

LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL COMERCIAL A  
TRAVÉS DE LA DOCUMENTACIÓN NOTARIAL  
(ALGUNAS REFLEXIONES ACERCA DE LA  
OBRA DE JACQUELINE GUIRAL)

per

*Enrique Cruselles*

(UNIVERSITAT DE VALÈNCIA)

Un mismo lugar concurrido por profesionales locales del comercio, agentes mercantiles extranjeros, especialistas del transporte, decenas de categorías artesanales distintas, campesinos, pescadores, señores, *burgueses* enriquecidos y menesterosos. Esta multiplicidad de agentes sociales y económicos determina la organización y la dinámica de los niveles del intercambio en la ciudad y en el reino. Una ciudad marítima, en este caso Valencia, que se caracteriza por el desarrollo de un mercado cotidiano y perenne, que engloba a todo el ámbito urbano. Desde que se produjo el crecimiento de los circuitos de intercambio nunca se implantaron mercados semanales ni ferias. No fue necesario. La ciudad crecía y se reproducía en su contacto permanente con las redes marítimas internacionales. Los rápidos e incomparables beneficios que genera el transporte de mercancías allende del horizonte marino, dieron vida a la ciudad. El mercado urbano, escala en la red mercantil, y los circuitos comerciales tienen una vida paralela. Del otro lado, está el reino. El espacio a dominar, donde se hallan las materias primas que las redes mercantiles desean movilizar; pero compuesto por lugares donde había arraigado un dominio social y político distinto, atávico, ante el cual los mercaderes deben actuar con mucho tacto, al que deben cautivar con el desarrollo del consumo y el cambio en la concepción del uso monetario. Tres espacios, reino, ciudad y mar, cuyo nuevo equilibrio explica el auge mercantil urbano del siglo xv.

Esta breve introducción, compuesta a partir de una serie de rasgos admitidos más o menos generalmente, reproduce la base de las investigaciones históricas sobre el tema. Es el caso de la obra de Jacqueline Guiral-Hadziiossif (*Valencia puerto mediterráneo en el siglo xv (1410-*

1525), publicada al final de la década de 1980 en Valencia, con un retraso de tres años respecto a su original parisino. Un libro que, a pesar de su amenidad, evidencia la artrosis de modelos utilizados anteriormente y la pérdida de frescura respecto a investigaciones precedentes como la de Patrizia Mainoni, por poner un ejemplo cercano. La obra de la autora francesa es el tema a debatir en el último número de la revista de este departamento. Y la verdad es que habría mucho que debatir pues el *mare magnum* de temas y nociones insertos en la obra supera con mucho la coherencia interna de cualquier investigación. Por ello me limitaré a perfilar la metodología utilizada por Jacqueline Guiral e introducir un tema que la autora no ha tratado en su trabajo y que juega una función básica en el análisis completo de la economía mercantil valenciana.

*Valencia, 1410-1525.* Un población inscrita en un largo período. La autora declara desde un principio su predilección por los largos tiempos. ¿Por qué? Rehuye las coyunturas cuyas *distorsiones* "habrían dominado un análisis más limitado en el tiempo". Reconozco que me cuesta comprender el razonamiento y tiendo a pensar que la autora confunde ciertos niveles básicos de la terminología histórica, ya que, cuando al final de la obra enumera las causas que abocan hacia la revuelta agermanada, recurre a mecanismos coyunturales (pestes, crisis cerealícolas, conflictos políticos). Suponiendo que, a pesar de la escasez de los conocimientos actuales, sea viable elegir un período tan largo, ¿por qué la elección de esas fechas? La documentación no las impone. Entre las fuentes que cita la autora al final de la obra incluye la correspondencia de la empresa Datini, cuya actividad en Valencia se desarrolló entre finales del siglo xv y principios del xv. También existe una cantidad significativa de protocolos notariales anteriores a 1410 que se podrían haber consultado. Indudablemente, la dinámica económica del período tampoco impone la elección. Sólo encuentro cierto paralelismo con algunos eventos destacados de la historia política valenciana: la muerte de Martín I, el compromiso de Caspe y el fin de las Germanías.

