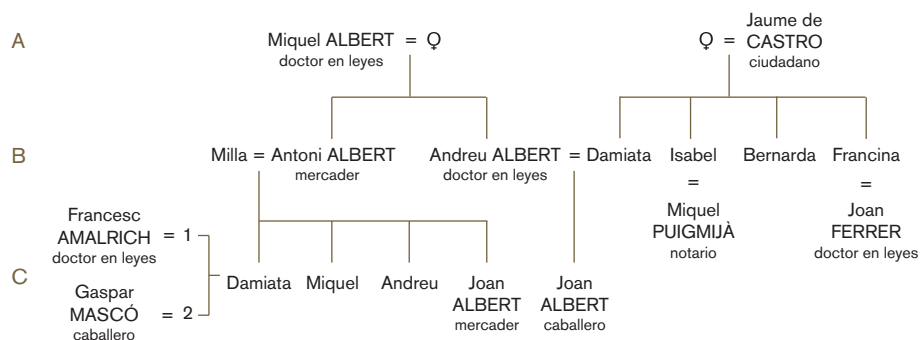
*Llibre dels censals, violaris e responsions de interés que diverses persones fan a Antonio Llopiç, notari..., 1459?-1492?, Valencia. Archivo del Reino de Valencia.*

el Colegio de Notarios de Valencia; desplegaban además sólidas estrategias de homogamia profesional y de transmisión de la profesión entre padres e hijos, acerca de cuya intencionalidad caben pocas dudas. Casi el 65% de los notarios valencianos de este periodo eran hijos de notarios, y algo más del 40% se casó con la hija de algún colega, aunque una proporción similar se decidió por hijas de artesanos, lo que da la medida de los orígenes sociales del grupo. Su futuro, sin embargo, se proyecta hacia los grupos superiores: casi el 20% de los hijos varones de notarios fueron clasificados como *ciutadans*, un 87% obtuvo una graduación universitaria, un 13% ingresó en el clero, y otro 87% alcanzó la codiciada dignidad de caballero. Estos datos muestran una marcada tendencia de elevación social que desembocaba en

las clases rentistas, las especializaciones profesionales mejor remuneradas, la acción política y el ennoblecimiento. La desviación de vástagos hacia ocupaciones de categoría inferior es mínima, pudiendo observarse tan sólo un 4'4% dedicado al comercio y un insignificante 2'2% al trabajo industrial. Más amplio resultaba el espectro de las opciones matrimoniales que se abría ante las hijas de los notarios, pues aunque lo más frecuente fuera el casamiento con otro notario (31'8%), no despreciaban a mercaderes y artesanos (13'6% y 22'7% respectivamente), y también podían optar por grupos superiores como los ciudadanos rentistas (13'6%) y caballeros (un destacable 18'2% de los casos).

El elevado costo de los estudios universitarios, que hasta el siglo XVI suponían necesariamente largas estancias en otras ciudades, excluía a los hijos de agricultores y artesanos de profesiones muy lucrativas en términos tanto económicos como de prestigio social. Nos encontramos, en especial por lo que toca a los graduados en leyes, ante una 'profesión puente' característica de la zona intersticial situada entre las clases medias y los grupos dirigentes de la sociedad. La mayor parte de sus hijos se integraba entre los ciudadanos (50%), otro porcentaje importante hacía carrera eclesiástica (30%), probablemente con mejores perspectivas que los hijos de artesanos, y otra pequeña pero significativa cantidad accedía a la condición de caballero. Respecto a las estrategias matrimoniales contamos con escasos datos, pero los matrimonios con hijas de caballeros (50%) parecen netamente dominantes. Ellos mismos, los graduados universitarios, elegían mayoritariamente sus esposas entre las hijas de los ciudadanos (39%) y los notarios (22'2%), manteniendo a través del mercado del matrimonio un contacto residual con el mundo del trabajo artesano (4'4%).

