

SEGUNDA PARTE

**DEL INTERCAMBIO ASIMÉTRICO
CASTELLANO EN EL PERÍODO
DE LA TRANSICIÓN DEL
FEUDALISMO AL CAPITALISMO
(SIGLOS XIV a XVI)**

CAPITULO 7

CARACTERÍSTICAS GLOBALES DEL COMERCIO CASTELLANO EN EL PERÍODO

GENERALIDADES

Desde el siglo XIV y hasta comienzos del XVI, la totalidad comercial en sus rasgos más generales es una continuidad del tráfico constituido en el siglo XIII. Existían continuidades significativas, que en la permanencia de sus caracteres consienten un aumento cuantitativo en el volumen de mercancías y operaciones realizadas, indicativas de una aceleración del flujo económico en las últimas centurias bajo medievales. Ese superior dinamismo difícilmente sería atribuible a una distorsión de la encuesta por la mayor cantidad de documentos del período. El propio crecimiento de la masa documental obedece no solo a una superior preocupación por la escritura y su conservación, sino que es también una de las expresiones del aumento cuantitativo del comercio.

En cuanto a las permanencias, son manifiestos los síntomas de consolidación del circuito comercial conformado. Castilla reafirmaba en esta época, a partir de la actividad del eje urbano comercial de Burgos-Bilbao, su pertenencia a un espacio económico mayor que la comprendía, el área del Atlántico norte, y al cual se ligó de manera regular mediante el intercambio. Como lo ha expresado Pierre Chaunu (1): *“Un Atlantique Nord bordier qui part de la Cantabrique au Sud et couvre les Iles britanniques, prend appui au Sud de la Scandinave, s’articule sur la mince pellicule d’eau des mers bordiers, Manche, Mer du Nord, Detroits baltiques, Les routes espagnoles du Nord s’expliquent parfaitement dans ce cadre géographique... La ligne Burgos - Bilbao - Bruges qui constitue le grand axe de l’Atlantique hispano cantabrique, ne prend toute sa valeur qu’a l’interieur d’un tel contexte”*.

Se trataba en realidad, de una geografía económica construida en base a un movimiento de intercambios relativamente sistemáticos, que delineaba una conformación espacial macro económica europea regida por flujos comerciales interregionales. Pero este espacio no definió el conjunto de sus propiedades de una vez para siempre. Sumergido en un marco temporal dinámico y cambiante, en el que las permanencias visibles encubren mutaciones profundas de los componentes esenciales del movimiento comercial, este espacio macro económico fue ante todo una construcción. Es por lo tanto perfectamente legítimo que nos encontremos con grados de evolución temporalmente diferenciados en esta edificación de un espacio europeo. Confiamos que ello sea puesto en evidencia en esta investigación desde la perspectiva que nos ofrecen las relaciones comerciales del reino castellano.

Todos los testimonios coinciden en señalar la regularidad del movimiento comercial vinculante de las economías regionales. El mercader de la Baja Edad Media castellana era ya un habitual concurrente a los mercados del norte europeo. El poeta castellano que escribió la “Danza de la muerte” (2) no dejó de recordar este rasgo de su actividad al definir su perfil tipológico social, en correspondencia con la frecuencia de los intercambios mercantiles.

Próximo ya a morir, se pregunta el mercader:

*“¿A quién dexaré todas mis riquezas
E mercadurías que traygo en la mar?”*

Y una vez que se hubo despedido de sus compañeros, la muerte le dice:

*“De oy más non curedes en Flandes,
Estad aquí quedo e yredes ver
La tienda que traygo de bubas y Londres:
De gracia las do non las quero bender.
Vna sola dellas vos fará caer
De palmas en tierra en mi botica,
E en ella entraredes maguer sea chica...”*

En la Crónica de Pero Niño (3) se menciona a Brujas donde “... *estavan muchos mercaderes de Castilla...*” y se podía por entonces (siglo XV) comprar “...*paños e harmas, joyas...*”