La fijación de un ámbito diacrónico viene determinada por el objeto de estudio, gracias a la *pre*-configuración de una hipótesis de trabajo. J. Guiral quería analizar el florecimiento del comercio marítimo valenciano, a partir de la aplicación de una pretendida metodología emanada de trabajos anteriores (utilizo el adjetivo *pretendida* porque no creo que exista esa homogeneidad metodológica). El objeto de trabajo es acertado, más aún si se reduce el campo de análisis a "las eventuales particularidades en la organización de las actividades marítimas de

Valencia". Sin embargo, la autora obvia que las dinámicas desarrolladas por economías diferentes no tienen por qué mantener los mismos ritmos. De hecho, el salto de la economía valenciana a las redes internacionales del comercio se produjo desde el último cuarto del siglo XIV. Los trabajos de F. Melis sobre la organización de la compañía Datini y sus relaciones con la filial valenciana lo pusieron en evidencia hace tiempo. Otros hechos, como puedan ser la persecución de la comunidad hebrea, el enfrentamiento político por controlar la actividad de los operadores económicos italianos o los conflictos sociales municipales, hacen ver la importancia clave de este período, del que la autora se desentiende, perdiendo una buena oportunidad para definir desde la perspectiva de las fuentes locales el proceso de cambios que experimentó la sociedad valenciana, y en primer lugar su mundo urbano. Observando el listado de fuentes utilizadas, por ejemplo la documentación notarial, puede comprobarse como la información bascula hacia la fase final del ámbito cronológico trabajado, dando lugar a un vacío cognoscitivo sobre dinámicas primigenias que desequilibra el resultado del trabajo. Por tanto, parece percibirse un desajuste en la elección del período cronológico, resultado de la escasa interrelación establecida entre la dinámica de la economía mercantil estudiada y el aporte documental necesario.

*Reflexiones en torno al acopio documental y el discurso histórico.* Cualquiera que sea su ideología, sea más o menos apasionado en la defensa de sus hipótesis, más o menos objetivo o imaginativo, el historiador debe ante todo ser honrado con su trabajo. Lo que significa saber baremar el esfuerzo invertido en una investigación, tener presentes los condicionantes científicos y humanos que han coadyuvado en la búsqueda de unos objetivos prefijados. Ante todo, el historiador debe ser honrado consigo mismo, probablemente porque es la única persona cuya opinión puede moldear. Desde que inicié el penoso, pero siempre gratificante camino de la investigación en los archivos notariales valencianos, me fui dando cuenta de la ardua tarea de documentar aspectos de nuestro pasado histórico. Por diversas circunstancias muchos aspectos de la historia valenciana están comenzando a desarrollarse en la actualidad. Es la historia *en mantillas*, un estadio inferior a la historia en construcción de P. Vilar. Ante esta situación, el investigador sólo puede dedicar sus esfuerzos a desvelar aspectos más o menos parciales del pasado, lo cual no es poco. ¿Por qué esta disertación? Sencillo. Tras seis años mirando protocolos notariales he comprendido cuán lentamente avanza el proceso cognoscitivo, si se pretende desde un principio que sea lo más completo

posible, que no presente resquicios. Siempre será una sorpresa consultar las fuentes que J. Guiral ha utilizado en la confección de este libro. Más que nada porque yo hubiera necesitado una segunda vida para acceder a esos datos. Dejando a un lado la ironía, creo que es necesario reflexionar sobre la forma de trabajar la documentación, utillaje básico para determinar la metodología de trabajo.