Llegados al nivel de los denominados simplemente «ciudadanos de Valencia», comenzamos a abandonar definitivamente las clases medias. El colectivo estaba formado por hijos de notarios (20'9%), de mercaderes (13'9%), de graduados universitarios (11'6%), y sobre todo de otros ciudadanos (44'2%). Aparece una pequeña proporción de hijos de artesanos (9'3%), que debía concentrarse sobre todo en el sector más bajo del grupo, el que ha sido incluido a causa de la ambigüedad de la terminología utilizada en los contratos notariales, que a veces asignaban ese calificativo, sin otra referencia ocupacional, a algunos artesanos acomodados y comerciantes ricos. Otro efecto no deseado de esta discrecionalidad terminológica pueden ser las contradicciones observables en las estrategias matrimoniales, donde el porcentaje de hijas de ciudadanos casadas con caballeros (24'1%) es similar al de las casadas con artesanos (27'6%), coincidiendo también el porcentaje de ciudadanos casados con hijas de caballeros y artesanos (21'4% en ambos casos). La verdadera dimensión del grupo de los ciudadanos rentistas estaría, en nuestra opinión, representada por ese segmento del 84% que, como hemos dicho, percibieron dotes superiores a las 800 libras que suponían el nivel superior de las dotes de los notarios. Las genealogías incluidas en los cuadros adjuntos muestran el perfil social de unas familias colindantes o incluso plenamente integradas en el patriciado urbano. En el caso de los Albert y Castro, los miembros que practican el comercio y la notaría señalan la proximidad a las clases medias del conjunto de esta parentela, mientras que la abundancia de doctores en leyes delata un intenso proceso de reconversión ascendente. La aparición de los primeros caballeros, tanto en la línea consanguínea como en las alianzas matrimoniales, muestra el sentido de dicha reconversión y, en términos generales, la fascinación que



los burgueses sentían por los valores aristocráticos. Por su parte, los Catalá constituían una familia patricia de ciudadanos y caballeros, con ramas en Valencia y Xàtiva, que contaba incluso con algún titular de señorío y donde apenas quedan restos de dedicación profesional alguna, con excepción de un doctor en leyes integrado en la formación por vía matrimonial.

*Los marcos de encuadramiento social*

La familia era, en la sociedad medieval, la institución de encuadramiento básica: cumplía funciones económicas, laborales, educativas, asistenciales y políticas que condicionaban las relaciones entre los individuos y el medio; constituía el fundamento sobre el que se asentaban otras instituciones de reproducción social como el taller, la escuela, la empresa, la parroquia, la cofradía y el gremio; y en la medida en que los órganos de la gestión pública se apoyaban sobre dichas instituciones, la familia devenía también un medio de actuación administrativa y política.

Atendiendo a su papel más elemental, la familia constituía un grupo humano con fines económicos comunes. La explotación agraria, el taller manufacturero, la empresa comercial, incluso la oficina notarial, eran espacios familiares, por cuanto garantizaban el sustento de la familia, su enriquecimiento a veces, y ésta aseguraba a su vez la fuerza laboral, la transmisión de conocimientos y habilidades, la capacidad de gestión, el reparto de los beneficios. Los vínculos de consanguinidad y alianza proporcionaban solidez a la empresa familiar, que en las clases sociales bajas y medias de la sociedad urbana se articulaba en torno al grupo nuclear constituido por padres e hijos, y que entre la aristocracia y el patriciado tendía a apoyarse sobre un grupo más amplio, dominado por el concepto de linaje. La familia no era, sin embargo, un ámbito cerrado y excluyente. El agregado doméstico, es decir, el colectivo de personas que cohabitaba bajo el mismo techo, también se nutría de personas ajenas al parentesco consanguíneo o de alianza, que cumplían siempre

funciones subalternas: esclavos, aprendices, sirvientes, trabajadores asalariados, nodrizas, escuderos, hombres de armas... Las familias más acomodadas terminaban extendiendo esta condición de «servidores de la casa» a gentes ajenas al agregado doméstico, pero cuyos servicios profesionales eran particularmente apreciados: el maestro de los hijos, el médico, el notario, el abogado... Conforme la familia era más rica y poderosa, este grupo iba ampliándose hasta conformar verdaderos entramados clientelares sobre los que se fundamentaba la acción política de los clanes patricios.

