

MERCADERES Y REDES
MERCANTILES EN LA PENÍNSULA
IBÉRICA (SIGLOS XV-XVIII)

COLECCIÓN HISTORIA Y GEOGRAFÍA

DIRECTOR DE LA COLECCIÓN

Prof. Dr. Antonio Caballos Rufino. Universidad de Sevilla.

CONSEJO EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Prof. Dr. Antonio Caballos Rufino. Catedrático de Historia Antigua.
Prof.^a Dr.^a M.^a Antonia Carmona Ruiz. Prof.^a Tit. de Historia Medieval.
Prof. Dr. Fernando Díaz del Olmo. Catedrático de Geografía Física.
Prof. Dr. José Luis Escacena Carrasco. Catedrático de Prehistoria.
Prof. Dr. César Fornis Vaquero. Catedrático de Historia Antigua.
Prof. Dr. Juan José Iglesias Rodríguez. Catedrático de Historia Moderna.
Prof.^a Dr.^a Rosa María Jordá Borrell. Catedrática de Análisis Geográfico Regional.
Prof.^a Dr.^a Pilar Ostos Salcedo. Catedrática de Ciencias y Técnicas Historiográficas.
Prof. Dr. Pablo Emilio Pérez-Mallaína Bueno. Catedrático de Historia de América.
Prof.^a Dr.^a Oliva Rodríguez Gutiérrez. Prof.^a Tit. de Arqueología.
Prof.^a Dr.^a María Sierra Alonso. Catedrática de Historia Contemporánea.
Prof. Dr. Juan Luis Suárez de Vivero. Catedrático de Geografía Humana.

COMITÉ CIENTÍFICO DE LA COLECCIÓN

Prof. Dr. Víctor Alonso Troncoso. Catedrático de Historia Antigua, Universidad de La Coruña.
Prof. Dr. Michel Bertrand. Prof. d'Histoire Moderne, Université de Toulouse II-Le Mirail; Directeur, Casa de Velázquez, Madrid.
Prof. Dr. Nuno Bicho. Prof. de Prehistoria, Universidade de Lisboa.
Prof. Dr. Laurent Brassous. MCF, Archéologie Romaine, Université de La Rochelle.
Prof.^a Dr.^a Isabel Burdiel. Catedrática de H.^a Contemporánea de la Universidad de Valencia.
Prof. Dr. Alfio Cortonesi. Prof. Ordinario, Storia Medievale, Università degli Studi della Tuscia, Viterbo.
Prof.^a Dr.^a Teresa de Robertis. Prof. di Paleografia latina all'Università di Firenze.
Prof. Dr. Adolfo Jerónimo Domínguez Monedero. Catedrático de Historia Antigua, Universidad Autónoma de Madrid.
Prof. Dr. Dominik Faust. Prof. für Physische Geographie der Technischen Universität Dresden.
Prof.^a Dr.^a Gema González Romero. Profesora Titular del Geografía Humana, Universidad de Sevilla.
Prof.^a Dr.^a Anne Kolb. Prof. für Alte Geschichte, Historisches Seminar der Universität Zürich, Suiza.
Prof.^a Dr.^a Sabine Lefebvre. Prof. d'Histoire Romaine à l'Université de Bourgogne, Dijon.
Prof.^a Dr.^a Isabel María Marinho Vaz De Freitas. Prof. Ass. História Medieval, Universidade Portucalense, Oporto.
Prof.^a Dr.^a Dirce Marzoli. Direktorin der Abteilung Madrid des Deutschen Archäologischen Instituts.
Prof. Dr. Alain Musset. Directeur d'Études, EHESS, Paris.
Prof. Dr. José Miguel Noguera Celdrán. Catedrático de Arqueología de la Universidad de Murcia.
Prof. Dr. Xose Manoel Nuñez-Seixas. Catedrático de Historia Contemporánea de la Universidad de Santiago de Compostela.
Prof.^a Dr.^a M.^a Ángeles Pérez Samper. Catedrática de Historia Moderna de la Universidad de Barcelona.
Prof. Dr. José Manuel Recio Espejo. Catedrático de Ecología de la Universidad de Córdoba.
Prof.^a Dr.^a Ofelia Rey Castelao. Catedrática de Historia Moderna de la Universidad de Santiago de Compostela.
Prof. Dr. Juan Carlos Rodríguez Mateos. Profesor Titular de Geografía Humana de la Universidad de Sevilla.
Prof.^a Dr.^a Francisca Ruiz Rodríguez. Profesora Titular de Análisis Geográfico Regional de la Universidad de Sevilla.
Dr. Simón Sánchez Moral. Investigador del Programa Ramón y Cajal, Universidad Complutense de Madrid.
Prof. Dr. Benoit-Michel Tock. Professeur d'histoire du Moyen Âge à l'Université de Strasbourg.

MANUEL F. FERNÁNDEZ CHAVES,
RAFAEL M. PÉREZ GARCÍA
& BÉATRICE PEREZ (DIR.)

MERCADERES Y REDES
MERCANTILES EN LA PENÍNSULA
IBÉRICA (SIGLOS XV-XVIII)



CÁTEDRA
ALBERTO
BENVENISTE



Lisboa / Sevilla / Paris
2019

Catalogación de la Editorial Universidad de Sevilla
Colección Historia y Geografía
Núm.: 361

Comité Editorial Editorial Universidad de Sevilla

José Beltrán Fortes
(Director de la Editorial Universidad de Sevilla)
Araceli López Serena
(Subdirectora)
Concepción Barrero Rodríguez
Rafael Fernández Chacón
María Gracia García Martín
Ana Ilundáin Larrañeta
María del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado
Manuel Padilla Cruz
Marta Palenque Sánchez
María Eugenia Petit-Breuilh Sepúlveda
José-Leonardo Ruiz Sánchez
Antonio Tejedor Cabrera

Éditions Hispaniques

PRÉSIDENCE
Béatrice Perez
VICE PRÉSIDENCE:
Maria Araújo da Silva

Cátedra de Estudos Sefarditas

Alberto Benveniste
DIRECTION
Maria de Fátima Reis

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de los editores.

Los editores quieren expresar su profundo agradecimiento al equipo de *Civilisations et Littératures d'Espagne et d'Amérique de Sorbonne Université (CLEA-EA 4083)*, a las *Éditions Hispaniques* y al Proyecto de I+D *Andalucía en el mundo atlántico: actividades económicas, realidades sociales y representaciones culturales (siglos XVI-XVIII)* HAR2013-41342-P.

© Manuel F. Fernández Chaves, Rafael M. Pérez García & Béatrice Perez (dir.) 2019
© De los textos, los autores 2019

© **Editorial Universidad de Sevilla 2019**

C/ Porvenir, 27 - 41013 Sevilla. España
Tlfs.: 954 487 447; 954 487 451; Fax: 954 487 443
Correo electrónico: eus4@us.es
Web: <www.editorial.us.es>

© **Cátedra de Estudos Sefarditas Alberto Benveniste 2019**

Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa
Alameda da Universidade, 1600-214 Lisboa, Portugal
Telef. +351 21 792 00 00
cesab@letras.ulisboa.pt

© **Éditions Hispaniques 2019**

Association pour l'encouragement des Études Hispaniques
31, rue Gay-Lussac, 75 005 Paris. FRANCE
<<http://editions-hispaniques.com>>

ISBN Editorial Universidad de Sevilla: 978-84-472-2847-8
ISBN 978-2-85355-100-7
Depósito Legal: SE 2449-2018
Diseño de cubierta: Gonzalo Vázquez
Maquetación: Nuria López / srtaserifa.com

Impresión: IMPRIMERIE CORLET NUMÉRIQUE
ZA Charles Tellier F-14110. Condé-sur-Noireau FRANCE

ÍNDICE

09. Introducción

PARTE I – De una península a la otra

19. Enrique Cruselles Gómez: «Empresa y familia en los ambientes mercantiles conversos de la Valencia del siglo xv»

41. Béatrice Perez: «Las Islas Canarias o la *extensión del dominio de la lucha mercantil*. Redes genovesas en el último confín de Andalucía»

69. Francesco Guidi Bruscoli: «Los mercaderes italianos de Lisboa y sus relaciones con los portugueses (siglos xv-xvi)»

87. James Nelson Novoa: «Una red mercantil y de influencias entre la Península Ibérica y Roma: los derroteros paralelos de António da Fonseca y António Pinto»

103. Rafael M. Girón Pascual: «Los Veneroso: una familia de mercaderes genoveses en el Reino de Granada (ss. xvi-xvii)»

PARTE II – Las redes europeas

129. Manuela Ronquillo Rubio: «Mercaderes vascos en la Baja Andalucía y Canarias (fines del siglo xv-1520)»

155. Natalia Maillard Álvarez: «Pedro de Portonariis y las redes internacionales del libro en Sevilla»

179. Maria de Fátima Reis: «Comerciantes y redes mercantiles en tiempos de la Unión Ibérica: Francisco Lopes Franco, entre la represión inquisitorial y la atracción del comercio internacional»

189. Sandra Martínez: «Servicio de palacio y redes comerciales. Una familia de bordadores en Madrid en el siglo XVII»

203. Mercedes Gamero Rojas: «Los negocios americanos de una familia de origen flamenco asentada en Sevilla: los Neve»

PARTE III – La proyección atlántica

223. Juan José Iglesias Rodríguez: «La proyección atlántica de las élites mercantiles gaditanas a comienzos de la Edad Moderna»

245. Susana Bastos Mateus: «Francisco Mendes Benveniste: redes comerciales y prácticas mercantiles en la Península Ibérica durante el siglo XVI»

263. Rafael M. Pérez García: «Los negocios de Alonso de Nebreda, mercader burgalés de Sevilla. La expansión del eje económico Flandes-Castilla-Florenia hacia las Indias en la primera mitad del siglo XVI»

303. Manuel F. Fernández Chaves: «Capital y confianza. Enrique Freire, factor de los tratantes de esclavos portugueses, 1574-1577»

331. Miguel Royano Cabrera: «Los Torregrosa: de mercaderes conversos a aristócratas al servicio de la Monarquía Hispánica»

353. José Manuel Díaz Blanco: «La transformación de la economía atlántica en el siglo XVII: la desaparición de los compradores de oro y plata en Sevilla»

INTRODUCCIÓN

MANUEL F. FERNÁNDEZ CHAVES,
RAFAEL M. PÉREZ GARCÍA
& BÉATRICE PEREZ (dir.)

En esta obra que tiene en sus manos el lector se ha tratado de reconstruir a través de varios estudios de caso la dimensión plural de las diferentes esferas del mundo mercantil que se desarrollaban en la pujante península Ibérica de la Edad Moderna. No todos los mundos de comerciantes que se daban cita en su solar han podido ser reflejados en este libro, pero sí que se encuentran representados con diferentes énfasis y marcos cronológicos los ámbitos del Reino de Aragón, Castilla y Portugal, y sus relaciones con otros espacios políticos y económicos como las Indias, Flandes e Italia, entre otros. Su creación responde a un esfuerzo por aproximar resultados de investigación y líneas historiográficas como forma de promocionar una colaboración académica internacional más estrecha entre modernistas de Francia, Portugal y España. Dicha colaboración se nos antoja como un elemento necesario a la hora de obtener resultados de trabajo de mayor calado, como una herramienta útil para acelerar la puesta en común de resultados científicos de cara a orientar las líneas de trabajo e investigación hacia objetivos más amplios. De entrada se hace necesario precisar que, desde su idea original, este libro no ambiciona la exhaustividad, sino que debe considerarse como un primer jalón científico orientado a estudiar con un nuevo enfoque y de forma conjunta algunos temas fundamentales como el de las redes.

La definición de redes del título en la que se pretende profundizar está directamente relacionada con la idea que subyacía en la colección titulada «Affaires et gens d'affaires», que se publicó en SEVPEN, y a la que pertenecen títulos tan importantes todavía en los estudios sobre redes mercantiles

peninsulares como los de José Gentil da Silva *Marchandises et finances. Lettres de Lisbonne* (1956, 1961), Felipe Ruiz Martín *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo* (1965) o el clásico de Pierre y Hugette Chaunu, *Seville et l'Atlantique* (1955-1960) entre otros. Los dos ejes de la reflexión propuestos (mercaderes/redes mercantiles) quieren poner el foco de atención en los hombres de negocios, sus métodos, la organización estructural de sus redes, la densidad de éstas, su papel en la promoción de ciertas familias, etc. En otros términos, se trata de comprender hasta qué punto la *red mercantil*, la fuerza de las relaciones, la solidez que crea la imbricación de los créditos, la densidad de los vínculos que entrelazaban a las familias, las estructuras del comercio (el tipo de compañía por ejemplo), etc., permite a los integrantes de la élite mercantil medrar e inscribirse en los órganos de poder de las ciudades, y/o evitar la «desclasificación» social en un momento determinado. Todo esto nos lleva a plantear preguntas cómo: ¿Existe un modelo de red mercantil?, ¿Acaso se puede destacar una gramática social de las redes?