Una prueba de la intensidad del movimiento comercial está en la navegación en flotas protegidas de la piratería y el corso de los países rivales o enemigos de Castilla. Atestiguan estos peligros las Cortes de Alcalá de Henares de 1348 (4), documento que también refleja la regularidad de los intercambios cuando expresaba “... *que de cinco e de sseys annos acá muchos ommes delas ciudades e uillas e lugares delos nuestros rregnos que vsaron e vsan pasar, por mar delos nuestros rregnos e del nuestro sennorío a tierra de Francia e a tierra de Flandes...*”. Por su parte, el corso impulsó la formación de flotas armadas para defender un comercio de magnitud y fue también una de las razones que estimulaban a los mercaderes a agremiarse (5). Entre estos últimos, se destacaban por su importancia los comerciantes y transportistas de Burgos y Bilbao (6).

La diversidad de bienes que en el siglo XIII ya se importaban a Castilla, constituye uno de los rasgos de continuidad en el período como se constata en la fiscalidad de Guipúzcoa (7). Se compraba una gran variedad de artículos, muchos de ellos resultado de trabajos de artesanías europeas, destinados a realizarse como bienes de consumo personal. Las mercancías que entraban en el mercado para ser utilizadas como insumos de producciones eran mínimas, como la sal importada por Asturias, tráfico que continuó el desarrollo que en este sentido se venía dando desde el período anterior (8).

Los mercaderes aprovechaban los viajes para transportar una variedad de bienes. No era pues excepcional el testimonio que ha quedado del año 1474 (9), de un navío de Avilés cargado de “...*fierro e maderas e feraxe e tablados de sierra de nogal e castaño e doella e lienços e dineros e armas e coraças e arneses e lanças d’armas e vallestas e espingardas e ropas asaz de vestir e de dormir, e otras muchas mercadorías e cosas...*”. O ese otro navío de Nicolás de Lantzo (10), que a partir de un pleito surgido por un naufragio sabemos de los productos que transportaba a Flandes: toneles de aceite, botas de vino (era reconocido el tinto de Alicante transportado por los vizcaínos (11)), balas de lana, hierro, cera, pieles de conejo y aceitunas. Una enumeración similar a esta última presentan siete barcos españoles interceptados por los ingleses en su camino a Flandes en 1470 (12). La misma variedad de productos llevaban los navíos de los

vascos que surcaban el Mediterráneo con dirección a Italia y con escalas en Sevilla, Cádiz o Sanlúcar (13).

En cuanto a las exportaciones de los siglos XIV a XVI, el hierro y la lana serán los dos bienes de mayor relevancia.

COMERCIO DEL HIERRO CASTELLANO

El hierro que el siglo XIII aparecía en los documentos como el principal producto de exportación, siguió manteniendo en los tiempos posteriores un lugar de primera importancia en el comercio.

Su producción y venta en los mercados no castellanos constituyó la fortuna de Vizcaya. Estaba favorecido el país vasco por excepcionales condiciones para la producción y comercialización de hierro, ya que se unían a los recursos naturales (materia prima, madera y puertos) la orientación marinera de la región como lo expresara Andrés Navagero en su "Viaje" a España en 1525 (4): *"...la riqueza de esta tierra es el hierro y el acero, de que hay tanta abundancia, que me ha dado por cierto que entre Guipúzcoa y Vizcaya se saca al año ochocientos mil ducados..."*.

También manifestaba esta situación Pedro Martínez de Olano (15), en nombre del Condado y Señorío de Vizcaya en una petición a los Reyes Católicos en 1494 cuando decía, *"...que el dicho Condado se pobló acerca del metal de fierro e acero que en él se labra, e que por no lo haber en otros Reinos, lo llevan e sacan labrado del dicho Condado para lo vender fuera destos nuestros Reinos..."*. A tal punto era apreciado el hierro, que este testimonio y otra documentación posterior (Cortes de Valladolid de 1537) (16), reflejan la preocupación de su saca: *"...para los rreynos de Francia y de otras partes en tanto grado que sy no se rremedia dentro de diez años se acabarán los mineros y valdría mucho dinero el hierro y el azero, y no se podría aver syno con dificultad..."*.