El taller familiar era el marco del aprendizaje laboral doméstico, sistema educativo mayoritario de la sociedad urbana. Allí los padres enseñaban su oficio a los hijos y éstos adquirían la cualificación necesaria para asegurar el relevo generacional. Además, el taller familiar podía incorporar sirvientes y aprendices ajenos a la familia, niños y niñas entre los dos y los quince años de edad, que pasaban a integrarse en el agregado doméstico del patrón en un lugar intermedio entre el de los hijos y el de los esclavos. Las familias más pobres, las que no contaban con taller propio o eran ajenas al mundo del artesanado corporativo urbano, transferían de este modo fuerza de trabajo a las mejor situadas, y como contrapartida aseguraban la integración laboral de los hijos, y a menudo simplemente su transferencia física, la inmigración a la ciudad desde el medio rural. Este sistema, denominado *afermament*, tenía una variante masculina en la que se permutaba el trabajo del niño por el alojamiento, manutención, vestido y enseñanza laboral que le proporcionaba el patrón; en su variante femenina, la enseñanza laboral desaparecía dejando paso a una soldada final: las niñas no utilizaban el tiempo de servicio doméstico para aprender un oficio, sino para obtener una dote apropiada con la que poder concurrir en su momento al mercado matrimonial.

La evolución en las condiciones de contratación del *afermament* revela modificaciones en las relaciones laborales entre patrón y aprendiz-trabajador, pero también en la posiciones relativas de los oficios dentro del conjunto del sistema socio-económico urbano, reflejando fenómenos estructurales de revalorización y permitiendo identificar esas ocupaciones ‘con futuro’ que eran el vehículo principal de las estrategias profesionales de los grupos medios. En general, mientras los oficios artesanos vinculados a los sectores primario y secundario permanecieron mayoritariamente fieles a las condiciones tradicionales del *afermament*, éstas tendieron a transformarse de manera más significativa en ciertas profesiones del sector terciario: mercaderes, tenderos, barberos, cirujanos, notarios... Dichos cambios afectaban a la introducción de la enseñanza literaria y a la progresiva reducción de las obligaciones del patrón, resultado del incremento de la demanda de aprendizaje de algunos oficios, considerados particularmente lucrativos.

La enseñanza literaria constituía a fines de la Edad Media un sistema educativo minoritario respecto al aprendizaje laboral, pero que desde el siglo XII venía ganando posiciones en dos ámbitos formativos importantes en la reproducción de las sociedades urbanas: el de los clérigos y el de los juristas. Este tipo de enseñanza, que en su forma escolástica resultaba incompatible con el aprendizaje laboral doméstico, se integró en cierta medida (pequeña, pero no despreciable) dentro del *afermament*. Así, encontramos en los registros notariales valencianos de los siglos XIV y XV, algunos contratos que incorporaban a las cláusulas corrientes la obligación de que el aprendiz aprendiera a leer y escribir; en algunos casos (escribanos, pregoneros, mercaderes, tenderos) constituía una condición necesaria del aprendizaje, pero en otros casos no (barberos, zapateros, *sucrers*). En algunas profesiones vin-

culadas socialmente a los grupos medios (*botiguers*, mercaderes, notarios), la enseñanza literaria sustituía a la enseñanza laboral como primera contraprestación del trabajo infantil masculino, aunque la mayoría de los *afermaments* producidos en estos ambientes eran femeninos e implicaban tan sólo el alojamiento y el pago de la soldada habitual. Por último, los contratos en los que se contemplaba la escolarización del niño eran muy escasos y, a menudo, los padres o tutores debían asumir parte de los gastos de manutención y enseñanza.

El encarecimiento del aprendizaje de determinados oficios produjo alteraciones profundas en las cláusulas características del *afermament*, siempre en un sentido de reducción de las obligaciones patronales, llegando algunos aprendices a pagar por el alojamiento y la formación recibida. En 1395, la familia del joven Jaume Bernat, de dieciséis años de edad, se comprometió a pagar 6 libras anuales al cirujano Jaume Torregrossa durante los dos primeros años del aprendizaje. Por su parte, el mercader Daniel Barceló cobraba 10 libras anuales a un joven que residía en casa, y en 1438, cuando salió de ella, le facilitó un préstamo para que pudiera establecerse por su cuenta. Entre los mercaderes, los contratos de aprendizaje ‘normales’ resultaban prácticamente inexistentes, y desaparecieron por completo entre los notarios desde principios del siglo xv, reconvirtiéndose los aprendices en escribientes subalternos que eran contratados en función de las necesidades coyunturales de la oficina.