A partir de los objetivos marcados por la autora (naturaleza de la función mercantil local, dialéctica demanda-oferta/reino-ciudad, transformación de la organización del trabajo, etc.), parece necesaria la utilización de una fuente que supere las incertidumbres que sobre estos temas ha planteado siempre la documentación de tipo institucional e impositivo. Desde mi punto de vista, esa fuente es la notarial, antes que nada porque permite un acercamiento más directo a las fuerzas internas del mercado y a los movimientos y actores que lo animan. O, como mínimo, resulta aceptable el uso complementario de diferentes tipos documentales (licencias de armamentos de naves, guíajes de mar, procesos de gobernación, privilegios, cuentas de la Bailía General, etc.), pero dando especial relevancia a la documentación notarial. Con el pasado a cuestas, la investigación de J. Guiral podía haber seguido los pasos de P. Mainoni y haber desvelado de una vez por todas la organización de la empresa mercantil valenciana. Pero no ha sido así. Y no porque la autora tenga problemas de comprensión de la fuente o de acercamiento a esta problemática, sino sencillamente porque erró completamente a la hora de extraer información. No sé si este planteamiento puede extenderse al resto de documentación utilizada en el trabajo, puesto que no tengo experiencia en ella; sin embargo, en algún caso se hace patente un tratamiento erróneo de la información: por ejemplo, con los libros de peaje, Guiral establece parámetros cuantitativos en los que se confunden los negocios mercantiles y de transporte, distinción ya establecida hace tiempo por F. Melis. ¿La nacionalidad del barco o el avecindamiento del patrón, el lugar de origen (el conocido, que no el verdadero) de la embarcación, determinan las relaciones mercantiles, las redes económicas aprovechadas por los hombres de negocios valencianos? Si los hechos fueran así de sencillos, sí. Sin embargo, en sus viajes las mercancías se detienen, se desvían, se venden en unos puertos, tientan otros mercados, reaparecen en otros, son robadas de las embarcaciones por corsarios, mercaderes y marinos, y recuperadas en otros parajes, utilizan varias embarcaciones para recorrer un trayecto. Además, en el análisis de J. Guiral, el hombre, el protagonista del tráfico, desaparece. Da igual que

la mercancía fuese comerciada por una compañía alemana o por un pequeño comerciante valenciano, lo importante es que de tal sitio llegasen tantas embarcaciones en ese momento. Entonces ¿cómo conseguiremos encontrar las particularidades del sistema de intercambios valenciano, de la organización de su mercado y de sus empresas mercantiles?

Pero, lo repito, no soy experto en esta documentación. Y cada documentación implica unas particularidades y unas posibilidades diferentes. Retorno pues a la fuente notarial. En su lista de fuentes utilizadas J. Guiral incluyó 12 notarios, que se corresponden con más de 200 protocolos del Archivo del Reino y del Archivo del Colegio del Corpus Christi de Valencia (la autora nunca ha mirado notales a juzgar por las notas a pie de página). Una cantidad de información impresionante. Pero siempre y cuando haya sido trabajada de manera rigurosa. Con los recientes índices de los fondos notariales valencianos pueden corregirse ciertos errores en las citas de la documentación. Por ejemplo, del notario Sancho Falcó sólo se ha conservado un protocolo, exactamente un rebedor (J. Guiral cita el protocolo nº 855 y ss., lo que induce a pensar en una cantidad cercana a los 30 protocolos, pues el rebedor abarca el período 1462-1491); del notario Joan Vilaramo también se ha conservado sólo uno (luego citar el nº 2360 y ss. es erróneo); o pueden apreciarse equivocaciones en la cronología de otros escribanos (por ejemplo, la documentación de Pere Macip llega sólo hasta 1484, y no hasta 1490, etc.). Pero no está en mi ánimo dar a estas erratas excesiva importancia. Sólo dejar constancia de que en mi opinión el historiador debe ser más cuidadoso a la hora de informar sobre la documentación que ha usado. Más aún sorprende el hecho de que, a lo largo de la lectura del trabajo, sólo aparecen citadas actas del notario Jaume Salvador, comprendidas en los protocolos nºs 1994 a 2030 de la serie custodiada por el Archivo del Reino de Valencia (además de los libros de Joan de Campos, de los que extrae tan sólo contratos de aprendizaje y testamentos). Por tanto, sólo una mínima parte de la documentación señalada en el listado final aparece reflejada en la investigación. ¿La autora no ha encontrado en el resto un solo documento que apoye sus hipótesis, un solo hecho citable?