No se trata de construir una historia global ni de esbozar grandes mecanismos económicos analizados desde la perspectiva de las «connected stories», sino de penetrar en las relaciones humanas, las conexiones entre hombres, factores, familias, patrimonios, poder político, nobleza, etc. Consideramos que a través de un trabajo de historia social, «a ras de los hombres», que diseccione la organización concreta de los negocios a escala local, observando determinadas familias destacadas de mercaderes, es como se puede llegar a una visión fina de mecanismos más amplios y globales.

Las diferentes contribuciones presentes en este libro permiten al lector adentrarse en el conocimiento de varios de los más importantes colectivos mercantiles de la península Ibérica, con sus ramificaciones europeas, americanas y africanas. La península Ibérica ha sido el marco geográfico básico para reunir, de forma coherente, una serie de trabajos que puestos en comparación permiten resaltar la heterogeneidad pero también las líneas comunes de las diferentes organizaciones mercantiles protagonizadas y desarrolladas en la península Ibérica o desde ella, tomada como plataforma de acercamiento a la compleja realidad mercantil de la Edad Moderna y aproximándonos a la diversidad de sus componentes y protagonistas.

¿Qué es el comercio? ¿En qué consiste el concepto de red? Con esta obra se quiere abordar una vez más una serie de problemas y planteamientos que se han de redefinir una y otra vez en virtud de nuestra mayor disponibilidad de fuentes y del aumento y profundidad de nuestro conocimiento sobre estos temas. Hemos deseado desde el principio destacar por encima de otros temas el carácter social y antropológico del negocio y de la red, en tanto que las redes vienen a constituir la propia idiosincrasia del comercio. La práctica de los negocios nunca ha sido un asunto aislado, quizás la quiebra pueda serlo, si bien entraña inevitablemente en su estela a compañías comerciales enteras y

complejos entramados de crédito y reputación que se hundan como un castillo de arena. Todos los autores de este libro estudian la dimensión antropológica del comercio en espacios diferentes y en coyunturas distintas. Como es bien conocido, comerciar es prever, anticiparse, lo que significa reducir al máximos los riesgos para anular sus posibles efectos. Es por tanto calcular con precisión lo incierto en una proporción tal que la rentabilidad quede garantizada sea cual sea la ecuación mercantil empleada. Comerciar es invertir, y para ello reunir créditos en estructuras que se piensan como pararrayos del riesgo y la incertidumbre. La «red» es el nombre conceptual de estas estructuras.

Por este término –concepto a menudo manoseado y trillado, que puede ser objeto de crítica si no es bien definido y acotado–, hemos querido escrutar en los negocios no sólo los mecanismos generales de expansión y contracción de los mercados, sino también las estructuras profundas de la vida cotidiana de una sociedad caracterizada por los intercambios y la incertidumbre: los lazos familiares, las alianzas, los patrocinios, los nexos de confianza y de reputación, las relaciones forzosas y de dependencia económica, las rivalidades y los enfrentamientos a los que dan lugar. En suma, todo aquello que define la naturaleza de las concreciones sociales y que «podríamos llamar con una palabra simple si bien cómoda, la economía moderna» (Gentil da Silva). La parentela tradicional –la red familiar– se densifica a medida que se extienden los horizontes geográficos, y con ellos también aumentan lo imprevisible, lo incierto, el riesgo y el desorden. La red moderna deja entonces de ser una asociación de hombres gobernada por las reglas habituales de la confianza y de la reputación para convertirse en una coalescencia de créditos derivados de una gestión prudente del riesgo.

Comprender las redes en funcionamiento en un espacio determinado no es desde luego un asunto menor, pues tienen un carácter que podríamos calificar de «líquido». Se reúnen, fusionan o separan, a veces desaparecen. Son «solubles en el tiempo», en el espacio o en la inmensidad de los mares que atraviesan. Para comprenderlas en su forma múltiple, los autores de este libro han utilizado una gran variedad de fuentes documentales como archivos notariales, el Archivo General de Indias, los distintos archivos inquisitoriales y archivos americanos. Es este recurso sin tregua a las fuentes inéditas, observadas, analizadas, descifradas, esquematizadas en gráficos y en series el que permite aprehender la complejidad del análisis reticular en toda su riqueza. No obstante, no hemos querido caminar hacia la abstracción de los grafos sociológicos que resultan de la aplicación de los métodos del «Social Network Analysis», para quedarnos siempre a la altura de los hombres, de esos mercaderes que recorrieron la península para hacer confluír en la bodega de un mismo navío tafetanes de Pisa, terciopelos de Génova, vidrios franceses, medias de seda de Toledo, esclavos... En fin, un resumen y un anticipo claro de la mundialización que ocupa la modernidad.

Ciertos espacios se han revelado claves a lo largo de la obra: las Islas Canarias; Nueva España; el Mediterráneo genovés, el de los movimientos financieros; el Atlántico de la especulación y del riesgo. Aparecen como espacios articulados desde la Andalucía occidental, lugar que ha sido objeto de una atención particular. El Mediterráneo genovés y florentino, el Atlántico cosmopolita y el Asia aventurera quedan imantados en Sevilla, y después en Cádiz, como un cruce de hombres, de mercancías, de plata y de todo tipo de circulaciones. Los casos de las dinastías de los Portonariis, de los Veneroso, de los Freire, de los Riberol, de los burgaleses y de los vascos ilustran esta progresiva atracción de tan variopintos espacios en torno a dos ejes centrales: Sevilla/Cádiz-Nueva España, por un lado; Lisboa y Brasil, por otro.

Espacios y mercancías diversas, comunidades y naciones genovesa, portuguesa, flamenca o vasca; artesanos, vendedores ambulantes, tenderos, mercaderes, banqueros, capitalistas... Definir el *ars mercaturae* es un complicado ejercicio que se practica a lo largo de todos los textos aquí presentados, como si las denominaciones múltiples no terminarían nunca de lexicalizar la naturaleza del intercambio y de la red, nunca unívoca, nunca sencilla. Muchos de los trabajos se centran en la calidad conversa de algunos mercaderes, como un elemento que es necesario conocer para mejor comprender, al menos a veces, ciertas lógicas reticulares. A pesar de ello, esta «gramática tribal» seguida acertadamente no debe conducirnos a realizar análisis teleológicos ni llevarnos a error, pues la naturaleza conversa no presupone ningún determinismo económico; y la red nunca es ni completamente ideológica ni étnica, ni homogénea, ni debe ser considerada como un cuerpo puro y simple. Y la razón para pensar así es bien sencilla: la red nos remite –más allá de los negocios– al ritmo de una vida cotidiana de patrocinios, fianzas, alianzas, corporaciones, consulados y cámaras de comercio, etc. La red es compleja porque se inserta en un abanico de solidaridades diversas y las encaja en función de los incidentes coyunturales.

Hablar de red, en definitiva, no es sino la forma más cómoda para evocar con un mismo movimiento las fronteras, las jerarquías, los lazos que establecen los hombres y las interdependencias que crean. Es reconocer que existe una relación de causa-efecto entre la forma de tejer estos lazos y el dinamismo económico. Es, además, observar los movimientos ascendentes o descendentes a la luz de los lazos sociales simbólicos establecidos entre los hombres. Es, finalmente, considerar como definitivamente patentes por un lado, la existencia de solidaridades mercantiles complejas (solidaridad, competencia, rivalidad, etc.); y por otro lado, la necesaria elaboración de estrategias diferenciadas y pertinentes en virtud de los espacios, de las coyunturas del mercado, del flujo de hombres y de dinero de cada momento.

Desde un punto de vista factual, este libro se divide en tres partes que ordenan claramente los objetivos del mismo por áreas geográficas: de una

península, la Ibérica, a la otra, la Italiana; de un mar, el Mediterráneo, a otro, el Océano Atlántico; y finalmente, las redes europeas y su proyección atlántica.

La primera parte del libro aborda algunos ejemplos de la importantísima relación existente a nivel económico y comercial entre las penínsulas italiana e ibérica, uno de los campos más importantes y prolíficos de la historia económica del Quinientos ibérico. Se abre con el trabajo de Enrique Cruselles Gómez, quien en un detallado estudio analiza la actividad de varias casas comerciales valencianas en el amplio juego de intercambios mercantiles desarrollado entre Valencia, Castilla e Italia, poniendo énfasis en la formación de sus integrantes y en la evolución de la naturaleza comercial de estas casas mercantiles y en el trasfondo converso de algunas de ellas.

Por su parte Béatrice Perez realiza un abordaje sobre la actividad de la familia genovesa de los Riberol en Gran Canaria, estudiando la relación estrecha de sus integrantes con la transformación de la explotación agrícola de la isla que se dio a través de la instalación de ingenios de azúcar cuyo producto potenció la fuerte imbricación de la economía canaria con Sevilla, Génova y el Mediterráneo occidental, publicándose además el testamento inédito hasta la fecha del patriarca de la familia, Francisco de Riberol. Como Canarias, el Reino de Granada fue, tras su conquista por los Reyes Católicos, una tierra de frontera y en construcción, donde la economía nazarí se fue complementando y transformando con la llegada de los nuevos pobladores peninsulares, y también italianos. Así Rafael Girón Pascal estudia la sólida implantación de la familia genovesa de los Veneroso en la industria del lavado de lana de Huéscar y en su naturalización en las sucesivas generaciones, que sin romper los vínculos con Génova influyeron en la creación de un verdadero oligopolio de la industria del lavado de lana. También en la construcción de palacios, inversión en tierras, promoción de la Compañía de Jesús, pues sus miembros fueron entroncando con importantes familias granadinas alimentando así en el siglo XVII el origen cosmopolita de las élites peninsulares.

En estos casos aparece el fuerte protagonismo e influencia mercantiles de los italianos, que también se instalaron sólidamente en Portugal, como evidencia Francesco Guidi Bruscoli en su artículo sobre las relaciones de los italianos con el comercio y la corte portuguesas en el siglo XVI. En dicho trabajo queda patente la fortaleza de los lazos económicos entre el mundo marítimo luso y la actividad mercantil de los italianos, así como también su papel en el despegue del mundo económico y de la marinería portuguesa y su naturalización e implicación con las élites gestoras de aquel imperio construido sobre los océanos. A la inversa, James Nelson Novoa trabaja con las redes de comerciantes portugueses establecidas en la brillante Roma de los papas del siglo XVI, especializadas en intercambios financieros y en el desarrollo de la mediación con la curia papal para la obtención de bulas y privilegios para Portugal. Estos

comerciantes y financieros lusitanos eran en gran medida judeoconversos, y se articulaban en torno a la Iglesia de San Antonio de los portugueses, órgano de expresión de la *nação*.

En la segunda parte de la obra se tratan las redes que se trazaron sobre el espacio ibérico y que contaron en mayor o menor medida con participación de comerciantes peninsulares. Así Manuela Ronquillo Rubio retorna al tema de la articulación de las redes marítimas y comerciales de los comerciantes vascos, en su triple acción como agentes de enlace marítimo y mercantil sobre los espacios Mediterráneo, de la fachada Atlántica europea y de su presencia en el Norte de África y Guinea, con especial atención al espacio bajoandaluz desde Ayamonte a Cádiz pasando por Sevilla y Canarias. Una red diferente es la que estudia Natalia Maillard Álvarez, trazando un amplio estudio sobre la red de los libreros Portonariis en Castilla y América, construida sobre la presencia previa de algunos de sus miembros y de otros libreros italianos desde Venecia y Trino sobre Lyon, Salamanca y Sevilla. La creación de esta red –que implicaba impresores y libreros– tuvo como uno de sus puntos clave Sevilla, ciudad que también constituyó el centro de la actividad de mercaderes flamencos recién llegados en el siglo XVI como los Neve, estudiados por Mercedes Gamero Rojas. A lo largo del siglo XVII, los Neve fueron creando una nueva identidad a caballo entre el ser castellano y flamenco, definiendo parte del movimiento cultural de la ciudad y creando espacios de poder económico que rivalizaban con la nación flamenca de Sevilla a la que se resistían a pertenecer y con la que entablaron un largo pleito gracias al cual conocemos parte de sus negocios que conectaban el mundo americano –especialmente el mexicano (cochinilla, productos tintóreos, cueros)– y el de la Monarquía, con los mundos de la producción textil del Norte de Europa. La atención prestada en esta parte a las redes mercantiles de vascos y flamencos encuentra su contrapunto en el trabajo María de Fátima Reis, que presta su atención a la red mercantil judeoconversa, que podríamos denominar de «gramática tribal», de la Unión Ibérica en la primera mitad del siglo XVII, centrándose en el caso de Francisco Lopes Franco, mercader *cristão novo* portugués que vinculó los espacios atlánticos entre Brasil, Portugal, Castilla, Flandes y el Norte de Europa.