A lo largo del siglo xv, la oferta escolar urbana careció en Valencia de una verdadera articulación institucional, dispersa entre un sector semipúblico dividido en dos centros subvencionados respectivamente por el municipio y la catedral, y una iniciativa privada en manos de maestros ‘libres’, clérigos o laicos, muchos de ellos foráneos, que amparados por la legislación foral escapaban a todo control, instalaban sus aulas en cualquier casa que pudieran alquilar o comprar, y medraban gracias al rápido incremento de una demanda que tenía su sustento principal en los burgueses y patricios que dirigían el crecimiento urbano, pero que se extendía al conjunto de los grupos medios, incluyendo aquí a buen número de artesanos acomodados. Todos ellos se sentían atraídos por una educación prestigiosa, que no servía tan sólo para triunfar en los negocios o llevar las cuentas de la tienda y el taller, sino también para distinguirse netamente de aquella mayoría cuyo único horizonte era el trabajo manual y la mediocridad económica, cuando no sencillamente la pobreza y la marginalidad. Además, la escuela abría las puertas de la Iglesia, hacia la que todos (campesinos, artesanos, burgueses y caballeros) remitían alguno de sus vástagos a poco que tuvieran oportunidad de medrar en ella. Era también paso obligado hacia las profesiones ‘nuevas’, vinculadas con las cada vez más complejas funciones de la ciudad como centro político y administrativo, que constituían un camino de ascenso social al alcance de muchas familias de burgueses y caballeros que, por su mediocre fortuna, no podían esperar sino un lugar subalterno en el reparto de prebendas políticas. Incluso algunas familias de campesinos y artesanos podían aspirar a hacer notario a alguno de sus hijos si le proporcionaban la educación adecuada, abriéndole así el camino de la ciudad y quizás el de la administración pública, que siempre aseguraba ganancias importantes.

Los precios de la enseñanza literaria habían experimentado un notable incremento en las últimas décadas del siglo xiv, empujados por la expansión económica y demográfica de la ciudad, y esta circunstancia animó el