Si la demostración de una hipótesis de trabajo implica el tratamiento analítico de una documentación cuya efectividad se basa tanto en la capacidad de aproximación al objeto de análisis como en una homogeneidad informativa que evite crear una imagen parcial, ¿cómo puede investigarse el crecimiento de la economía de intercambio valenciana, con sus particularidades definitorias, entre 1410 y 1525, cuando la docu-

mentación notarial analizada abarca entre 1472 y 1513? ¿Puede extenderse al resto del período las conclusiones definidas para parte de él? Odicho de otra manera, ¿los hombres de negocios y mercaderes de principios del siglo xv, cuando Valencia está empezando a abandonar su posición marginal del período precedente, utilizaban los mismos mecanismos negociadores, las mismas estrategias de enriquecimiento que sus descendientes de finales del período, cuando la ciudad había alcanzado una posición álgida en el sistema de intercambios europeo, que nunca superaría en su historia posterior? Indudablemente no. Por tanto, la documentación investigada no se ajusta al objetivo. Pero, además, creo necesario insistir más sobre el método de trabajo. La documentación notarial, como cualquier otra, es resultado de una actividad cotidiana, de meridianos intereses materiales y humanos. Cuando el historiador, siglos después, reactiva aquellos comportamientos debe intentar plasmarlos con la mayor coherencia posible. Y eso significa que no puede seleccionar (aunque más bien debería utilizar el término *picotear*, puesto que no existe una base científica clara que determine el proceso selectivo) sólo aquellos datos, que por su carácter excepcional o su naturaleza llamativa, puedan interesar al lector. La investigación perdería así la coherencia a la que sólo se llega a través de una acumulación suficiente y necesaria de datos. Todo lo que no sea eso, será una aproximación fragmentaria al problema. Esta situación se reproduce de manera más intensa en la fuente notarial, donde el grado de dispersión de la documentación es alto y la gran cantidad de información hace prolijo el sistema de recolección de datos. ¿Qué se pensaría si, al utilizar los libros de peaje, el historiador seleccionara de manera subjetiva sólo aquellos asientos que considerase más importantes? ¿Podría a partir de ellos establecer el ritmo anual del movimiento portuario? Decía C.M. Cipolla que el historiador se distingue del novelista en la medida en que, alejado de la ficción, reconstruye el pasado por medio de un tratamiento riguroso de la documentación. Su seriedad se mide en base al rigor y la inteligencia con que sabe hacer uso de la documentación disponible. Seriedad que se convierte en un arma, pues implícitamente el lector genera una confianza hacia la veracidad de los hechos expuestos y al tratamiento perfeccionado de los datos utilizados.

*La necesidad de nuevos planteamientos e hipótesis.* Graves problemas de método limitan el alcance de la obra de J. Guiral. Además, la amalgama dispar de temas expuestos complica aún más sus resultados. Sólo el tratamiento de la empresa naviera y de sus mecanismos de funciona-

miento destaca sobre el resto de temas que, a pocos años de la publicación de la obra, están siendo claramente superados por la mayor profundidad de otras investigaciones que jóvenes (y no tan jóvenes) valencianos llevan a cabo.

El objeto del trabajo de la autora francesa era analizar el florecimiento del comercio marítimo valenciano. Pero, como se ha dicho, identifica más allá de los límites razonables el negocio mercantil con la actividad profesional del transportista, sectores con funciones claramente diferenciadas en el organigrama mercantil. Un objeto de trabajo poco definido. Creo que hubiera sido más adecuado definir el ritmo de acumulación del capital mercantil a finales del período bajomedieval y concretar tanto las condiciones efectivas que aceleran tal reproducción (diferenciando entre factores exógenos -como el efecto de nuevas demandas externas sobre la producción agraria local- e internos -el crecimiento del mercado interior, el desarrollo de la industria textil medieval valenciana o los movimientos demográficos) como los mecanismos negociadores y estrategias que hacen posible la acumulación. En el trabajo de J. Guiral hay algo de esto y no lo hay. Esta aparente contradicción se fundamenta en el hecho de que la autora no formula en ningún momento ninguna hipótesis de trabajo que después intente perfilar, por lo que ideas que sobresalen del texto vuelven a precipitarse en la vorágine casuística.