Redes de libreros, de grandes mercaderes americanos, de judeo-conversos... y también de artesanos como los bordadores de Madrid, que son los protagonistas del trabajo de Sandra Martínez, quien explora las conexiones y el dinamismo de la familia Ávila como bordadores de la Corte en el siglo XVII, descubriendo un complejo mundo de producción, comercio y consumo de productos manufacturados de excelente calidad que desbordaba la propia Corte y cuya complejidad y centralidad en el espacio político de representación cortesanas se enfrenta a su actividad no sólo como artesanos sino también como mercaderes y expertos en producciones de lujo.

La tercera parte del presente libro está dedicada a explorar las diferentes facetas de la proyección atlántica de los mercaderes peninsulares y de los extranjeros en ella afincados, que utilizaban sus infraestructuras, sus redes de crédito y mercantiles para unirse a la aventura comercial atlántica. Juan José Iglesias Rodríguez traza así desde el observatorio gaditano una visión panorámica que analiza la actividad comercial desplegada por genoveses, florentinos, ingleses y flamencos juntos con otros peninsulares sobre América y Filipinas, mezclándose todos en una aventura económica para el viaje y tornaviaje, cargado de continuidades y que enlazaba a través de las generaciones casi todos los rincones de la Monarquía. Este trabajo, en cierto modo, se puede contraponer con el de Susana Bastos Mateus, que analiza estas mismas redes centrándose en una cronología más reducida y en el imperio portugués, ocupándose del caso de Francisco Mendes Benveniste. Importante mercader y financiero judeoconverso de origen castellano, Mendes Benveniste fue uno de los más claros ejemplos de éxito económico de entre los *cristãos novos* del siglo XVI que –además de ser un destacado miembro de dicho grupo, negociando su posición en Lisboa y Roma– fue también uno de los principales mercaderes de la ruta del Cabo con una presencia consolidada en Lisboa y Amberes.

Otro estudio de caso que se complementa con el de otras redes aquí examinadas es el de Rafael M. Pérez García, quien ha elaborado un trabajo muy documentado sobre los negocios de los burgaleses instalados en la Sevilla del siglo XVI y especialmente del hasta ahora prácticamente desconocido Alonso de Nebreda. Verdadero factótum de la colonia burgalesa en la ciudad, construye el nuevo espacio atlántico que vinculaba Flandes, la península Ibérica, las Indias e Italia, con sus negocios de importación de paños que no sólo se dirigían al mercado americano, sino que vinculaban Sevilla con el área portuguesa en la importación de tintes, ramificándose sobre los seguros marítimos y préstamos, arrendamiento de rentas, etc. Siguiendo con los análisis de casos a partir de los cuales se desenmaraña la estructura de las redes egocentradadas o complejas, Manuel F. Fernández Chaves se centra en la figura de Enrique Freire, naturalizado como castellano y agente de otros grandes mercaderes lusos afincados en Lisboa, cuya actividad económica servía de enlace entre las capitales financieras y logísticas de Lisboa y Sevilla en el negocio de la trata negra, aspecto éste de los negocios atlánticos de primer orden.

Estas identidades múltiples, ya examinadas en otros trabajos aquí presentados conformaban la esencia de los intercambios comerciales atlánticos, sobre los que se centra también Miguel Royano Cabrera en su estudio de los Torregrosa, familia de conversos valencianos sólidamente afincada en el solar mercantil hispalense y de la que uno de sus miembros, Francisco, tuvo importantes responsabilidades en los impuestos locales, y también en la hacienda real manifestándose como uno de los más importantes mercaderes sevillanos del Quinientos, con intereses en América, miembro precisamente de aquellas

familias conversas valencianas que Enrique Cruselles Gómez estudia en el primero de los trabajos de esta obra, protagonista de la movilidad que siempre existió entre los mercaderes europeos en general, y peninsulares en particular. El libro se cierra con un interesante estudio sobre los compradores de oro y plata de Sevilla escrito por José Manuel Díaz Blanco, quien retoma una tradición historiográfica que aún no había agotado el tema, mostrándonos claramente cómo el declive de la actividad y existencia de estos compradores en el siglo XVII se correspondía con el efecto análogo en el protagonismo y control de los mercaderes ibéricos de la economía de los espacios coloniales peninsulares, cuya fortaleza y dinamismo para la etapa histórica anterior han quedado patentes en los trabajos que configuran este volumen.

Cohesión, integración, estatus social, promoción, ennoblecimiento, jerarquía, marginalización, pérdida de posición social, quiebra, desaparición: la estructura reticular y su análisis evocan con gran economía del lenguaje todas estas nociones que cristalizan en torno al concepto de «red». Este libro es por tanto un conjunto de estudios de caso, que, observados a través de las sinergias que en él se analizan, permiten ver con más claridad las continuidades y los contrastes, las formas recurrentes de funcionamiento, los mecanismos particulares de inserción en los engranajes locales del poder. Algunos de ellos, al ser tan presentes y mecánicamente repetitivos pueden enunciarse con facilidad: rentabilización de la actividad aplastando la competencia; prácticas monopolistas; préstamos a la nobleza local, a los concejos; adquisición de tierras y bienes inmuebles; ejercicio de cargos públicos aparejados a la condición nobiliaria; fundación de mayorazgos, etc. Esta promoción social –absolutamente frecuente cuando la actividad económica es próspera– dimana de una red y de un capital económico que ayuda a consolidarla. Este capital económico se refracta a su vez en inversiones patrimoniales, que redundan de forma natural en el capital social. Unidos, los capitales económico y social se funden en el llamado capital simbólico, y juntos se retroalimentan de forma continua. Este es uno de los más importantes logros de este libro, a saber, el de haber intentado –y queremos creer que así lo hemos conseguido– dar a la red toda su dimensión antropológica, es decir, humana, económica y simbólica. En definitiva y en palabras de Jean Bodin, «la única riqueza está en el hombre».

PARTE I:
DE UNA PENÍNSULA A LA OTRA



EMPRESA Y FAMILIA EN LOS AMBIENTES MERCANTILES CONVERSOS DE LA VALENCIA DEL SIGLO XV*

ENRIQUE CRUSELLES GÓMEZ
Universitat de València

El padre dedicó la vida a prosperar como corredor de comercio, el denominado *corredor d'orella*, en una época en la que esta profesión no había terminado aún de organizarse como corporación de oficio. Sus ambiciones personales debieron apoyarse en una perseverancia inquebrantable pues no era fácil destacar en un sector laboral tan saturado. La conversión forzosa de la comunidad judía a finales del siglo xiv había derribado los obstáculos levantados para impedir la promoción socio-profesional de sus miembros¹, pero llevaba hacia la congestión de intermediarios del mercado², la contracción de los negocios y la merma de su trayectoria social. A pesar de ello, al final de su vida, Rossell de Bellpuig, conocido antes de abrazar la nueva fe

*Este trabajo se integra en el proyecto I+D+I *Minorías conversas a fines de la Edad Media, entre la integración social y el nacimiento de la Inquisición española*, subvencionado por el Ministerio de Ciencia e Innovación. (HAR2015-63510-P).

1. Rafael Narbona Vizcaíno, «Los conversos de Valencia (1391-1482)», en Flocel Sabaté y Claude Denjean (ed.), *Cristianos y judíos en contacto en la Edad Media: polémica, conversión, dinero y convivencia*, Lleida, Editorial Milenio, 2009, pp. 101-146.

2. Si antes de la conversión, la comunidad hebrea aportaba medio centenar de profesionales identificados con el juramento ante el Justicia Civil, tras aquella su actividad se diluyó entre un colectivo cercano a los cuatrocientos corredores de *coll* y de *orella* que trabajaban en los años de tránsito al siglo xv. A lo largo de las décadas siguientes, su número se fue reduciendo con la regulación institucional, a través de la obligada inscripción en la nueva cofradía de oficio creada en 1428, y del abandono de la profesión, derivado de la lenta promoción social (Enrique Cruselles Gómez, «Un corredor aretino en la Valencia del Cuatrocientos», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocols*, nº 16, 1998, pp. 237-258).

como Jaffudà Coffe³, no solo abordaba las faenas propias de la profesión, sino que trapicheaba con mercancías en el mercado local y, sobre todo, era mediador habitual en negocios públicos como el arrendamiento de impuestos o el aprovisionamiento municipal.

El propósito social buscado a corto plazo fue alcanzado. De la extensa prole tenida con Sibília, hija del también corredor converso Pere de Moncada, parte de los hijos varones se dedicaron desde la primera década del siglo xv a la profesión paterna y otra, la que incluía a los más jóvenes, a la mercadería. La red social tejida por Rossell reproducía año tras año sus aspiraciones. Gabriel siguió el camino laboral del padre. Lucas fue sedero, si bien estableció su enlace matrimonial con la hija de Bonanat Soler, corredor; y Gràcia fue casada con el sedero Pere del Mas, parte de cuya parentela estaba constituida también por mediadores. Rafael acabó sustituyendo la profesión de sedero por la mercantil, y el resto de hijos se integraron directamente en este último entorno socio-laboral: Daniel, fallecido prematuramente en 1429, y Bonanat, el más longevo de los hijos varones, fueron comerciantes. Al primero lo casaron con la hija de un mercader, Galceran Martí, quien a su vez era también suegro de Lluís de Santàngel, el padre del escribano de ración. El matrimonio de Bonanat fue concertado con otro linaje de comerciantes, los Massana. Las hermanas Bellpuig, Blanquina y Bevenguda, casaron con otros comerciantes: la primera con Martí Roís, tratante lanero originario de Teruel; la segunda con Gabriel Torregrossa, quien acabaría especializándose al hacerse cambista⁴.

La promoción profesional intergeneracional de la familia Bellpuig no fue un episodio fortuito y aislado. Más bien al contrario, el crecimiento económico de la ciudad, en una fase iniciada hacia el último cuarto de la centuria anterior, y la integración de su mercado en las redes comerciales europeas produjeron la afluencia de riqueza al municipio y, consecuentemente, la trayectoria social ascendente de la profesión mercantil. Llegar a ser mercader, es decir, ser considerado públicamente como integrante de una profesión carente de marco corporativo que regulara el acceso al ejercicio laboral, pero integrada en la sociedad acomodada, era relativamente fácil de conseguir en aquella época tan temprana. Aproximadamente, una cuarta parte de la clientela mercantil que frecuentaba la mesa del notario Vicent Çaera entre 1400-1425, había ejercido con anterioridad una actividad artesanal. Esta permeabilidad profesional se

3. José Luis Luz Company, *Evolución y estrategias de integración de las familias judeo-conversas valencianas en el tránsito al siglo xv*, València, Universitat de València, Tesis de Licenciatura inédita, 1993, p. 214.

4. 1415, marzo 19 y abril 28 (Archivo del Reino de Valencia –en adelante ARV–, *Protocolos*, nº 1.264. Andreu Julià); 1431, mayo 22 (Ibíd., nº 791, fol. 28vº. Martí Doto); 1435, enero 25 (Ibíd., nº 2.432. Vicent Çaera); 1436, abril 7 y octubre 26 (Ibíd., nº 2.433); 1438, julio 1 (Ibíd., nº 2.434); 1440, marzo 18 (Ibíd., nº 4.391. V. Çaera); 1462, enero 9 y mayo 25 (Ibíd., nº 2.031. Benet Salvador).

aprecia asimismo en la participación del colectivo converso: de cada veinte nuevos clientes comerciantes que Çæera tuvo en sus primeros 25 años de actividad, tres eran conversos⁵.

Los ritmos de renovación social del grupo mercantil se habían acelerado pues la internacionalización del mercado local imponía la necesaria ampliación numérica de intermediarios, insuficiente en la época precedente cuando las necesidades de abastecimiento de la ciudad eran cubiertas por el capital mercantil extranjero. Fue entonces cuando los poderes públicos difundieron una ideología política que ensalzaba la función social del comerciante y legitimaba la concesión de privilegios y favores, cuya elaboración dejó en manos de ideólogos y propagandistas como el franciscano Francesc Eiximenis⁶.