Los mercaderes de Bilbao tuvieron una gran importancia en este comercio, a pesar de que los burgaleses también participaban activamente en la exportación de hierro castellano, comprándolo elaborado en hojas o herrajes en las ferrerías vizcaínas de Valmaseda (17). Los bilbaínos se destacaban en el transporte por mar, al extremo de ser empleados por los italianos para la realización de su comercio con Flandes (18). Esta capacidad marinera les permitió actuar como transportistas y mercaderes del hierro. Debido a la importancia que habían adquirido, acaparaban la comercialización del hierro del Condado y Señorío de Vizcaya, a tal punto que *"...ningún vecino de la dicha villa non pueda comprar fierro si non en cierto tiempo e cierto número de quintales..."* (19). Como señala un documento de 1507 (20), los mercaderes de Bilbao perjudicaban a los vecinos del Condado de Vizcaya y a los extranjeros que allí venían, porque *"...tenían fecho entre sí cierta liga e monipodio y estatutos..."*. En especial, impedían que los vecinos pudiesen comprar *"...fierro ni acero por menudo a menos cantidad de cincuenta quintales juntos, ni los pudiese revender en tanta cantidad..."*. Este monopolio de los mercaderes desembocaba en que *"...ellos lo comprarían al precio que quisieren, e desde que la flota comenzase a cargar fasta que saliese la barra fuera, ningún vecino ni extrangero no pudiese comprar fierro ni acero..."*. La forma como este manejo monopólico del comercio afectaba a los productores y a los vecinos en general en beneficio de una minoría fue observada por el representante de Vizcaya, ya que *"...la ordenanza y estatuto fecho para en lo tocante al tiempo del cargar de las flotas era nueva imposición e en daño e perjuicio de los vecinos e moradores de la dicha tierra llana e aun*

de los de la dicha villa e de otras partes por ser en favor de diez o quince personas particulares hombres ricos que hacían la dicha flota e tenían e traían sus tratos...". Este documento, que muestra la forma de comercialización del producto, contiene a su vez la respuesta del representante de Bilbao ante el pleito emprendido por los moradores de Vizcaya. Su defensa de las acusaciones de que era objeto es significativa: su preocupación estaba en impedir el acceso a la comercialización del hierro a los mercaderes extranjeros, regatones y revendedores.

Se daba así una práctica basada en la exclusión de quienes no tenían las prerrogativas comerciales de las que disfrutaba el núcleo de mercaderes de Bilbao que solventaba la flota. Este monopolio permitía concretar un estratégico acaparamiento de la materia prima destinada a la comercialización externa que se pagaba a un precio impuesto por el mercader. Este deterioro que ejercía el comerciante sobre los términos de intercambio con el productor tiene como supuesto el privilegio político, sin el cual esta relación de subordinación formal externa del productor no se hubiera podido concretar. En esta "primera realización" (21) del excedente en el interior del reino castellano, antes de ser transportado para su realización definitiva, se ejercía una variante de explotación a través del comercio por parte del capital mercantil. Esta modalidad de ganancia del capital, que se constata en el mercado de la lana, reproducía en un aspecto el beneficio obtenido de la venta de manufacturas suntuarias, en tanto se concretaba en la esfera de la circulación por apropiación de excedente mediante el manejo monopólico de los precios y con apoyo de privilegios de tipo político. No obstante, las condiciones superestructurales de demanda social que incidían en una desviación absoluta y regular del precio con respecto al valor en las mercancías suntuarias, o sea en el sobreprecio, estaban ausentes en la comercialización del hierro, lo que se manifestó en el deterioro de los términos de intercambio del reino castellano en su conjunto. En esta primera realización, se deduce que ante todo el mercader se apropiaba de parte del excedente mediante la depreciación de la materia prima, hecho que reproducía de alguna manera el mecanismo de compra barata al artesano y conformaba otro rasgo del déficit de los productores castellanos por pérdida de valor en beneficio del capital comercial.

En este período el comercio del hierro se presenta en pleno funcionamiento en manos de los mercaderes. Sabemos, a raíz de un conflicto de mediados del siglo XV (22) por falta de pago de los derechos de los arrendadores mayores, que los mercaderes ponían hierros y aceros en casas, bodegas y lonjas, para poder "...*cargar escondido e secreto los dichos fierros e aseros...*" y exportarlos sin abonar los debidos gravámenes.