Las carencias experimentadas en el trabajo documental fundamentan a su vez la limitación del campo analítico. Ante todo, en una línea argumental de este tipo (el estudio del florecimiento comercial) la autora debería haberse sumergido en el terreno microeconómico y con la ayuda de aproximaciones prosopográficas haber diferenciado la participación de los diferentes protagonistas de las redes mercantiles: artesanos, revendedores del mercado interno, tenderos, comerciantes especialistas de las redes exteriores y operadores económicos extranjeros, cada grupo con estrategias bien diferenciadas. Porque principalmente el protagonista es el individuo. Pero el método de acercamiento a su realidad no puede ser la enumeración dispar de casos, sino un programa ordenado de ejemplos humanos que demuestren feacientemente las estrategias y mecanismos empleados en el crecimiento de las redes de intercambio. Estrategias para controlar las materias primas, locales y foráneas, intercambiarlas, venderlas y revenderlas. Estrategias para transformarlas y comercializarlas, aquí o allí, en cualquier sitio, o mejor, donde produzcan mayores beneficios. Los métodos y mecanismos utilizados para financiar las empresas, para hacerlas crecer, acceder a la mayor información

posible sobre los mercados, o encontrar los mejores sistemas de asociación del capital y del trabajo. En definitiva, se trata del análisis de la compañía mercantil. También con sus obstáculos y sus limitaciones económicas, sociales e ideológicas, que determinan el alcance de estas empresas y, en definitiva, los límites al crecimiento de las redes comerciales valencianas.

La primera función del historiador es la de explicar la existencia, escasez o falta de documentación y la de saber condicionar inteligentemente la propia problemática al estado y tipo de fuentes disponibles (C.M. Cipolla). En este sentido la confrontación de las características que la fuente notarial presenta, a lo largo de los 150 años que enmarcan el siglo xv, demuestra claramente las transformaciones que experimentó la reproducción del capital mercantil. Desde la década de 1370, por clara influencia de las demandas externas, los mercaderes valencianos, trabajando unos por cuenta de las compañías italianas, adelantándose otros al proceso de suministro de las empresas extranjeras, especulando otros con el abastecimiento de una población urbana creciente, consiguieron amasar el suficiente capital como para destacar en negocios comerciales propios. Los procesos de acumulación en este período, que por ahora extendería hasta la década de 1420, son básicos para entender las componentes del capital comercial valenciano. Es un período de documentación notarial escueta, aunque creciente, donde destaca la escasez de actas de formación de compañías comerciales y la prevalencia de contratos de comandas mercantiles. A partir de finales de la década de 1410 y con ritmos cada vez más acelerados en los años 1430, la documentación notarial crece de manera exorbitante. La constitución de compañías mercantiles adquiere un papel importante en la composición de los protocolos. Se trata de sociedades de dimensiones reducidas, entre las cuales las formadas con capitales particulares de unas mil libras son las de mayor tamaño. Son compañías incapaces de establecer un sistema de factorías perenne y extenso, que se basan más bien en la fijación de relaciones contractuales (procuraciones y comandas). Sin embargo, el crecimiento es innegable. La aparición de nuevas posibilidades de reproducción del capital, de nuevos mecanismos de financiación lo avalan. Desde finales del siglo xiv, y con mayor insistencia desde la década de 1410, la aparición del seguro marítimo no sólo protege los bienes transportados sino que posibilita, desde el otro punto de vista, la vertebración del negocio. Asimismo, la pronta proliferación de los protestos de letras de cambio permite entender la creciente financiación de los intercambios



externos. El papel que las compañías italianas juegan en esa financiación explicaría el fin de las persecuciones políticas que tuvieron que padecer durante la centuria anterior. Pero también la presencia extranjera experimenta transformaciones: Valencia va siendo abandonada por las compañías genovesas, de menores dimensiones y más dedicadas a las actividades comerciales en sentido estricto, siendo sustituidas por las lombardas y florentinas, compañías terrestres (en el sentido expuesto por F. Melis) más dedicadas al negocio financiero.