El reclamo de profesionales como instrumento de la consolidación del propio sistema urbano, explica también que una parte significativa de la renovación del grupo mercantil se produjera a través de la vía de la concesión de la ciudadanía a comerciantes foráneos, sin imponer demasiadas trabas administrativas a los hombres de negocios que procedían tanto del extranjero como de otros territorios y ciudades integrados dentro de la Corona de Aragón o del propio reino⁷. A través de prácticas sociales relacionadas con la construcción de los entramados de parentesco converso se reforzaron los tratos con otros mercados, hasta tal punto que la homonimia familiar y los cambios de ciudadanía hacen casi imposible desentrañar las redes mercantiles construidas sobre aquellos. Es el caso en especial de Mallorca, destino último de una parte de la comunidad hebrea valenciana que no quiso renegar de su fe.

5. Ha de considerarse que, si como conjeturan los expertos, la comunidad hebrea suponía en términos demográficos el 10% de la población de la ciudad, próxima a los 30.000 habitantes a finales del xiv, el proceso de integración socio-profesional fue intenso durante las décadas siguientes (José Hinojosa Montalvo, «La comunidad hebrea en Valencia: del esplendor a la nada (1377-1391)», *Saitabi*, nº 31, 1981, pp. 47-72). Da idea aproximada del proceso de integración de la comunidad conversa, que del centenar de nuevos clientes que tuvo en el periodo posterior (1426-1441), cuando ya era un notario de mayor prestigio, solo uno fue registrado por su ascendencia conversa (Enrique Cruselles Gómez, *Los mercaderes de Valencia en la Edad Media (1380-1450)*, Lleida, Editorial Milenio, 2001, p. 99).

6. Rafael Narbona Vizcaíno, «La idiosincrasia de las sociedades urbanas en la Corona de Aragón. Ideales, realidades políticas y representación social (siglos XIII-XV)», en Flocel Sabaté y Joan Fabré (dir.), *El poder a l'Edat Mitjana*, Lleida, Pagès Editors, 2004, pp. 293-322; Enric Guinot, «La societat valenciana en temps de Francesc Eiximenis (1383-1408)», en Antoni Riera i Melis (dir.), *Francesc Eiximenis (c. 1330-1409): el context i l'obra d'un gran pensador català medieval*, Barcelona, Institut d'Estudis Catalans, 2015, pp. 167-185.

7. Sirve de referencia de aquel acelerado proceso de renovación del grupo mercantil, la clientela de Çæera: se constituyó durante el primer periodo (1400-1425) con un 42% de individuos extranjeros (no ciudadanos), cifra que descendió al 27% en la segunda época (1426-1441), cuando el notario ya estaba consolidando su reputación profesional (Enrique Cruselles Gómez, *Los mercaderes de Valencia...*, op. cit., p. 99).

Por ejemplo, la familia Bellviure⁸. Entrada la década de 1430, Gabriel Cabanyelles representaba en Valencia a la empresa de los hermanos Bellviure, algunos de cuyos parientes habían residido previamente en ella⁹. Cabanyelles, mercader balear reconvertido en comerciante converso de Valencia, se había casado con una hermana de los mallorquines Lluís y Gabriel Bellviure, cuya actividad se confunde entre las de sus homónimos valencianos coetáneos, si es que no son los mismos puesto que la identidad cultural debía favorecer la indefinición socio-política. También la familia Bellpuig, con la que se ha iniciado este trabajo, integró la red de parentesco receptora de los Bellviure mallorquines. En el momento de testar, Gabriel Bellpuig, el corredor hijo de Rossell, tenía un recuerdo para su padre y sus hermanos, incluso para Gabriel Cabanyelles, aunque la destinataria de su patrimonio fue su hija Violant, esposa de Gabriel Bellviure, *mercader ciutadà de Mallorca*¹⁰. Desde la década de 1420, un mercader converso valenciano, Gabriel Bellviure, quizá descendiente de la familia hebrea Sibili y fundador de un linaje de comerciantes que integraba a otros Gabriel y Lluís en la generación posterior, hormigueaba también por las mesas notariales que rodeaban la lonja, sin que se pueda esclarecer por ahora su relación de parentesco con los mallorquines.

La familia Pardo también se adscribe a esa enmarañada red empresarial-familiar a medio camino entre las dos ciudades, marcada por la hominimia generacional y la endogamia socio-profesional. A finales del siglo XIV, los conversos valencianos Pardo habían abandonado el apellido original de la familia judía Xaprut. Un miembro de esta familia, Francesc, era yerno de Manuel Martorell, un diligente mercader mallorquín emparentado con Pere Martorell, converso de Valencia, y casado con una mujer hebrea de Sagunto. El hermano de Francesc, Pere, era el cabeza de familia de un amplio linaje de comerciantes mallorquines de principios del siglo XV: Joan, Daniel, Galcerán, Gabriel y Pau, el cual a su vez tuvo una nutrida descendencia y emparentó con los Bellviure valencianos, Lluís, mercader, y Gabriel, caballero. En las mismas fechas, otra familia de comerciantes mallorquines operaba en Valencia, hijos del corredor Pere Pardo: Tomàs, Miquel, Joan, Daniel y Rafael. Una gran parte de ellos, unos como comerciantes mallorquines, otros como ciudadanos valencianos, y con compañeros de profesión locales tocayos suyos, operó en la Valencia de las primeras décadas del siglo XV, en tal grado de

8. *Ibíd.*, p. 66.

9. A su vez, Cabanyelles era pariente, a través del matrimonio de su hermana Clara, con la familia de Pere de Moncada, el corredor pariente de los Bellpuig, y tenía como yerno a Nicolau Valldaura, miembro de otra conocida familia mercantil conversa (1430, marzo 6. ARV, *Protocolos*, nº 2.427. Vicent Çaera; 1432, julio 17. *Ibíd.*, nº 2.430; 1434, diciembre 5. *Ibíd.*, nº 2.431; 1436, julio 4. *Ibíd.*, nº 2.433).

10. 1428, agosto 20 (ARV, *Protocolos*, nº 505. Guillem Cardona).

promiscuidad que resulta casi imposible esclarecer la embrollada red de negocios y familias tejida¹¹.

Más allá de los casos particulares, es suficiente retener la idea de que un numeroso grupo de comerciantes y banqueros, llegados de otras ciudades, focalizaba sus esperanzas en la ciudad del Turia a fin de mejorar su situación profesional, para lo que buscaron la integración en las redes de parentesco locales. Las estrategias de elección nupcial y de transmisión intergeneracional de la profesión demuestran la tendencia hacia la endogamia profesional, que en el caso converso parece acentuada por la pervivencia de la hostilidad cristiana hacia la herencia hebrea, la cual solo comenzaría a diluirse conforme se aproximara la segunda mitad de siglo¹². Así, con una horquilla entre los 800 y los 19.000 sueldos, el montante de los bienes dotales demuestra la intensa heterogeneidad social que caracterizaba al grupo mercantil durante la primera mitad del siglo xv. Por eso, no extraña que en la elección de esposa un elevado porcentaje de mercaderes tuviera que contentarse con limitar sus expectativas a los medios artesanales (49%) más que mercantiles (18%), decisión que cambiaba cuando los comerciantes seleccionaban un yerno para sus hijas (el 37% eran de la profesión, frente a un 30% del medio artesanal)¹³. Hacia las décadas finales de siglo, la tendencia se había invertido como resultado de la recesión económica que iba afectando a la economía urbana y el estancamiento social subsecuente: frente a un 35% que elegía a sus suegros dentro del ámbito mercantil, solo un 21% hacia lo propio entre los candidatos a yerno, mientras que los porcentajes de la elección entre medios artesanales eran respectivamente del 35 y el 53%¹⁴.

Si la empresa mercantil era el principal mecanismo de reproducción económica del patrimonio familiar, la dedicación de la familia se centraba en asegurar la buena marcha de los negocios. Y a ello contribuían todos, padres e hijos, primos y cuñados, y si faltaban, se echaba mano de parientes más lejanos. Con ello, la red mercantil se extendía en su mínima expresión sobre el mercado local y, a lo sumo, alcanzaba varias plazas extranjeras con las que se mantenía una parte sustancial de la actividad empresarial. Cuando aún no

11. Enrique Cruselles Gómez, *Los mercaderes de Valencia...*, *op. cit.*, pp. 67-68.

12. En 1437, es decir, casi medio siglo más tarde desde la conversión forzada por el asalto a la judería, llegaban a las manos del papa Eugenio IV las quejas de los conversos valencianos por el trato discriminatorio recibido de sus conciudadanos, y entre las cuales figuraba la imposibilidad de negociar matrimonio con sus correligionarios: *nec volunt contrahere matrimonia cum eis*, decían en la carta (Vicente Beltrán de Heredia, «Las bulas de Nicolás V acerca de los conversos de Castilla», *Sefarad*, Año 21, nº 1, 1961, pp. 37-38).

13. Enrique Cruselles Gómez, *Los mercaderes de Valencia...*, *op. cit.*, pp. 270-279.

14. José María Cruselles Gómez, «Ideales sociales y estrategias familiares en el mercado urbano (la ciudad de Valencia, 1485-1500)», en Luis Miguel Enciso Recio (dir.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1996, vol. 3, pp. 1369-1384.

habían pasado muchos años desde su instalación en Valencia, acontecida en 1417, Martí Roís anuló la procuración extendida con antelación a otras personas, para dejar su representación en manos de sus dos cuñados, Rafael y Bonanat de Bellpuig, los cuales a su vez compartían una tienda de paños¹⁵. Años más tarde, ya fallecido Rafael, Martí y Bonanat fueron socios en algunas ocasiones, en especial, en las sociedades arrendatarias de los impuestos municipales. Conforme la empresa fue creciendo y los negocios se fueron alejando de la actividad original, el aprovisionamiento del mercado valenciano con lana de Teruel, Martí Roís necesitó aprovechar la capacidad de trabajo de sus hijos. El mayor, Gonsal, formado junto al padre en el mercado local, fue enviado en 1447 a Pisa, Génova y Venecia a recuperar dinero y mercancías de socios comanditarios¹⁶. Probablemente, ya no retornaría a Valencia con intención de residir allí durante unos años. La contratación de un cambio marítimo en 1450, acordada entre su padre y unos patrones vizcaínos, contemplaba la devolución del cambio en Génova al joven Gonsal ([...] in civitate Geneve [...] *tradebimus etc. vobis sive pro vobis honorabili Gondiçalbo Roiç, domicello, filio vestro, et vel qui pro eo domum tenuerit* [...] in dicta civitatis Geneve [...])¹⁷. Con la internacionalización de la empresa familiar, el primogénito asumía la dirección de la sucursal en la ciudad ligur. Gonsal no regresaría a Valencia hasta unos años después, cuando el empeoramiento de la salud del padre obligara a renovar la dirección de la empresa y de la familia. Para entonces, había sido sustituido por su hermano Gil. En un salvoconducto real concedido en 1459, cinco años después del fallecimiento paterno, el monarca Juan II recordaba el asentamiento de Gil en Génova tiempo atrás, durante el reinado de Alfonso V (*per gran temps haiau aturat en la ciutat e ribera de Génova, feent e tractant vostres mercaderies e actes mercantívols*), siempre velando por los intereses de la familia (*per vós, per vostre pare quondam e frares en la dita ciutat e ribera de Génova*)¹⁸.

La necesidad de formación de los jóvenes antes de integrarlos como factores de las empresas familiares, llevó a muchos padres a contratar una formación especializada que, más allá de la propia empresa, facilitara la absorción de nuevos conocimientos en otras plazas mejor situadas en la red comercial

15. 1428, julio 19. ARV, *Protocolos*, n° 505. Guillem Cardona. Si bien Rafael, siendo aún sedero, ya había sido procurador de su cuñado años antes (1421, abril 8. ARV, *Protocolos*, n° 2.726. Vicent Çaera). Aun así, los vínculos fraternales no evitaron que ambos hermanos tuvieran que disolver entre disputas su empresa común mediante un arbitraje (1442, diciembre 31. ARV, *Protocolos*, n° 796. Martí Doto).

16. 1447, septiembre 6 (Archivo de Protocolos del Real Colegio del Corpus Christi de Valencia –en adelante APCCV–, protocolo n° 25.974. Pere Castellar).

17. 1450, diciembre 28 (Ibíd., n° 25.958).

18. 1459, febrero 22 (ARV, *Real Cancillería*, n° 280, fol. 57).

europea, como era la ciudad condal¹⁹. Años antes de comenzar a trabajar, cambio que debió acontecer hacia 1427, Bernat Guillem de Reig aprendió los entresijos de la profesión en Barcelona. En 1420, su padre, Guillem, que transmitiría la profesión a sus dos hijos, Bernat Guillem y Pons, contrató al primero con el pañero Joan de Llobera, miembro de una conocida familia de empresarios catalanes²⁰, y con el mercader Pere Bacons, procurador del anterior, ambos barceloneses, durante dos años a fin de *ipsum instruere et docere artem mercaturie*²¹. Bernat Guillem se convertiría en la etapa adulta de su vida en uno de los principales inversores en el mercado valenciano de seguros marítimos. Esta era la principal preocupación de los padres, facilitar la transmisión de la empresa y del patrimonio familiar a través de la formación profesional de los hijos. Hasta el punto de prever su futuro. Como Jofré de les Escales, cambista converso fallecido el 6 de noviembre de 1487, cuando ya la Inquisición seguía su rastro. Según los tutores de sus hijos y herederos, el banquero *trameté en vida sua en la ciutat de Nàpols* a su hijo Miquel, entonces de unos 14 años de edad, para que *stigà allà en casa de algùn mercader per que aprenga e se exercise en l'art mercantívol*²².