Por otra parte los historiadores (23) han comprobado un crecimiento de las importaciones inglesas de hierro desde la mitad del siglo XV. Antes de finales del siglo, Inglaterra tenía probablemente, una importación total de 3.500 toneladas por año de hierro, de las cuales entre el 80 y 85 por ciento serían provistas por España, y la producción de las ferrerías vizcaínas habría sido de unas 5.000 toneladas a comienzos del siglo XVI. Al mismo tiempo, se intensificó el transporte de hierro en el siglo XV de las villas de la Hermandad de la marina (separada en tres grupos: Santander, Vizcaya y Guipúzcoa) hacia Flandes, de acuerdo con las conclusiones de los historiadores (24), que han determinado el hecho por las cuentas del "*bailli d'eau*" de Brujas.

Incluso, no se comerciaba sólo el hierro sino también armas elaboradas en las ferrerías de Vizcaya, Guipúzcoa y Álava, como "...*lanças e paveses, e lombardas, e cervatanas...*"

Comercio en el cual está documentado que la primera fase de la transacción del producto se realizaba en base a una compra por adelantado del mercader: armas que los comerciantes “...*las tienen compradas e señaladas para sacar e llevar para cualquier parte de mis Reynos o fuera de ellos...*” (25). Esta compra sería global, es decir, que incluía seguramente la totalidad de la producción prevista. Cuando en 1480 Diego de Soria (26) fue comisionado para acopiar armas para proveer las fortalezas del reino de Sicilia y la armada contra los turcos, no pudo hallar las armas pedidas, “...*porque unos las tienen compradas para revender, e otros para llevar fuera de mis Reinos, e los Maestros que las fassen están ocupados en otras labores, por lo cual non las pueden ansí tan presto acabar...*”. Esta práctica de comercialización permitiría a los mercaderes manejar con ventaja los precios de compra frente a los productores.

EL COMERCIO DE LA LANA CASTELLANA

En esta etapa tomó incremento la exportación de lana castellana hacia otras zonas europeas, en especial hacia Flandes e Italia. En este desarrollo de la exportación de lana, concurrieron una serie de factores, siendo el primero y desencadenante la coyuntura política, ya que el comienzo de la Guerra de los Cien Años en 1337 abrió grandes posibilidades a los mercaderes de Castilla y favoreció simultáneamente la eliminación de los ingleses del mercado flamenco.

Toda la evolución de la historia económica posterior a la castellana, donde la explotación lanera excedentaria para mercados externos iba a configurar rígidos marcos de la estructura material castellana, se encuentra hasta cierto punto generada en las circunstancias políticas “internacionales” que originaron nuevas condiciones en el comercio de exportación. El desarrollo económico divergente que desde entonces iban a tener los reinos de Castilla e Inglaterra, aun cuando fue configurado por determinaciones estructurales y clasistas particulares, tuvo su punto de partida en una situación histórica contingente generada en esta coyuntura de mediados del siglo XIV.

Luis de Nevers, que se había convertido en conde de Flandes a la muerte de Roberto de Bethune, había decidido seguir un camino de fidelidad hacia los franceses. La respuesta de Eduardo III fue cortar el suministro de la lana a Flandes, mediante prohibiciones y exportación promulgadas en 1336 por ordenanza real y confirmadas por el Parlamento en 1337. En absoluto significaban estas medidas un inicio de política proteccionista inglesa, ya que ésta sería más un resultado de la evolución de su industria que una consecuencia de una medida gubernamental. La política inglesa respondía en realidad a un enfrentamiento con las ciudades de Ypres y Gante, pero no impedía el suministro a las industrias de Bruselas y Malinas (27). Con esta situación se relaciona el privilegio que en 1336 concedió el conde de Flandes a marinos y mercaderes castellanos (28). Si bien esta política iba a tener otros avatares (en 1338 Artevelde consiguió una partida limitada de lana inglesa y posteriormente ésta volvió a tener períodos de aprovisionamiento a Flandes (29)), estas circunstancias permitieron que el año 1340 fuera decisivo para las exportaciones castellanas de lana (30). Tres años más tarde consiguieron los castellanos un ventajoso tratado comercial (31). A partir de este momento se intensificó la actividad de los mercaderes castellanos en Flandes, movimiento en el que la lana ocuparía un primerísimo lugar (32).