Otros nuevos utensilios de trabajo de naturaleza financiera apoyarán la maniobrabilidad del capital comercial, como la *dita* o el finiquito (un sistema de *clearing*): con ellos la circulación de mercancías entabla una nueva relación con el movimiento monetario y el mercado de trabajo. Valencia se constituye en una plaza financiera de rango internacional, algo que antes no había conocido. A la vez, la ciudad se nutre a ritmos insospechados: se hace constante la presencia en la documentación notarial de contratos de servicios y de formación profesional y de transacciones de esclavos. El mercado de trabajo se amplía. Todos estos mecanismos y métodos pueden ejecutarse en una pluralidad de negocios (comercio de paños con el norte de África o el reino de Granada, exportación de producción agropecuaria especializada a los mercados del norte de Europa, comercio y abastecimiento interno de lana, distribución de cereal, venta de sal, etc.) que experimentan transformaciones entre finales del siglo xv y la primera mitad del xv. Pluralidad de negocios donde la reproducción continuada del capital pasa por las estrategias básicas de acaparación y especulación, que caracterizan al mercader medieval (P. Vilar). Hay que saber comprar y vender lo adecuado en el momento oportuno, aunque esto implique que el trigo comprado por un mercader valenciano en Sicilia nunca llegue a la ciudad de Valencia si el precio en la capital es más bajo que en otros mercados. Los procesos de acumulación y enriquecimiento hay que plantearlos en términos de desigualdad. Además, estas estrategias explican que el grupo mercantil, en principio su sector más privilegiado, no presente especializaciones profesionales (F. Braudel). La estrategia es una y múltiple; multiplicidad vertebrada en negocios con un mismo objetivo, la promoción social.

En la segunda mitad del siglo xv todo se ha consumado. La ciudad ha crecido, los grupos medios han experimentado un desarrollo insospechado, la documentación notarial se multiplica. A partir de aquí los mecanismos se reproducen. ¿Hasta cuándo? El punto de inflexión parece situarse en torno a la última década del siglo. A partir de entonces

las vías de comercialización experimentan un agotamiento. Los precios de las mercancías invierten su movimiento: los paños de lana se deprecian frente al grano. Ningún sistema se halla aislado. La salida de la crisis bajomedieval de todas las economías europeas plantea en este momento un problema de incremento de la competencia mercantil, situación en la que las economías urbanas menos fuertes llevan las de perder. Valencia no es una excepción. Más aun cuando el peso político se desliza progresivamente hacia Castilla. Y conforme se incrementa la concurrencia, sólo aquellas economías que consiguen controlar los costes de producción, preservando los beneficios mercantiles, siguen adelante. Uno de los motores del comercio valenciano, la exportación de paños, se retrae. Pero no sólo eso, sino que el mercado interno se ve ferozmente asediado por las nuevas producciones textiles europeas. Su comercialización corre por cuenta de las compañías mercantiles alemanas y francesas que dejan de jugar el papel que en su día llevaron a cabo las sociedades italianas. Este cambio drástico de situación no afecta a toda la sociedad valenciana por igual. Los principales perjudicados de la retracción de los mercados exteriores son los artesanos y pequeños mercaderes que desde siempre participaban en el proceso de comercialización. Éste comienza ahora a concentrarse en manos de un sector mejor situado (¿privilegiado?) del grupo mercantil que, por lo menos, parece mantener los mismos índices de reproducción de capitales. Sin embargo, en el mercado interno la actividad del mercader local nada puede hacer frente a la competencia franco-alemana. Por eso en este período toma auge la figura de otro agente económico, el tendero, cada vez más especializado, que a partir de su intermediación distribuidora, generalmente alejada de los circuitos marítimos, consigue alcanzar un alto grado de promoción social. En cierto modo, recuerda a aquellos especialistas de principios del siglo XIV que tuvieron funciones idénticas (G. Romestan).

El grupo mercantil se sigue reservando la acaparación de las materias primas, en especial la lana y las cosechas agrícolas especializadas, y controlando los canales externos. ¿Pero se aprecian diferencias notables en la organización de las compañías mercantiles? En la documentación notarial de este período se da un importante cambio: la desaparición de los contratos de constitución de compañías y de comandas mercantiles. Sólo se da algún caso cuando concurren circunstancias muy concretas: la asociación entre un mercader sardo y uno valenciano, entre un mercader y un noble o entre un mercader de zona rural y otro de la capital. Esto no significa que no existan compañías. De hecho, pueden encontrarse