Este obligado aprendizaje en el extranjero, cuando aún se era un desconocido en los ambientes locales de la profesión, quizá explique por qué jóvenes comerciantes valencianos tuvieron que jurar la ciudadanía, avalados por sus propios padres, cuando en principio estos transmitían su condición directamente a su prole. Es el caso de Gabriel Dezpuig, mercader converso, avalado por su progenitor en 1395, o de Gabriel Vives, avecindado en 1396, con la fianza paterna, un tejedor de seda llamado Jaume²³. En cualquier caso, este numeroso grupo de chavales, en parte escogido en los entramados familiares y en parte procedente de los niveles inferiores de la profesión, pero de los que siempre se tenía referencias²⁴, constituía un sustrato importante del personal empleado en las empresas.

19. Enrique Cruselles Gómez, *Los comerciantes valencianos del siglo xv y sus libros de cuentas*, Castellón, Universitat Jaume I, 2007, pp. 86-88.

20. Núria Coll Julià, «Compañías mercantiles barcelonesas del siglo xv y su estrato familiar», *Estudis Històrics i Documents dels Arxius de Protocolos*, nº 9, 1981, pp. 27-104; *Id.*, «Una compañía barcelonesa para el comercio de paños (1400-1484)», *Anuario de Estudios Medievales*, nº 5, 1968, pp. 339-403.

21. 1420, febrero 12 (ARV, *Protocolos*, nº 2.421. V. Çaera).

22. 1488, enero 28 (ARV, *Justicia Civil*, nº 933, m. 8, fol. 47).

23. María de los Desamparados Cabanes Pecourt, *Avecindados en la ciudad de Valencia en la época medieval. Avehinaments (1308-1478)*, València, Ajuntament de València, 2008, p. 128 y p.131.

24. Como aconsejaba en su *Manuale di mercatura* Benedetto Cotrugli: «*Et perché al garzone del mercante si dà fede, ingegnati d'avere homini che tu conosca loro padri, et se puoi havere sicurtà saria bono. Et perché li officii in casa del mercante debbono essere distinti, deve havere alcuni giovani bene nati et figli di homini de condition, et questi siano per lo scriptoio et per facciende*

Pero no todos los comerciantes instalados en Valencia dispusieron de un capital patrimonial de partida tan importante como en el caso de los Roís. Por el contrario, el rasgo distintivo del capital mercantil valenciano en esta primera época fue la dimensión reducida de sus entramados empresariales y el limitado volumen de sus inversiones. Por ello, más allá del reforzamiento de los vínculos de cohesión familiar, la consolidación profesional de comerciantes recién instalados y de maestros artesanos promocionados en un mercado en crecimiento, donde todos eran un poco extraños de sí mismos, exigía la adopción de otro tipo de estrategias empresariales y la implantación de novedades legislativas, financieras y organizativas que permitieran la concentración de capitales.

La instalación y actividad de un creciente número de operadores extranjeros, sobre todo, toscanos, genoveses y lombardos, determinó desde las décadas finales del siglo xiv la difusión de toda una serie de prácticas y técnicas financieras y empresariales puestas a punto en las ciudades italianas durante la época anterior, que facilitó la integración de aquellos operadores en el mercado valenciano y su colaboración con los mercaderes locales²⁵. Al mismo tiempo, la actualización del *ius mercatorum* a través de diferentes vías, desde la nueva codificación del *Llibre del Consolat del Mar* (1407), ejemplo de las *consuetudines maris* europeas que trasladaban la reglamentación marítima romana, o la modernización de la legislación común, los *Furs*, que recogía el derecho de obligaciones así como la regulación jurídica de algunos contratos mercantiles, copiado del *Corpus Iuris Civilis*, la extensión de competencias a los tribunales ordinarios, con expertos en esta legislación como asesores, o la difusión de procedimientos más abreviados como el arbitraje, ampliaron una seguridad jurídica que promovía la identidad empresarial internacional basada sobre la superioridad social de las élites financieras²⁶. Esta mayor seguridad jurídica, soporte de la confianza, facilitaba la concentración de capitales. En 1422, los Bou, Pere y Guerau, formaron una *societatem* o *companya* con Jaume Guils y Guerau Bellviure. Entre los cuatro reunían 3.000 libras que serían administradas por el socio *qui tendrà la casa en Génova*, auxiliado de

mercantili» (Benedetto Cotrugli, raguseo, *Il libro dell'arte di mercatura*, editado por Ugo Tucci, Venezia, Arsenale Editrice, 1990, p. 250).

25. Enrique Cruselles Gómez, «Tras las estelas de Europa: colonias mercantiles extranjeras y cambio social (Valencia, siglo xv)», *e-Spania* [En ligne], 22, octubre 2015.

26. Mario Ascheri, *I diritti del Medioevo italiano. Secoli XI-XV*, Roma, Carocci Editore, 2000; Germà Colon y Arcadi Garcia (ed.), *Llibre del Consolat de Mar*, Barcelona, Fundació Noguera, 2001; Francesco Galgano, *Lex mercatoria*, Bolonia, Il Mulino, 2001; Arcadi Garcia i Sanz, *Institucions de dret civil valencià*, Castelló, Universitat Jaume I, 1996; Carlos Petit, «*Mercatura y ius mercatorum*. Materiales para una antropología del comerciante premoderno», en Carlos Petit (ed.), *Del ius mercatorum al derecho mercantil*, Madrid, Marcial Pons, 1997, pp. 15-70; y Alejandro Valiño Arcos, *Del arbitraje en els furs de València y sus similitudes con la regulación romana*, València, Ajuntament de València, 2002.

companyes e de son servey. En principio, la duración estimada de la entidad societaria era de tres años²⁷.

La búsqueda de socios venía a complementar las limitaciones financieras de las redes familiares, al mismo tiempo que podía implicar una mayor concentración de capitales. Sin duda, en un mercado en etapa de expansión, nutrido de una heterogénea comunidad de comerciantes, hallar un socio fiable podía ser una apuesta arriesgada. Por ello, el prestigio público y la reconocida confianza eran elementos determinantes en la toma de decisión. Y esa reputación económica derivaba no solo de una eficaz gestión y de la honradez profesional –exigida a todos los comerciantes cristianos según los cánones morales de la época– sino de la pertenencia a una élite laboral, compañeros de profesión con los que se compartía una amistad, una solidaridad, a su vez integrada en las redes de parentesco de los grupos urbanos acomodados, de aquella parte de la sociedad comprometida con la *res publica* y el buen funcionamiento del gobierno²⁸. Es a esa élite profesional a quien dirigía Cotrugli sus consejos:

La dignità et officio del mercante è grande et sublime inn ispetiale per quattro respecti, et primo rispetto al bene commune [...]. La utilità, il commodo et salute della repubblica procede grandissimamente dalo mercante, non da mercanti plebei et vulgari, ma da gloriosi [...]²⁹.

En esta línea, las fuentes institucionales valencianas distinguían a esas élites profesionales con un término referido a su posición social, en general *honorat mercader*, que a veces mencionaba la riqueza de la familia, *eren persones honrades, riques e opulens de béns temporals*, como apuntaban de la familia de Ferruix Beltran, un comerciante barcelonés huido de la ciudad condal con el estallido de la guerra civil y cuyos descendientes entroncaron con las familias de Martí Roís y Rossell Torregrossa, cambista converso. También puede citarse el ejemplo de Llorens Soler, cuya red de factores se describirá en breve. Corría el año 1473. Soler ya había fallecido y su viuda Isabel padecía demencia, por lo que su tutor, el mercader Bernat Pardo, solicitaba del Justicia Civil que fijara la tasación de su pensión. Para ello el oficial municipal debía reunir testigos que confirmaran la posición social de la pareja para asignar el montante adecuado. Y entre otros testimonios, el comerciante Dionís Ros afirmaba que Isabel era *muller de honrada persona e oppulent mercader*³⁰. Por debajo de esta élite en

27. 1422, junio 23 (ARV, *Protocolos*, nº 2.418. Vicent Çaera).

28. Giacomo Todeschini, «La reputazione economica come fattore di cittadinanza nell' Italia dei secc. XIV-XV», en Isa Lori Sanfilippo y Antonio Rigon (ed.), *Fama e publica vox nel Medioevo*, Roma, Istituto Storico Italiano per il Medioevo, 2011, pp. 103-118.

29. Benetto Cotrugli, raguseo, *Il libro...*, *op. cit.*, p. 206.

30. ARV, *Justicia Civil*, nº 926, m. 3, fol. 39; m. 11, fol. 16-17.

la escala social, sobrevivía un cuantioso grupo de comerciantes *qui no son de gran stat*, tildados de *simple mercader*³¹.

En definitiva, a través de diferentes vías siempre combinadas, apoyo en familiares y parientes, contratación de jóvenes y profesionales humildes o colaboración profesional con compañeros solventes, la empresa mercantil conversa podía ampliar la nómina de su personal con vistas a cumplir de manera más eficiente sus objetivos, la reproducción económica del patrimonio familiar. Pero dado que, en general, las sociedades mercantiles no concentraban elevadas sumas de capital, tampoco necesitaban de una profusa plantilla. Y menos favorecían una relación laboral duradera entre patrones y asalariados. Aun así, en algunas ocasiones la red de relaciones podía ser nutrida. Fijémonos en el caso de Llorens Soler, del que ya sabemos que adquirió los rudimentos de la profesión en Barcelona hacia 1420 para acabar convirtiéndose en uno de los principales operadores del mercado cambiario en las décadas siguientes, hasta tal punto que en 1447, aún en vida, había legado su nombre a la calle de la parroquia de Santo Tomàs donde vivía este *oppulent mercader*³². Soler recurría a sus empleados para la notificación y el protesto de la letra. Desde una época temprana, esta actividad recayó en Francesc Esteve, a quien las actas notariales identificaban como *juvenis et factor ac procurator* de Llorens Soler, al menos, entre 1437 y 1441. En 1440, compartió ocupación con Rossell Torregrossa, cambista converso que, suponemos, cobraba letras de cambio en la medida que se había convertido en banquero de Soler, y en 1441, con Pere Garcia, un sedero, denominado *procurator et factor*. En los años siguientes, otros tomaron el relevo: en 1445 Francesc Colomer, a quien se denominaba *negotiorum gestor* y que, en 1447, compartiría función y acreditación con Guillem Valldaura y Antoni Dies. El rastro de Colomer se prolonga hasta 1450, cuando se le cita como mercader ciudadano de Barcelona en un contrato de seguro marítimo estipulado por cuenta de Soler. Además, Soler recurrió como procuradores a otros comerciantes locales como Gabriel Palau o Lluís de Santàngel. Por otra parte, utilizaba como representantes en el extranjero a otros operadores, como a Mahomat Ripoll en Almería o el mallorquín Joan Massana en Flandes, contratado mediante una *commendà* al igual que Daniel Valleriola, o nombraba procuradores como el setabense Lluís Seguer, el alicantino Jaume Peris o los mallorquines Bertomeu Miró, Gabriel Bellviure o Daniel Pardo. Al mismo tiempo, Soler actuaba en Valencia como procurador de varios miembros de la familia mallorquina de los Pardo, de los que era pariente, de otros mercaderes mallorquines, perpiñaneses y barceloneses, algunos de ellos socios

31. *Ibíd.*, n° 872, m. 11, fol. 1-2 (1420, junio 25-julio 12); *Ibíd.*, n° 929, m. 11, fol. 1 (1478, abril 14-mayo 29).

32. 1447, abril 12 (APCCV, protocolo n° 25.974. Pere Castellar).

suyos como los Bertran, que seguramente le correspondían con una actividad similar en sus localidades³³.