Política e institucionalmente, esta vinculación mercantil fue consolidada con hechos y

tratados posteriores. En 1348 los mercaderes de Castilla obtuvieron jueces propios en Brujas, y recibió Castilla amplias franquicias similares a las que tenía la Liga hanseática, adquiriendo sus mercaderes libertad personal y económica junto a la protección condal. En 1350, con la llegada al trono de Pedro I, abandonó Castilla la neutralidad y se alineó entonces del lado francés (33). A pesar de ello, en 1351, semanas después de la batalla de Winchelsea, Eduardo III firmó con la Hermandad de las Marismas un tratado que consolidaba la apertura del canal de la Mancha. En 1368 el Tratado de Toledo tendía a crear una alianza permanente entre Castilla y Flandes. En 1367 los castellanos obtenían del duque de Flandes Luis de Male la confirmación de sus privilegios; y éste a su vez, acuciado por la necesidad de lanas, ordenó reformas en el puerto de Brujas para atraer a los mercaderes. A partir de la victoria castellana de La Rochela en 1362, obtenía Castilla la seguridad de la apertura de la ruta de la lana a Flandes, confirmada en 1381 con otra victoria en la batalla de Saltes frente a las galeras portuguesas.

Por estos años, el camino comercial a Flandes, transitado por variadas mercancías, en especial lana y paños, quedaba asegurada para los castellanos, apoyados en sus bases de La Rochela, Bretaña, Rouen y Brujas. Desde entonces el peligro mayor para las naves españolas surgiría de la piratería alentada por los ingleses, que replanteaban de esta manera bajo el reinado de Ricardo II, la batalla por la hegemonía en el mar. Pero ello no impidió que en 1389, mediante el tratado de Bayona y las treguas de Leulingham, esta situación se revirtiera lográndose por un lado una precaria seguridad en las rutas marítimas (la piratería no dejaría de ser un flagelo que implicaba un costo adicional en armamentos (34)) y un acercamiento entre Castilla e Inglaterra, por otra parte, que explica la frecuencia con que marinos castellanos aparecen en los documentos ingleses entre 1390 y 1399 (35)).

Hacia fines del siglo XIV el reino castellano se incorporaba activamente al comercio atlántico (36). Esto fue acompañado por la implementación, por parte de Enrique III, de una política naval dinámica (estímulo de los astilleros, aumento del número de barcos y el correspondiente crecimiento de la flota lanera (37)).

Estas informaciones, tomadas de los historiadores que han estudiado los aspectos políticos e institucionales del comercio castellano, permiten concluir que hacia mediados del siglo XIV se había producido una coyuntura favorable para el crecimiento de las exportaciones de lana castellana. Esto llevó a que desde estos años comenzara a producirse un movimiento de reconversión de los circuitos del comercio "internacional" de la lana. Mientras en Inglaterra se iniciaba el descenso del número de sus exportaciones, Castilla pasaba a convertirse en un gran exportador. Esta tendencia se acentuó de manera progresiva y entre 1399 y 1479, las exportaciones inglesas de lana descendieron a dos tercios de su volumen anterior (38).

Esta sustitución de las lanas inglesas por las españolas en los mercados de Flandes, condujo a un crecimiento de las relaciones comerciales, dinamismo que se extendió a otras áreas del norte europeo. En 1338, trece naves españolas operaron en el puerto de Harfleur entre el 25 de febrero y el 12 de junio y en Dieppe se mencionan en 1408-1409 diez navíos con mercaderías españolas (39). En 1486-1487 sobre un conjunto de 75 naves que llegaron a la Esclusa, 33 eran de España y 6 de Portugal, que representaban más del 50 por ciento del total (40). En 1499 de 23 navíos de nacionalidad conocida llegados al mismo puerto, 8 eran españoles (41). Con la zona de Flandes y ciudades francesas existía una relación comercial