referencias a sociedades: por ejemplo, en los mismo términos con que se refiere a franceses o alemanes, la documentación habla de la compañía de Miquel Alcanyis, mercader valenciano, asociado a otros comerciantes de la ciudad. La organización empresarial gana estabilidad. Además, a partir de otros datos, puede comprobarse que la estructura organizativa parece estar mejor vertebrada. Bastantes mercaderes (pertenecientes a ese grupo que se considera como privilegiado) poseen factores en mercados lejanos: desde Flandes, pasando por Lisboa y Sevilla, hasta Cerdeña o Sicilia. Eso sí, y esto diferencia a la empresa mercantil valenciana de otras contemporáneas, muchos de estos mercaderes utilizan los mismos factores, señal de debilidad de su organización e indicio de la imbricación de los destinos particulares.

A pesar de que el mercader valenciano mantiene su posición en las redes exteriores, parece ausentarse del mercado interno. Incongruencia, derivada quizás de la fragmentariedad de la documentación consultada, pero que por ahora permite sopesar la heterogeneidad del grupo mercantil local: categorías mercantiles distintas parecen predominar en ambas esferas, las redes externas y los circuitos de intercambio interiores. En ellas prevalecen estrategias de reproducción del capital distintas, que no parecen coincidir en un programa común de intereses. Es decir, el mercader que compra lana y la vende al operador extranjero o al artesano, no es el mismo personaje que comercializa cantidades significativas de paños en mercados exteriores. Esta diversa posición en el sistema de intercambios permite desarrollar ciertas hipótesis. Por ejemplo, la capacidad de supervivencia de las estructuras empresariales más pequeñas en los circuitos internacionales, cuando se produce la concurrencia de fuertes competencias, y, por tanto, los destinos paralelos de las pequeñas empresas comerciales y artesanales, constreñidas a moverse en los límites reducidos del mercado regional. Frente al pequeño mercader, cuyos procesos de promoción se ralentizan respecto al de otros profesionales, como los tenderos, se halla el comerciante internacional, cuya febril actividad externa no parece estar en consonancia con su presencia en el mercado local.

La diferenciación interna del grupo no cuadra con la imagen estereotipada del mercader-empresario (J. Guiral, P. Iradiel). Siguiendo modelos externos, en Valencia se ha generalizado la idea de una empresa mercantil que, gracias a la crisis que experimenta la mano de obra artesana y al desarrollo del trabajo a domicilio, aglutina en su poder diferentes fases, desde el inicio del proceso de producción hasta llegar al

momento final de la comercialización. Son los mecanismos básicos de disminución de los costes de producción. Sin embargo, la documentación notarial aporta escasos datos en este sentido. Por el contrario, los que he encontrado hablan en otros términos: víctimas de las condiciones de los mercados, progresivamente endeudados y definitivamente alejados de las materias primas, los artesanos terminan por endeudarse con mercaderes a los que pagan por medio de productos acabados, de trabajo. Una imagen distinta que introduce matices diferentes: no se produce tanto un crecimiento y una vertebración ampliada de la empresa mercantil, como un control amplio de los mecanismos del mercado por especialistas del intercambio que continúan manteniendo organizaciones mercantiles de pequeño tamaño. Por otro lado, dentro del mismo grupo artesano parecen producirse distanciamientos irreversibles: maestros artesanos mejor colocados, compradores de importantes cantidades de materia prima, frente a trabajadores menesterosos, los que se ven abocados a esa espiral de endeudamiento. En base a estos razonamientos es lógico pensar que la empresa mercantil, aunque se convierta en un mecanismo eficaz de diferenciación social, sea incapaz de abordar transformaciones significativas de la estructura productiva en este período, acabando por periclitarse junto a toda la economía valenciana a lo largo del siglo XVI. Pero son hipótesis. Las dudas se mantienen y a cada paso se reproducen nuevos planteamientos.

Según mi opinión muchas de las ideas aquí expresadas, cuya resolución dista de ser diáfana, compondrían la esencia del discurso sobre la proliferación del comercio valenciano en el siglo XV. Su ausencia o su tratamiento distinto en la obra de J. Guiral compone, desde mi punto de vista, la principal crítica que puede hacerse al objeto y la hipótesis de trabajo de una obra que, dada la paupérrima oferta científica y cultural que padece este país, siempre debe ser bien recibida.