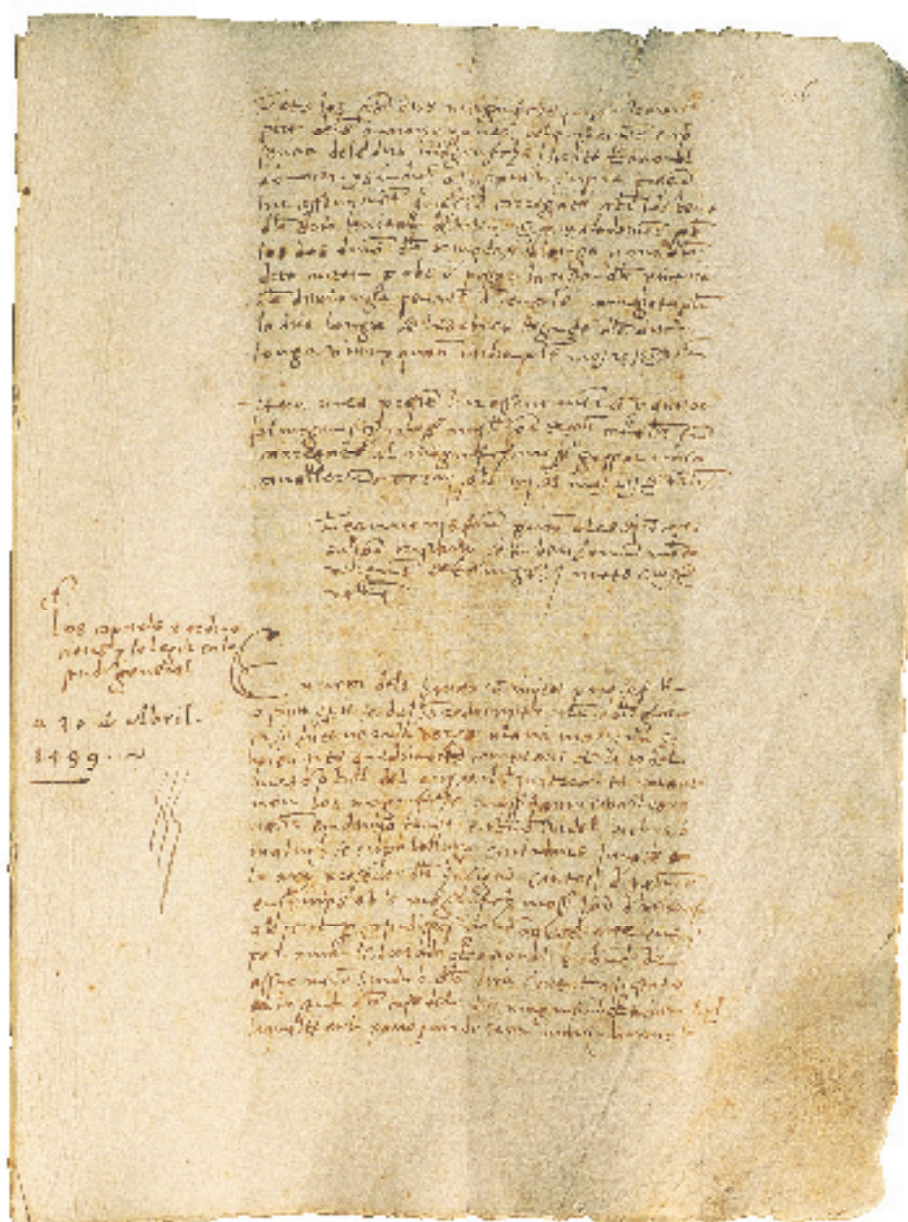


esfuerzo regulador de las autoridades municipales. Hacia 1374, el *consell* ensayó una primera intervención instalando en la parroquia de Sant Bartomeu, en la calle denominada actualmente de la Mare Vella, una escuela subvencionada cuyos precios pudieran ser controlados. El proyecto se gestó con la aquiescencia del obispo, a quien competía la concesión de la *licencia docendi*, el único instrumento que existía para controlar la oferta docente; de hecho, se trataba en principio de instalar en los nuevos locales al maestro de gramática de la escuela subvencionada por la catedral. Sin embargo, el celo puesto por el obispo y el cabildo catedralicio en la defensa de sus prerrogativas dio al traste con los planes del municipio, aunque el conflicto resultante también puso fin al control eclesiástico de la enseñanza. El *consell*, animado por consejeros como el escritor franciscano Francesc Eiximenis, no desistió de sus propósitos durante los años siguientes, y en 1412, de nuevo en colaboración con la catedral, dispuso la creación de una Escuela Mayor que debía centralizar la enseñanza de las artes liberales, fijando los precios y reorganizando un sector que las autoridades consideraban caótico. En esta ocasión, el fracaso vino marcado por la competencia entre los maestros que formaban parte de la plantilla docente, y por la incapacidad de las instituciones ciudadanas para superar las contradicciones que surgían entre la nueva reglamentación escolar y un marco legislativo foral que, compuesto a mediados del siglo XIII, permitía a cualquier persona abrir en la ciudad su propia escuela. En 1416, el pleito interpuesto por el maestro catedralicio, Joan d'Ordós, contra el *consell* de la ciudad ante el tribunal del gobernador del reino, se saldó con el triunfo del primero, que pudo continuar dirigiendo la escuela que los jurados habían pretendido cerrar. El municipio, dándose por vencido, rebajó en adelante el alcance de sus intervenciones en materia educativa, limitándose a mantener una escuela subvencionada que pudiera ofrecer precios relativamente moderados; sólo al final de la centuria reapareció una política de intervención decidida, origen del Estudio General fundado en 1499.

Las parroquias eran, en su definición canónica, extensiones territoriales cuyos habitantes estaban atendidos por alguna de las iglesias menores jurídicamente dependientes de las catedrales. Estaban dirigidas por un rector que podía delegar en vicarios y subvicarios, lo que favoreció el fenómeno del absentismo, progresivamente generalizado en Valencia conforme avanzaba el siglo XV. En esa centuria, el espacio urbano de la capital, y por tanto sus viviendas y habitantes, se dividía en trece circunscripciones parroquiales cuyos límites eran intrincados y a menudo confusos; dentro de cada una de ellas, la población recibía atención sacramental del templo y contribuía económicamente a su mantenimiento pagando los correspondientes impuestos eclesiásticos. Además, los bautizos, casamientos, funerales y sepelios, generaban tasas, limosnas y legados piadosos que engrosaban las rentas de un clero cuyo número crecía a medida que se multiplicaban misas, ritos y conmemoraciones a cargo del patrimonio de feligreses vivos y muertos. Además del culto, los ingresos parroquiales respondían de los derechos debidos al obispo y la catedral, y atendían las necesidades derivadas de la asistencia a los pobres y enfermos, del mantenimiento del mobiliario y de la obra del templo, que unía a los habituales usos religiosos otros de carácter civil, como sede donde se reunían cofradías y asociaciones. La gestión de la economía y las propiedades parroquiales dio lugar a una estructura administrativa encarnada en un consejo de seglares cuyos principales cargos (*clavaris*, *baciners*, *obres*) fueron encomendados a algunos de los ciudadanos más ricos

El *consell*, animado por consejeros como el escritor franciscano Francesc Eiximenis, no desistió de su propósito de instalar una escuela subvencionada cuyos precios pudieran ser controlados, y en 1412, en colaboración con la catedral, dispuso la creación de una Escuela Mayor que debía centralizar la enseñanza de las artes liberales, fijando los precios y reorganizando un sector que las autoridades consideraban caótico.