regular, de la cual nos ha quedado testimonio por la instalación de colonias de mercaderes castellanos. En 1428 estos últimos obtuvieron privilegios y consulado en Brujas, y a partir de 1455 esta colonia de mercaderes se dividió en dos consulados diferentes, de marinos de la costa Cantábrica y Galicia por un lado, y burgaleses con comerciantes del interior del reino por el otro (42). Esta colonia burgalesa en Brujas era un resultado del importante tráfico mercantil desarrollado en este puerto por los castellanos, que hacia la segunda mitad del siglo XV superaba al de otros países (43).

Por su parte, los contactos comerciales de Castilla con Inglaterra, muy importantes hasta mediados del siglo XIV, tuvieron un carácter intermitente con los comienzos de la guerra de los Cien Años, y se incrementaron posteriormente en la segunda mitad del siglo XV, al punto que los burgaleses lograron una colonia mercantil en Londres (44). En este incremento del volumen del comercio entre Inglaterra y Castilla, nuevamente se verifica que la política y la economía se complementaron. Desde el tratado de Westminster del 6 de julio de 1467, por el cual se estableció una alianza entre Inglaterra y Castilla, la política exterior de este último reino se reorientó de la amistad con Francia a los buenos vínculos con Inglaterra (45).

Los grandes protagonistas de este movimiento comercial eran los bienes que circulaban con mayor intensidad, en especial la lana, el hierro y los paños. La lana (“fina”, “común” o “basta” (46)) llegaba a los puertos europeos que estaban vinculados con los núcleos de producción de paños (47). Ya hemos aludido a Brujas que tenía esta función económica con relación a su entorno productivo. Era éste también el papel que cumplía, por ejemplo, el puerto de La Rochela, donde los testimonios nos hablan de la compra de lana española por parte de los mercaderes (48). Concurrían allí en los siglos XV y XVI mercaderes y fabricantes de los cantones del área pañera que adquirían la lana por pago al contado o a cuenta para utilizarla en sus manufacturas o revenderla. La misma función cumplía Ruan, puerto donde los castellanos arribaban con hierro, cueros, higos, pasas y compraban arenques y trigo; pero muy especialmente vendían allí la lana para la industria local (49). Así pues, ciertos puertos estratégicamente ubicados eran los puntos de recepción de la materia prima desde donde era girada a los lugares de elaboración. Este comercio tuvo una importancia creciente durante los siglos XV y comienzos del XVI (51).

La gran ciudad eje de este comercio de la lana era Burgos, cuyo carácter plenamente mercantil en este período, ha quedado reflejado en los documentos (52). Lo ha manifestado Antonio de Lalaing (53) cuando dio cuenta del primer viaje de Felipe el Hermoso a España en 1501: “...esta ciudad de Burgos, metropolitana del reino de Castilla es muy mercantil, como Valenciennes en tamaño, rodeada de dobles murallas, bien pavimentada y con hermosas casas...”. Esta imagen de prosperidad estaba íntimamente ligada al movimiento mercantil, y en especial al hecho de haberse constituido Burgos en núcleo receptor del área del centro y de norte castellano. Como escribía entonces nuestro viajero: “...llevan allí todas las lanas que llamamos nosotros de España que la llevan a Flandes y ocupan allí algunas veces dos o tres mil obreros...”

Este testimonio nos da lugar para ir desarrollando diferentes aspectos de la prosperidad comercial burgalesa estrechamente ligada al comercio de la lana. En primer lugar, ello se vincula con la preponderancia que Burgos había adquirido en todo el