De esta extensa lista de operadores puede extraerse alguna conclusión. Sin haber sido confeccionada de manera exhaustiva, permite inferir un elevado número de personas incorporado a la red mercantil de la empresa de Soler. En esencia, operadores catalano-aragoneses. Quizá porque la estructura de los negocios locales del mercader valenciano se circunscribía a las transacciones financieras con Barcelona, principalmente, Mallorca, Nápoles a partir de su integración política y, de manera más episódica, a los mercados del Mediterráneo central, entonces bajo influencia política catalana, Palermo y Cagliari. En tales negocios, Soler se vinculaba a las redes financieras florentinas, con un profundo arraigo en la ciudad condal³⁴, y catalano-aragonesas: eran ellas quienes facilitaban la internacionalización de su empresa. Además, los negocios específicamente mercantiles desbordaban las fronteras políticas del reino y de la Corona para alcanzar los mercados tradicionales del comercio catalano-aragonés, las tierras del Islam en ambas riberas del mar de Alborán y la ruta de las islas del Mediterráneo occidental, de Mallorca a Mesina. De modo más anecdótico, las remesas de mercancías llegaban a los principales mercados de la Europa atlántica, Brujas y Londres, y los emporios mediterráneos, Génova y Venecia.

Por otra parte, la empresa de Llorens Soler no se construía sobre una extensa red de trabajadores contratados, sino más bien sobre la colaboración y ayuda mutua de comisionados, de profesionales no integrados laboralmente en la estructura de su empresa. Supone, por un lado, que la terminología con la que se define a aquellos se entremezcla y confunde: jóvenes, factores, gestores, procuradores. No existe, para esta empresa mercantil de dimensiones pequeñas o modestas, categorías laborales y profesionales definidas y excluyentes. Más bien, el perfil social del dependiente y la labor encomendada marcan las distinciones a grandes rasgos. En general, los muchachos eran formados como aprendices en las tiendas y almacenes, siendo integrados en el ámbito de la domesticidad del mercader-patrón. El aprendizaje fluctuaba entre el chico de los recados y las faenas más profesionalizadas relacionadas con el control contable, enseñanza indispensable. Pero, en primera instancia, el ámbito de su

33. 1433, mayo 26 (ARV, *Protocolos*, nº 2.430. V. Çaera); 1434, abril 9 (Ibíd., nº 2.431); 1435, febrero 17 y agosto 22 (Ibíd., nº 2.435); 1436, enero 12 y septiembre 17 (Ibíd., nº 2.433); 1437, enero 3 y 28, marzo 5, mayo 14 (Ibíd., nº 2.774); 1438, abril 21, julio 2, agosto 13, septiembre 25 y diciembre 8 (Ibíd., nº 2.434); 1439, diciembre 23 (Ibíd., nº 2.435); 1440, octubre 13 (Ibíd., nº 4.391); 1441, marzo 13, abril 8 y 28, mayo 2, junio 16, julio 17 y 31 (Ibíd., nº 2.411); 1444, junio 8 (Ibíd., nº 798. Martí Doto); 1446, mayo 2 (APCCV, protocolo nº 25.971. Pere Castellar) y julio 29 (Ibíd., nº 27.362. Joan del Mas); 1447, enero 13 y 28, abril 12, mayo 8 y 16, junio 5 y 6, julio 15, septiembre 15 (Ibíd., nº 25.974. P. Castellar); 1450, marzo 26 (Ibíd., nº 25.958).

34. Maria Elisa Soldani, *Uomini d'affari e mercanti toscani nella Barcellona del Quattrocento*, Barcelona, Institució Milà i Fontanals, 2010.

trabajo era el mercado local y el patrón era responsable de su cuidado³⁵. Pasados los años, el chaval ha adquirido una experiencia en el mercado local, donde acababa moviéndose con cierta soltura llevando la tienda y las cuentas, e incluso ha llegado a aventurarse ocasionalmente en un viaje al extranjero, representando a su jefe. Este *juvenem* era a partir de ese momento *factor* y, por tanto, iba reemplazando a su jefe de forma genérica. Ya fuese protestando letras de cambio, ya fuese comerciando por él en el extranjero³⁶. Eso sí, la dedicación y la especialización eran remuneradas a partir de aquel momento. La entrada a la edad adulta no implicaba el abandono de las funciones. Quizá sí de las denominaciones. Ya no era solo un *juvenem*; a partir de entonces era tratado como un simple mercader. A veces podemos denominarlo incluso socio comanditario, que resuena con mayor enjundia, pero su edad y posición económica labran su destino y las obligaciones profesionales que contrae.

Como es el caso de un joven Joan Massana, pariente de los Bellpuig, y mercader al servicio de Llorens Soler³⁷. La diferencia esencial es que sus servicios eran a partir de aquel momento de su vida mejor remunerados.

35. Tras haber cerrado contrato con el padre de un muchacho, Rafael de Bellpuig ultimaba otro de mandato para que su procurador localizase al niño y lo devolviese a la tienda. Este segundo contrato tenía un coste y permite sopesar la preocupación del patrón por la responsabilidad legal contraída ante el padre e incumplida (1437, septiembre 24. ARV, *Protocolos*, nº 2.774. V. Çaera). Dicho lo cual, no puede obviarse cierta dimensión *dickensiana* del sistema de aprendizaje profesional. Por ejemplo, con solo recordar las palabras de Cotrugli cuando, comentando el trato que se debía dispensar a los servidores, apuntaba la política de palo y zanahoria propia de los catalanes: «*Et certo in questo laudo Catalani, che loro famigli tengono bene vestiti, et battonli et fannoli faticare come cani, et quando non obbediscono li fornisco di bastonare*» (Benetto Cotrugli, *raguseo, Il libro...*, *op. cit.*, p. 251).

36. Es el caso de Andreu Conill, cuyo libro de cuentas, de la poca contabilidad bajomedieval valenciana que ha sobrevivido al paso del tiempo, retrata su viaje por el reino de Granada durante unos meses a caballo entre 1420 y 1421 (A.R.V., *Varia*, Libros, nº 309). Aunque no especifica quién era su jefe, quizá los comerciantes conversos Guerau Bellviure o Francesc d'Artés, cuñados, su breve paso por Valencia evidencia su condición de mercader joven: procedente de Alcalà de Xivert, una población del prelitoral marítimo castellonense, en las estribaciones del Maestrazgo, a corta distancia de Sant Mateu y Peñíscola, se avecindó dos veces en la capital del reino. La primera el 31 de marzo de 1418; la segunda el 30 de octubre de 1425. Entre medio, viajó por el reino nazarí. En el primer juramento realizado ante las autoridades municipales, un joven procedente del territorio rural, sin relaciones en la capital, recurrió como fiador a un carpintero, Bernat Bot, personaje ajeno a los ambientes mercantiles. En la segunda, tras siete años de trabajo para hombres de negocios locales, fue avalado por un comerciante integrado en los niveles más elevados de la profesión, Joan Mainés (Archivo Municipal de Valencia, *Llibres d'aveïnamentals*, b-4, m. 2, fol. 34 y m. 4, fol. 10v°).

37. En 1433, ajustaba dos contratos de *commenda* con Gabriel Cabanyelles y Llorens Soler para negociar en el viaje que iba a hacer a Flandes. Mientras velaba por los intereses del primero de forma genérica (*promitto et tenere emere et smerciare in illis rebus, raubis et mercaturis michi benevisis*), con el segundo se comprometía a seguir sus directrices (*in quodam memoriali vestra propria manu scripto*). Años después, Massana volvía a recibir un memorial *scripto in papiro* por Llorens Soler que determinaba la manera de actuar en los mercados ingleses y flamencos, tras

Ahora bien, en una época en que el *ius mercatorum* aún no ha sido conformado en su plenitud, el otorgamiento de poderes legales se buscaba a través de figuras jurídicas recogidas en el *ius communis*, el derecho de obligaciones, bien sea la *negotiorum gestio*, sin mandato, o la procuración, el contrato consensual del *mandatum*, ambas fórmulas recibidas del derecho justinianeo. Todos, jóvenes aprendices, factores, socios, comisionados de cualquier tipo, todos necesitaban de un documento notarial que certificase el apoderamiento. En una sociedad como la catalana de la época, construida a golpe de romanidad, resultaba indispensable. Es comprensible la desesperación de Simone Bellandi, director de la sucursal barcelonesa de la empresa Datini, cuando escribía a su jefe en 1396 explicándole las limitaciones de movimientos que imponían las exigencias legales:

Tant, que cal triar una d'aquestes dues solucions: o actuar en nom propi a cada país, tant a Mallorca com a València i ací [Barcelona], o tenir una procura [...]. És realment un país del diable: en nombrosos casos de defunció, o d'altres, que cada dia ens poden arribar, no seria posible defensar-se [...] ³⁸.

Pero más allá de las incomodidades legales, la procuración, el otorgamiento de un mandato específico o general por parte de un mercader a un número ilimitado de personas, generalmente compañeros de profesión, habituales de diferentes mercados y negocios, facilitaba más que factorías y contratos laborales, la irradiación de la actividad de pequeñas y medianas empresas comerciales fuera del ámbito local mediante la constitución de redes operativas sustentadas en el apoyo mutuo y la reciprocidad.

En este sentido, alejados de restricciones legales, como hubiera deseado Bellandi, los vínculos de solidaridad profesional y camaradería, difíciles de analizar por los historiadores con las fuentes disponibles, sustentaron en una medida desconocida estas redes mercantiles. A pesar de ello, debieron cumplir una función trascendental. Proponemos el siguiente ejemplo, que implica la colaboración entre comerciantes de diferente nacionalidad, aspecto siempre

vender las mercancías que llevaba en comanda 1433 «mayo 26, 2». ARV, *Protocolos*, nº 2.430. V. Çaera; 1438, agosto 13. *Ibíd.*, nº 2.434).

38. El texto completo traducido al catalán por la autora y su original italiano puede encontrarse en Claude Carrère, *Barcelona 1380-1462. Un centre econòmic en època de crisi*, Barcelona, Curial, 1977, v. I, p. 34. Sin embargo, según otras informaciones el contrato de mandato no era tampoco tan extraño a los ambientes mercantiles florentinos, a pesar de las quejas de Bellandi. Según los estatutos del *Arte di Calimala*, de 1332, los socios y factores que fuesen enviados al extranjero debían ir provistos de una procuración, general o especial, de los socios propietarios de la firma mercantil, tal y como hacía la compañía Medici (Raymond De Roover, *Il banco Medici dalle origini al declino (1397-1494)*, Firenze, La Nuova Italia, 1988, p. 117). En Barcelona, al menos desde 1444, se impuso la costumbre de registrar ante el notario del Consulado del Mar el contrato de mandato (Maria Elisa Soldani, *Uomini d'affari...*, *op. cit.*, p. 72).

cuestionado. Se trata de un requerimiento presentado ante el Justicia Civil de Valencia, máxima autoridad judicial del municipio, para que hiciera pública de manera fehaciente la estafa padecida por la compañía Pazzi y comunicarlo a las autoridades sardas. La empresa y la familia pasaban por un mal momento³⁹. Giovanni del Vigno, un comerciante florentino que, llegado desde Barcelona, vivió el último cuarto de siglo en Valencia, era en esos momentos el *companyó, procurador e administrador* de los hermanos Francesco y Giovanni de' Pazzi. El negocio consistía en transportar trigo de los puertos de Oriola, al sur del reino, a Roma. Para ello, había fletado un barco vizcaíno y encargado del transporte a un joven contratado de su empresa: le nombró *conduhidor* de las naves y le entregó un *memorial o instruccions del que havia de fer en lo dit viatge*. A la altura de Cerdeña, entre el Alghero y Cagliari, del Vigno perdió el rastro del muchacho y del trigo. Para confirmar los hechos, el administrador de la *companya de Pacis* presentó varios testigos, entre ellos micer Francesco di San Miniato, mercader florentino, que *stava en la casa e servehi del dit honorable micer Johan del Vinyo*. Pero, sobre los demás, es revelador el testimonio de Lluís de Santàngel, conocido mercader valenciano de herencia conversa, pues *les dites coses se feren ab consulta del dit testimoni*. Según decía en su declaración Giovanni del Vigno, *per les grans ocupacions que té en la present ciutat de València*, escribió al baile de Alacant, *ab lo qual té molta amistat*, para que fletara otra nave vizcaína que debía acompañar a la que él había contratado en Valencia. Sin embargo, Santàngel, con quien del Vigno tenía diferentes tratos, incluso fiscales, especificaba que fue él quien *scrigué a prechs del dit Johan del Vinyo al dit bayle de Alaquant que treballàs en fer lo dit noliegament*. Éste se encargó de comprar el trigo, fletar la nave y hacer cargar las dos embarcaciones y, suponemos, que como buen funcionario debió ampliar sus emolumentos por cumplir *la comisió*. La relación entre el florentino y Santàngel debía ser lo suficientemente estrecha para que aquél le ofreciera compartir el negocio (*li havia donada libertat a ell dit testimoni que, volent ell dit testimoni part en lo dit forment, que lo-y pogués pendre*). Sin embargo, en el momento de la estiba *per certs sguarts e respectes [...] dix al dit en Johan del Vinyo que no-y voli part*.