Francesc Eiximenis, *Vida de Jesucrist. Primera part*. [Vita Christi, añadido por Fr. Hernando de Talavera], Granada, Meinardo Ungut y Juan Pognitzer de Nuremberg, 30 de abril de 1496. Biblioteca Histórica, Universitat de València.



y destacados, convertidos en organizadores de festividades públicas, consejeros financieros del clero e impulsores de obras y reformas arquitectónicas. A partir de la atención que prestaban a los asuntos colectivos, y del prestigio derivado de ello, estos prohombres se convirtieron en los representantes genuinos del conjunto de los habitantes de la parroquia, que como institución transcendía las funciones estrictamente religiosas y asistenciales para convertirse en un organismo de encuadramiento social del vecindario; y esto incluía el carácter de circunscripción política en las elecciones anuales al consejo municipal, para el que los ciudadanos de cada parroquia elegían cuatro miembros que, sumados a los otros *consellers de parròquies*, conformaban la representación política de la llamada mano media.

El movimiento asociativo urbano dio lugar, desde el siglo XIII, a formas institucionales diversas (corporaciones de oficio, cofradías, colegios, gremios) que no responden a una lógica autónoma de evolución secuencial, sino que aparecen, coexisten, se fusionan y languidecen a tenor de las transformaciones en el sistema de relaciones políticas y en el dominio del mercado. El cor-

Sólo al final de la centuria reapareció una política de intervención decidida en materia de enseñanza, origen del Estudio General fundado en 1499.

*Los Capítols e ordinaçions per lo legir en lo Studi General, 30 de abril de 1499, Manual de Consells.* Archivo Municipal de Valencia.





porativismo medieval tenía un sentido de afirmación de los derechos del colectivo, que se hacían extensibles a los individuos que lo integraban, y su desarrollo requería de la previa autoidentificación del grupo, que cobraba consciencia de su propia importancia social y económica, e intentaba hacerla valer en términos políticos consiguiendo el reconocimiento de los poderes formales. En Valencia, dicho estadio fue alcanzado de manera muy precoz por algunos grupos profesionales y laborales (notarios, zapateros, peleteros), que obtuvieron privilegios del monarca en los años inmediatamente posteriores a la conquista, pero que pronto quedaron sometidos, también por decisión de la corona, al control de la oligarquía urbana. Así, el acceso de las corporaciones artesanas a los órganos del poder local se hizo bajo la atenta vigilancia de los jurados y ciudadanos de la mano media, que dominaban el municipio y contaban con la connivencia de los prohombres de los oficios, una elite que monopolizaba los cargos corporativos y estaba plenamente identificada con los intereses de la oligarquía. Cada uno de los oficios así reconocidos, designaba cuatro consejeros que, unidos a los restantes *consellers dels oficis*, constituían la representación política de la mano menor en el *consell* de la ciudad.

Los fueros del reino vedaron desde el primer momento la libre constitución de cofradías, de manera que la corona pudo controlar el devenir institucional de este tipo de asociaciones, alternando periodos de tolerancia con otros restrictivos o prohibicionistas. Para los artesanos, que constituían la mayor parte de la población urbana, la fundación de cofradías era un medio de asegurarse funciones asistenciales, pero también de incrementar su influencia sobre la reglamentación y la práctica laboral. La abolición general decretada por Jaime II a principios del siglo XIV se justificó en los abusos que dichas cofradías cometían en su intento de controlar los oficios; se trataba, sin embargo, de una medida subsidiaria del progresivo control que la mano media ejercía sobre el desarrollo del municipio, por cuanto favorecía el encuadramiento institucional de los oficios en condiciones de dependencia política. Por el contrario, el ímpetu que en 1329 cobró el movimiento confraternal y corporativo resultó de la necesidad que, en una nueva coyuntura, tuvieron los dirigentes locales de conseguir la colaboración de los oficios para hacer frente a las banderías nobiliarias y ordenar el proceso pro-