movimiento comercial, hegemonía que se reflejó en la creación del Consulado en 1494, al que acompañaron una serie de prerrogativas que favorecían a sus burgueses. Así lo manifestaron entonces los Reyes Católicos (54), cuando daban “... *facultad y jurisdicción a Prior y Cónsules de los mercaderes de la ciudad de Burgos... para que tengan jurisdicción de conocer y conozcan de las diferencias y debates que hubiere entre mercader y mercader, y sus compañeros y factores sobre el trato de mercaderías, así como trueques y compras y ventas, y cambios y seguros y cuentas y compañías que hayan tenido y tengan, y sobre afletamientos de naos y sobre las factorías...*”. Como ha señalado R. Sidney Smith (55), la pragmática de 1494, si bien no otorgaba un claro monopolio a Burgos, tendía a que los mercaderes de esta ciudad adquirieran el control exclusivo del transporte de la lana, hecho que llevó a posteriores revisiones de esta carta, que equilibraron la situación. Es decir, que esta prosperidad comercial estaba ligada a privilegios comerciales tendientes a monopolizar y concentrar una actividad mercantil que se apoyaba en la organización corporativa de los burgaleses (56). La mayor oposición a esta preponderancia de los burgaleses en el comercio fue de los mercaderes de Bilbao, quienes en 1511 lograron la concesión de Consulado debiendo registrarse por las disposiciones dadas por los mercaderes de Burgos (57).

Esta posición superior que los de Burgos habían adquirido, estaba en realidad vinculada al dominio que tenían en el tráfico de la lana. En 1494 (58) tuvieron los burgaleses el derecho de “... *afletar los navíos de las flotas...*” añadiéndose, “... *según y de la manera que lo tienen de costumbre...*”, frase en la que queda expresado que ya hacia fines del siglo XV era ésta una práctica habitual que pasaba a ser contemplada por la legislación. Los cónsules y el prior de Burgos, debían comunicarse con los agentes relacionados con el tráfico de la lana: “...*ansí de la dicha ciudad de Burgos como de las ciudades de Segovia y Vitoria y Logroño y villa de Valladolid y Medina de Rioseco, y de otras cualesquier partes que tienen semejantes tratos; haciéndoles saber el tiempo en que han de dar las lanas, para que cumplan con los maestros de las dichas naos, según y de la manera que se suele y acostumbra hacer...*” para que estos navíos se contraten entre los súbditos castellanos. Es decir, que si bien los comerciantes de Burgos ejercían por entonces el control del tráfico de la lana, debían consultar con otras ciudades, que constituían en conjunto una organización más amplia, una especie de “mancomunidad”, con la que los burgaleses tenían que tratar para establecer los precios de los fletes (59). Hacia comienzos del siglo XVI esta superioridad de los mercaderes de Burgos sobre los de otras ciudades estaba en vías de consolidarse (60).

Si por una parte habían establecido los comerciantes de Burgos amplias relaciones en el interior del reino para la comercialización del excedente agrario, debían por otra parte extender su organización fuera de las fronteras del reino, para la venta de la lana y la compra de bienes en los viajes de retorno. Ya hemos aludido a la instalación de una serie de colonias mercantiles en las principales ciudades textiles de Europa. En estos centros urbanos actuaban los factores de los mercaderes que residían en el condado de Flandes, en Francia, en Inglaterra y el ducado de Bretaña, y en las ciudades de La Rochela, Nantes, Londres o Florencia, obligados a rendir sus cuentas a los mercaderes de Burgos (61). Estos factores cumplían un papel importante en el tráfico mercantil y tenían amplias atribuciones para concretar negocios, cuestión que por otra parte podía acarrear dificultades en su control por los mercaderes con la posibilidad de fraudes (62).

El hecho de que los factores tuvieran que concurrir a las ferias de Medina del Campo,

nos descubre esta plaza como centro de transacciones del mercado de lanas y del régimen de pagos del reino a partir del siglo XV (63).

El protagonismo de Burgos en el comercio regular de lana, además de hierro y paños, está mostrado por otra parte en que todas las grandes compañías comerciales tuvieron intereses en Flandes (64). Este protagonismo fue puesto de relieve por los estudios que se realizaron sobre familias de mercaderes como los Alonso de Burgos (65), que a mediados del siglo XV formaron una compañía para comerciar con Flandes, Nantes y La Rochela. Su principal producto de comercio era la lana, de la cual sabemos que en el año 1460 hicieron un envío a Flandes valorado en 50.753 maravedíes. Este rol de Burgos en el comercio está también ilustrado por los negocios de Diego de Soria (66), mercader de la ciudad en la época de los Reyes Católicos, cuya actividad se concentraba en el envío de lana y hierro a Flandes e Inglaterra, y en la importación a Castilla de bienes manufacturados, en especial paños. Los negocios de exportación de lana de los mercaderes de Burgos se extendían incluso hasta Italia (67). Esta revista de mercaderes económicamente poderosos, que tenían sus actividades comerciales en las principales ciudades europeas, puede ampliarse fácilmente (68).