En definitiva, el negocio se llevó adelante con la cooperación de dos valencianos, un cargo público ávido de complementar su salario y un hombre

39. La instancia del requerimiento fue presentada hacia el 18 de octubre de 1478 (ARV, *Justicia Civil*, nº 929, m. 14, fol. 44-46). El 26 de abril anterior había fracasado la conspiración para asesinar a Lorenzo de Medici. El castigo para los confabulados fue sumario y la familia Pazzi lo padeció con crudeza. Los más implicados pagaron con su vida: Francesco de' Pazzi fue ahorcado casi inmediatamente; su tío Jacopo dos días más tarde. El resto de primos, encarcelado o exiliado. Tras el saqueo de sus palacios urbanos, habitual en esos casos, los Priors y los Ocho decretaron no solo el embargo de su fortuna sino la *damnatio memoriae* de la familia (Lauro Martines, *Sangre de abril. Florencia y la conspiración contra los Médicis*, Madrid, Turner, 2004, pp. 161-175).

de negocios de reconocido prestigio, con una estrecha relación con el florentino. Y quien paradójicamente hizo que el negocio se fuera al traste fue el joven Piero Temperini, que *havia pus de tres anys que stava com a jove en la casa del dit micer Johan*.

El crecimiento económico continuado a lo largo del siglo xv introdujo cambios sustanciales en la estructura del capital mercantil valenciano. Por de pronto, supuso una dilatación de las dimensiones en las que operaba: se negociaba en mercados más lejanos y bajo una mayor competitividad, para lo que se exigían mayores inversiones de capital y mejoras en la gestión empresarial que favorecieran una reducción de los costes de negociación, ralentizando los ritmos de las transacciones. En este sentido, la solidaridad procurada por los vínculos de parentesco podía verse desbordada y ser sustituida por una cada vez más necesaria colaboración profesional. Al mismo tiempo, durante aquellos tiempos, el acelerado ritmo de acumulación de riqueza entre las élites mercantiles locales impelió su promoción social: linajes protagonistas del despegue comercial del xv fueron abandonando la mercancía por una mayor representación social, que conllevaba el disfrute de cargos políticos y la adopción de una estrategia económica familiar rentista, centrada en el acaparamiento de los beneficios fiscales procurados por el sistema económico municipal⁴⁰. Con el agotamiento de la fase de crecimiento, se producía el contraste: frente a la promoción social de un grupo reducido de familias, que iban abandonando la profesión, la trayectoria social del resto del grupo enfatizaba el empobrecimiento y la contracción general de las estructuras empresariales. Y en el seno de aquella dinámica contrastada, destaca el auge, breve en el tiempo, del capital mercantil converso, es decir, la emergencia de los ambientes financiero-comerciales que medio siglo de integración social había facilitado y que la Inquisición segaría de raíz.

Y un segundo rasgo específico de la época es el crecimiento de las empresas combinado con la mejora de la posición social. Algo que no se había visto en Valencia antes, donde las viejas herencias culturales habían reforzado la separación entre negocio mercantil y modo de vida elitista. Por el contrario, con la emergencia del capital mercantil de herencia conversa, comienza a ser habitual encontrar *mosens*, es decir, los niveles más bajos de la aristocracia, negociando con mercancías y manejando dinero, mestizaje de prácticas sociales extraños a la sociedad valenciana tradicional, nacida en la romanidad del *otium*.

Ante todo, las décadas iniciales de la segunda mitad del siglo xv, es la época de arranque de las bancas de Francesc d'Artés, Joan y Lluís Belluga, Gabriel Torregrossa, Lleonard y Lluís Serra o Jofré de les Escales. A ellos se les

40. Enrique Cruselles Gómez, «Hombres de negocios y ciudadanos honrados en Barcelona y Valencia en las postrimerías del siglo xv», en Ernest Belenguier Cebrià (ed.), *Ferran II i la Corona d'Aragó*, Barcelona, Institut d'Estudis Catalans, en prensa.

unirían otros cambistas como Rossell Torregrossa, Gracià Dezvalls, Galceran Adret o, por citar un caso más, la *taula dels Pintor*, integrada por los hermanos Ausiàs y Bernat. En torno a 1480, habían consolidado su posición empresarial en Valencia cerca de una veintena de cambistas de ascendencia conversa. Entre ellos, la empresa de mayores dimensiones y la más internacional debió ser la conocida como *tabula cambii honorabilium heredum honorabilis Martini Roiz, quondam domicelli*, aunque sus propietarios se referían a ella como el *nostro bancho* o *banch*. Con la descripción de su entramado empresarial acabamos este trabajo.

Antes de cumplirse el relevo generacional, la familia Roís había orientado la empresa hacia su internacionalización. Tras tomar el primogénito Gonsal las riendas del negocio en 1454, su hermano Gil permaneció en Génova al frente de la factoría: *vós e vostres factors e servidors e familiars fins en nombre de quatre persones*, detalla un salvoconducto real⁴¹. Durante las tres décadas siguientes, bajo la gestión conjunta de los tres hermanos, el legado heredado de Martí Roís no paró de crecer. Ante todo, en la primera época, fue un pulular de jóvenes en formación. Hacia la primavera de 1471, un notario setabense, Ramón Ferran, avalaba el trabajo de su hijo Gaspar *qui vobiscum et in domo et servicio vestrum stat*⁴². Ese mismo año, a fin de reforzar la plantilla del banco, Galcerán Martínez se contrataba junto a su hijo Joan, ambos mercaderes, para *regere et administrare tabulam cambii* que los Roís tenían *in logia mercatorum dicte civitatis*⁴³.

Los años siguientes contemplaron la renovación y ampliación del personal. En el verano de 1474, Bernat Castelló se desplazaba por la ciudad para presentar letras de cambio *loco et vice nomine* de los herederos de Martí Roís⁴⁴. En esas fechas, la mesa de cambio era administrada por otro comerciante, Jaume Sexó, quien probablemente sustituyó a la familia Martínez.

En la década de 1480, la contratación de jóvenes aumentaría en ritmo, pudiéndose advertir ciertas pautas en la contratación. Por de pronto, la empresa recurría a comerciantes de origen italiano, jóvenes que debían estar formándose en Valencia y que alternaban su dedicación trabajando también para otras compañías foráneas. Probablemente, el objetivo fuera contar con empleados que facilitaran los contactos con las redes italianas. Tras la huida de los Roís de Valencia, los inquisidores quisieron conocer qué funciones cumplía Bernardo Ugocioni en el banco (*si ell testimoni és factor e quins càrrechs té per los germans hereus Roiços*). Esta es la explicación ofrecida por el mercader florentino:

41. 1459, febrero 22 (2), 23 y agosto 14 (ARV, *Real Cancillería*, nº 280, fol. 57-58).

42. 1471, marzo 22 (APCCV, protocolo nº 11.375. M. Esparça).

43. 1471, julio 30 (Ibíd.).

44. 1474, agosto 26 (Ibíd., nº 18.475. Francesc Cortilles).

E dix que ell dit testimoni stava en casa dels dits Roïços e tenia càrrech per aquells de scriure les letres de mercaderies que los dits Roïços li manaven fer per a Ytalia y altres parts, e scrivir algunes vegades en los libres maior e manual de la mercaderia que los dits Roïços feyen⁴⁵.

En 1482, Bernardo di Franchi actuaba como factor y gestor de los negocios de la banca Roís protestando letras de cambio⁴⁶. Posteriormente, en 1485, este operador genovés aparecería asociado a la compañía de Cipriano y Raffaele Gentile hasta llegar a formar su propia compañía con sus hermanos Nicola y Pietro en 1491⁴⁷. En 1484, Battista Curlo, apellido que remite a la región de la Puglia, tratado como *juvens et procurator* de los herederos de Martí Roís, protestaba una letra de cambio librada al florentino Antonio Berti⁴⁸. Al año siguiente, era otro joven con apellido de reminiscencias lombardas y ligures, Francesco di Fossato, quien como *juvenis, factor et negociorum gestor magnificorum heredum magnifici Martini Royz* presentaba letras de cambio a Benedetto di Castiglione, operador genovés y al propio Bernardo di Franchi⁴⁹. Finalmente, en el último año de existencia del banco, en 1486, fue Bernardo Ugoccioni quien, como *juvenis, factor, procurator et negociorum gestor magnificorum heredum magnifici Martini Royz*, acudía a la lonja de mercaderes para protestar letras de cambio⁵⁰. Antes de trabajar para los Roís, este comerciante florentino, había actuado como factor del compatriota Antonio Berti y del pratese Antonio Cortesi y comisionado de la filial Capponi de Aviñón. Durante esos años, negociaba también por su cuenta, hasta que finalmente años más tarde consolidaría su actividad junto a sus hermanos Bonaccorso y Giovanni Battista. Nacido en 1460, tenía 26 años cuando aún era tratado como *juvenem* al servicio de los Roís⁵¹. Por tanto, los Roís contrataban cada año, al menos, a un joven operador italiano cuyas gestiones facilitarían los negocios con las numerosas compañías italianas con las que mantenían contactos.

Además, en ese mismo periodo, los directores de la banca recurrían a sus ambientes familiares para seleccionar jóvenes aprendices de la profesión a los que encomendar otras tareas. Es el caso evidente de Nicolau Bertran, cuñado

45. Archivo Histórico Nacional [en adelante AHN], *Inquisición*, leg. 1.111, caja 2, fol. 451.

46. 1482, julio 9 y diciembre 23 (ARV, *Protocolos*, nº 2.001. Jaume Salvador).

47. 1485, julio 21, septiembre 6 y 16 (Ibíd., nº 2.004). Sobre la compañía Franchi véase David Igual Luis, *Valencia e Italia en el siglo xv. Rutas, mercados y hombres de negocios en el espacio económico del Mediterráneo occidental*, Valencia, Universidad de Valencia, Tesis doctoral, 1996, t. III, pp. 80-84.

48. 1484, julio 9 (ARV, *Protocolos*, nº 2.003. Jaume Salvador).

49. 1485, diciembre 12 (Ibíd., nº 2.004).

50. 1486, julio 11, agosto 22 y septiembre 14 (Ibíd., nº 2.689. J. Salvador).

51. 1484, abril 28 (Ibíd., nº 2.003); 1485, agosto 17, septiembre 2 y octubre 12 (Ibíd., nº 2.004). Sobre su actividad empresarial en Valencia véase David Igual Luis, *Valencia e Italia...*, *op. cit.*, pp. 368-373.

de Gonsal Roís a través del matrimonio de éste con su hermana Blanquina, que con su boda con otra Blanquina había emparentado a su vez con la familia del cambista Rossell Torregrossa, asimismo familiares de los Roís, pues Martí era esposo de Violant Torregrossa. La intensidad de estos lazos familiares sustituía claramente los vínculos laborales, pues a pesar de no constar nunca como factor de los Roís, al menos entre 1482 y 1486, cuando ya estaba instalado en Brujas, Nicolau Bertran trabajó continuamente con la banca Roís, bien girando letras de cambio, bien aceptando las remesas enviadas a través de la contratación de cambios marítimos en Valencia⁵².

En 1485, Antoni Roís, *juvenis, factor et procurator magnificorum Martini Roiz*, protestaba una letra de cambio a Bernardo Uguccioni⁵³. La coincidencia del apellido permite plantear que se tratara de un sobrino que comenzaba su aprendizaje bajo la protección de sus parientes, poderosos hombres de negocios de la ciudad de Valencia. Un caso similar debe de ser el de Pere Ramon Pardo, en este caso relacionado con la parentela política. En 1486, este *juvenis, factor, procurator et negociorum gestor* de los Roís presentaba al cobro una letra de cambio en las afueras de la ciudad⁵⁴.

Aparte de muchachos de la familia y de jóvenes extranjeros, los Roís encontraron en el mercado local los empleados que jugarían un papel primordial en la actividad de la empresa dada su relación laboral más longeva. Entre 1485 y 1486, Galceran d'Abella figura como *juvenis, factor et negociorum gestor* de la compañía, protestando letras de cambio. Y probablemente su vinculación hubiera continuado si no hubiera sido por su desaparición a principios de 1487 provocada por la persecución inquisitorial⁵⁵. Como fue el caso de Pere Miquel, Joan Ferragut y Jofré de Riusec.