Los fueros del reino vedaron desde el primer momento la libre constitución de cofradías, de manera que la corona pudo controlar el devenir institucional de este tipo de asociaciones, alternando periodos de tolerancia con otros restrictivos o prohibicionistas. Para los artesanos, que constituían la mayor parte de la población urbana, la fundación de cofradías era un medio de asegurarse funciones asistenciales, pero también de incrementar su influencia sobre la reglamentación y la práctica laboral. La abolición general decretada por Jaime II a principios del siglo XIV se justificó en los abusos que dichas cofradías cometían en su intento de controlar los oficios; se trataba, sin embargo, de una medida subsidiaria del progresivo control que la mano media ejercía sobre el desarrollo del municipio, por cuanto favorecía el encuadramiento institucional de los oficios en condiciones de dependencia política.

*Fori Regni Valentiae*, edición de Francisco Juan Pastor, Valencia, Juan Mey, 1547-1548. Biblioteca Histórica, Universitat de València.

ductivo en un periodo de crecimiento demográfico y transformaciones técnicas. Con todo, el poder municipal no se limitó a gestionar la prohibición o la legalización de las cofradías artesanales, sino que utilizó también el movimiento asociativo como medio eficaz para promover el encuadramiento y el consenso político entre los grupos sociales que lo sustentaban. La cofradía de Sant Jaume, creada en 1246 como una sociedad asistencial para clérigos, se benefició de la protección de la corona, soslayando todas las prohibiciones que afectaron a las cofradías laborales. El cupo de cofrades laicos, siempre muy restringido, fue monopolizado por los ciudadanos de la mano media hasta mediados del siglo XIV, cuando se abrió también a la nobleza y los juristas. Se trataba de una asociación de clase que mantenía relaciones funcionales con las instituciones políticas: fue la sede de las reuniones del *consell* hasta 1421, y albergó también las reuniones y los archivos de la Generalitat y del brazo nobiliario del reino. El carácter restrictivo de la cofradía de Sant Jaume, que no admitía más de 150 miembros laicos varones, favoreció el desarrollo de la cofradía de la Virgen de la Seo, llamada también del Milagro, y de la cofradía de Sant Narcís, cuyo origen estaba en la comunidad de comerciantes geroneses asentada en la ciudad. Ambas reproducían el mismo modelo de asociación de clase, aunque el mayor número de cofrades (hasta 500 en la cofradía del Milagro cuando se aprobaron sus estatutos en el año 1371), y la presencia entre ellos de buen número de notarios, comerciantes e incluso artesanos acomodados, denota su apertura a segmentos más amplios de los grupos medios.

La estructura confraternal adoptada progresivamente por los oficios, otorgaba al colectivo (y sin duda a la elite dirigente de cada uno de ellos) amplia capacidad de intervención en el terreno del comportamiento privado de sus miembros, merced a la obligación que los cofrades tenían de asistir a las asambleas anuales, realizadas en los templos parroquiales y conventos, con celebración de oficios religiosos y comidas comunitarias; éste era el momento en que solía recogerse la limosna anual y se practicaba la corrección fraterna, tomada de las reglas monásticas, que exaltaba el sometimiento del individuo al grupo y, en consecuencia, la naturaleza jerárquica de la asociación. Las cofradías fueron el camino institucional que permitió a los artesanos reunirse, tratar los asuntos del oficio y cobrar influencia sobre las prácticas laborales y los mecanismos de reclutamiento y explotación de la mano de obra; y por este camino llegaron a confundirse ambas realidades institucionales, oficio y cofradía, hasta la completa identificación que dio lugar a las organizaciones gremiales. Este proceso, culminado en términos generales en el siglo XVI, fue particularmente temprano en el caso de los notarios, cuyo colegio profesional se fundó entre 1369 y 1384, aunque para la mayoría de los oficios no se inició propiamente hasta la segunda mitad del siglo XV.

#### La existencia tutelada: minorías judía y mudéjar

[MANUEL RUZAFÁ GARCÍA –UVEG–]

Entre los siglos XIII y XVI judíos y mudéjares vivieron en Valencia con la población cristiana, mayoritaria desde la conquista en 1238, formando parte de la sociedad urbana de manera privativa y particular. Su presencia fue activa y visible aunque también separada y diferenciada, cuando no