La colaboración profesional más temprana en el tiempo fue con Jofré de Riusec. En 1474, este joven mercader giraba desde Almería una letra de cambio para que pagaran los tres hermanos. Años más tarde, seguiría trabajando en el mercado nazarí, desde donde enviaba seda siguiendo *la volentat dels hereus d'en Martí Roiz*. A mediados de la década siguiente, Jofré operaba desde

52. Por ejemplo, 1482, julio 9 (ARV, *Protocolos*, nº 2.001. J. Salvador); 1485, septiembre 14 y diciembre 12 (Ibíd., nº 2.004); 1486, febrero 4 (Ibíd., nº 2.689). Cuando regresó de Brujas en 1496, casi una década después de la huida de los Roís de Valencia, tuvo que responder ante el receptor general de la Inquisición por su relación con aquellos y con los Torregrossa. Como específica la documentación, los Roís habían recibido poderes de Bertran según dos contratos redactados en Brujas por Lleonard Uguet (AHN, *Inquisición*, leg. 958, caja 2, s.f.).

53. 1485, octubre 12 (Ibíd., nº 2.004).

54. 1486, julio 6 (Ibíd., nº 2.689). En 1462, Tolsana Massana, viuda de Bonanat de Bellpuig, cuñado de Martí Roís padre y, por tanto, tíos de los hermanos Roís, nombraba albacea y heredero a su sobrino Ramon Pardo, hijo del mercader difunto Manuel Pardo y de su hermana (1462, mayo 25. Ibíd., nº 2.031. Benet Salvador).

55. 1485, mayo 28 y 30, y julio 21 (Ibíd., nº 2.004, J. Salvador); 1486, febrero 16 y octubre 3 (Ibíd., nº 2.689).

Sevilla despachando mercancías a Valencia, girando letras de cambio o concediendo créditos a cambio. Y al tiempo que Riusec los representaba, los Roís eran procuradores del joven factor que llevaba diez años de su vida viajando por el sur de la península. Cuando la banca Roís fue perseguida y expropiada, el maestre racional del reino, por entonces receptor general de la Inquisición valenciana, identificaba a Jofré de Riusec como comisionado de la empresa en Sevilla⁵⁶. Además de esta especialización laboral, factor en el extranjero, Riusec debió trabajar un breve periodo, quizá hacia 1483 o en el tránsito entre los años 1484 y 1485, cuando no se constata su estancia en Almería o Sevilla, como cajero de la banca⁵⁷.

Pere Miquel tuvo una posición laboral distinta. En 1481 se contrató *ad serviendum vobis tam in regimine et administracionis tabule cambii vestre quam in omnibus aliis negociis*⁵⁸. Era el comienzo de su vida profesional, pues aseguraba ser mayor de veinte años. Perot, diminutivo muestra de su juventud, sucedería en el puesto de cajero a otros que habían trabajado ya para la empresa, como Galcerán Martínez (1471) o Jaume Sexó (1474-1476), casos ya mencionados, y seguramente Joan Ferragut (hasta 1481). Cuando se contrató, debía de tener algo de experiencia en la profesión, pues su familia estaba formada por comerciantes, al menos su *avunculum* Andreu Miquel. En los años siguientes, este *juvenis, factor et negociorum gestor honorabilium heredum Martini Royz*, sería tratado como cambista, por lo que es probable que continuara llevando la mesa de cambio del banco⁵⁹. De hecho, el abecedario del libro mayor de la compañía registra 41 cuentas abiertas a él como cajero. Al final del verano de 1485, los hermanos Roís nombraron a Pere Miquel, *juvenem nostrum absentem*, procurador a fin de recuperar capitales adeudados en la feria de Medina del Campo⁶⁰. Su ausencia de Valencia explica por qué

56. 1474, julio 26 (APCCV, protocolo nº 11.378, M Esparça); 1479, enero 11 (ARV, *Protocolos*, nº 1.999, J. Salvador); 1484, abril 1 y 17 (Ibíd., nº 2.003); 1485, noviembre 23, diciembre 12 y 24 (Ibíd., nº 2.004). Desconocemos por ahora la ascendencia familiar de este mercader, si bien la coincidencia de apellido con el comerciante Vidal de Riusec, con quien mantuvo bastantes relaciones empresariales Martí Roís padre, y con el doctor en leyes Gabriel de Riusec, su hermano, cuyas relaciones sirvieron de tránsito a los dos generaciones de la familia Roís, invita a pensar que el joven factor debía proceder de esta familia de origen converso tan estrechamente unida a los Roís.

57. El abecedario del último libro mayor de la compañía atestigua esa relación, pues se abrió una cuenta a la *Caxa de comptants administrada per Jofré de Riusech* (AHN, *Inquisición*, leg. 5.320, caja 3, exp. 19).

58. A finales de 1481, Pere Miquel, hijo de Ausiàs Miquel y Violant, asegurando ser mayor de veinte años, es decir, haber cumplido la edad legal necesaria para representarse a sí mismo, se contrató con la banca Roís por un año, por un salario de 25 libras (1481, octubre 1. APCCV, protocolo nº 11.383. M. Esparça).

59. 1485, abril 27 (ARV, *Protocolos*, nº 2.004. J. Salvador).

60. 1485, septiembre 6 (Ibíd.).

durante aquel breve periodo, Jofré de Riusec tomó el relevo al frente de la caja del dinero del banco. Cuando el maestre racional confeccionó el listado de los comisionados de la empresa, identificó en Sevilla a Perot Miquel junto a Jofré de Riusec.

El ejemplo más ilustrativo del destino de estos operadores es el de Joan Ferragut. En 1481, el joven mercader, hijo del fabricante de espadas Francesc Ferragut, elaboró el saldo de las cuentas por la administración mantenida de la mesa de cambios: [...] *de regimine et administracione vestre tabule cambii de peccuniis per vos michi comendatis* [...] ⁶¹.

No especificaba cuándo había comenzado a trabajar para la empresa, pero la cantidad cobrada *tam ratione servitutis quam laborum per me vobis sustentorum dicto tempore*, era elevada, unas 157 libras y media, por lo que debía llevar varios años al servicio de los Roís. Con ellos debió empezar su carrera profesional porque en este contrato de finiquito Ferragut confirmaba ser mayor de veinte años, indicio de su juventud. Había comenzado a trabajar en la caja del dinero donde ya lo habían hecho con anterioridad Galcerán Martínez y Jaume Sexó. Su sustituto sería Pere Miquel, quien se contrató con la empresa Roís dos semanas después de que Ferragut realizara este contrato. Pero el destino laboral de Ferragut no sería estar sentado detrás de una mesa, sino viajar. Y si Jofré de Riusec se especializó en los mercados meridionales de la península, a él le correspondió la península italiana. En abril de 1484, Lorenzo de Medici escribía a Antonio Berti para zanjar unos problemas que tenía con los Roís en su filial veneciana ⁶². En la carta hacía expresa mención a la presencia de Joan Ferragut en Florencia en enero de 1483: *como qui [e] stato Giovanni Ferraguto, giovane e mandato del heredi de Martino Royz*. A principios de abril de aquel año, cuando aún no se había presentado la misiva del príncipe florentino, los hermanos Roís nombraron procurador a Ferragut, *juvenem nostrum*, para recuperar de los genoveses Andrea de Mari y Clerico di Negro pimienta y guasto que Jofré de Riusec había enviado desde Sevilla ⁶³. Casi medio año más tarde, su destino era Milán, y además bajo protección real. Fernando II escribía al duque Gian Galeazzo Sforza solicitando su protección (*specialiter comendatum et comendatos habeatis, iubeatisque per officiales et subditos vestros bene et favorabiliter tractari*) mientras durara su estancia en la ciudad lombarda, adonde se había trasladado con mercancías de los *heredes Martini Ruiz, cives valentinensis*, protección que se extendería a las mercancías de la empresa y a la persona del joven factor (*merces et res eorumdem subditorum nostrorum, et Johannem Ferragut, quem ipsi negociandi gracia istuch mittent, specialiter comendatum et*

61. 1481, octubre 15 (APCCV, protocolo nº 11.383. M. Esparça).

62. 1484, abril 28 (ARV, *Protocolos*, nº 2.003. J. Salvador).

63. 1484, abril 1 (Ibid.).

comendatos habeatis)⁶⁴. Probablemente, residió allí durante los meses siguientes, pues no hay más referencias documentales a su persona. La última es de principios de 1486. Entonces, el duque de Milán concedió la ciudadanía milanesa a los Roís y Joan Ferragut, por lo que el joven factor seguiría el camino de dos de sus jefes huidos de la Inquisición⁶⁵.

Estos eran los empleados de la banca Roís. Contando con estos tres últimos, cuya actividad para la empresa fue más dilatada, con los jóvenes italianos, siempre al menos uno por año, y con algún familiar que como Nicolau Bertran prolongó su relación con el banco, durante la primera mitad de la década de 1480, cuando la empresa alcanzaba la cima de su crecimiento, al menos unas seis, siete personas trabajaban anualmente como factores o llevando las cuentas de los negocios. Aparte, figuraban los tres hermanos y la red de comisionados distribuida por toda Europa.

La administración inquisitorial valenciana había investigado y concluido la composición y el alcance de esta última⁶⁶. Joan Ram Escrivà, maestre racional del reino y receptor general de la Inquisición, remitió al monarca una lista de la red de comisionados que la banca Roís tenía en Europa. Estos representantes no eran en general personal contratado de la empresa y, por tanto, no gestionaban sucursales o factorías de los Roís abiertas en aquellas ciudades como la que dirigió Gil Roís a finales de la década de 1450 en Génova. Sin embargo, los inquisidores se referían a ellos como los *factors* o los *mercaders* con quienes negociaban los Roís en aquellas ciudades⁶⁷. Como intitulaba Ram Escrivà: *Memorial de tots los factors e terres hon los hereus Roïços negociaven*. Se trata en casi todos los casos, salvo Sevilla, de hombres de negocios que mantenían una relación financiera constante con la banca Roís, sobre los que giraba y de los que recibía frecuentemente letras de cambio, y que se constituían por tanto en los vínculos de confianza sobre los que se apoyaba la actividad financiera internacional de la banca.

En la península ibérica tenía a los Covarrubias de Burgos como factores en Burgos, Valladolid y Medina del Campo, familia cuyas compañías negociaban en Brujas, Inglaterra, Sevilla, Valencia e, incluso, Cabo Verde⁶⁸. Los genoveses Andrea de Mari y Clerico di Negro mantenía relación desde Toledo. En Sevilla operaban Jofré de Riusec y Perot Miquel, empleados de la empresa

64. 1484, septiembre 5 (Antonio de la Torre, *Documentos sobre relaciones internacionales de los Reyes Católicos*, Barcelona, CSIC, 1949-1951, v. II, p. 103 y p. 521).

65. Germán Navarro Espinach, «El ducado de Milán y los reinos de España en tiempo de los Sforza (1450-1535)», *Historia. Instituciones. Documentos*, n° 27, 2000, p. 166.

66. ARV, *Maestre Racional*, n° 8.329, fol. 2.

67. AHN, *Inquisición*, leg. 1.111, caja 2, fol. 451-455.

68. Betsabé Caunedo del Potro, *Mercaderes castellanos en el golfo de Vizcaya (1475-1492)*, Madrid, Universidad Autónoma, 1983, pp. 270-272; Natalia Palenzuela Domínguez, *Los mercaderes burgaleses en Sevilla a finales de la Edad Media*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2003, p. 56.

Roís, pero les representaban también los Gentile, genoveses. En Barcelona, el pisano Jacopo Vernagalli. En las islas de la Corona aragonesa, los comisionados eran Lleonard Soler y Lluís Vidal en Mallorca, y Guglielmo Aiutamicristo, miembro de una prestigiosa familia mercantil local, en Palermo. En la península italiana tenía corresponsales en las principales plazas: la banca florentina Strozzi y Capponi en Florencia, Roma y Nápoles; en Génova, al empresario local Bartolomeo Centurione; los Ruffini en Milán, y en Venecia, los florentinos Giovanni Frescobaldi y Bartolomeo Nerli, operadores de la filial medicea en la república de San Marcos. En el reino de Francia disponía de contactos con la banca florentina Capponi en Aviñón y, además de con el genovés Lazaro de Grimaldo, en Lyon. Finalmente Brujas, la plaza comercial y financiera tradicional del norte de Europa, estaba cubierta por otros dos genoveses, Giovanni Battista Spinola y Girolamo Centurione.

Este detallado listado de corresponsales con los que mantenían contacto los Roís, según las indagaciones del maestre racional, no recoge el conjunto total de relaciones internacionales de la empresa. Por de pronto, en él no figuran por ejemplo ni los Pazzi ni los Medici, dos entramados empresariales florentinos con los que los tratos fueron habituales. A través de una densa trama de corresponsales, integrada sobre todo por compañías y bancas genovesas y florentinas, propiedad de representantes de las élites financieras más conspicuas de las sociedades urbanas europeas, además de comerciantes valencianos y locales en algunas plazas, los Roís accedían a los mercados y ciudades más importantes de la época, llevando los negocios mucho más allá de lo que su padre había soñado con la factoría genovesa.