También manifestaba Antonio de Lalaing en su "Relación", que hacia los comienzos del siglo XVI entre dos mil y tres mil obreros se movilizaban en Burgos alrededor del comercio de la lana. Ello se vincula con que la lana era lavada, clasificada y marcada antes de su comercialización, a pesar de que también se vendía sin lavar (69). Estas operaciones eran la culminación de un proceso más amplio, del cual los historiadores ya han descrito sus etapas (70). Se comenzaba por la contratación de la lana en los lugares de cría y pastoreo, en especial en las serranías sorianas y segovianas, la sierra de Ávila, la de Guadarrama, Molina de Aragón (sierra de Cuenca), Tierra de Campos y serranías riojanas y las sierras burgalesas. También se contrataban lanas en el centro y sur, en las sierras y montes de Toledo y Extremadura. En Córdoba, donde los burgaleses dominaron la compra desde 1486, se repetía el mismo esquema: era allí reunida lana de un área extensa de los alrededores que comprendía zonas de Badajoz, Málaga, Jaén, Granada, etc. (71).

Cuando el ganado regresaba de Extremadura, a donde había transhumancia sido conducido, luego de la compra (el "señalamiento" o "señalo"), se efectuaba el "esquileo" de la lana y luego el "recibo" o entrega al comprador. A partir de ese momento, ya se estaba en condiciones de realizar el lavado (los mercaderes de Burgos tenían sus propios lugares para ello) y dejarla lista para su venta. Era entonces conducida en carretas hacia los puertos para ser cargada, en principio individualmente y luego, con la organización de la "carrera marítima de la lana", embarcada en flotas con destino a Flandes, Ruan o Bretaña (72). Este proceso se correspondía con la emigración regular () del merino, desde las altas sierras castellanas a "extremos" en el sur para el cambio de pastos, hecho que incidía positivamente en la mejora de la calidad de la lana. Paralelamente, en la Baja Edad Media tomó importancia la Mesta, la asociación de los dueños de ganados acompañando el incremento del número de reses (73). Estamos pues, ante una actividad económica global, por la amplitud del espacio físico en el que se desarrollaba como consecuencia de la transhumancia, y por la cantidad de fuerzas económicas, rurales y urbanas que movilizaba.

En todo el trayecto de las mercaderías trataban los burgaleses de mantenerse eximidos del pago de los tributos que gravaban la circulación de los paños y las lanas, especialmente de portazgo. Ya habían obtenido privilegios de Alfonso VIII que más tarde

se ampliaron por concesiones de Fernando III y de Enrique II, privilegios que originaron conflictos en los lugares de tránsito (74). Esta situación de liberación de impuestos que favorecía a los comerciantes de Burgos, creaba de hecho una circunstancia de claro privilegio y ventajas sobre otros mercaderes, ya que los tributos a la circulación constituían un pesado gravamen. El peso de estas gabelas, y su perjuicio para la comercialización, se reflejó en las Cortes de Burgos de 1345 (75), cuando los mercaderes del reino se quejaron por el pago de alcabalas, diezmos y portazgos, al punto que allí manifestaron que “...a los más dellos quyeren dexar la mercadería por que se non pueden mantener...”. A esto respondió la monarquía con sus razones fiscales apremiantes, por donde vemos nuevamente, el doble rol del poder central que estimulaba el comercio por una parte, y lo entorpecía por otra, con los tributos: “... bien saven que tanto el mester que avemos delo que tenemos que conplir, questo e lo al que nos dan quello avemos todo mester...”. Por otra parte, los conflictos que tenían los burgaleses, nos hablan del monopolio implementado por éstos para conservar su dominio sobre un vasto circuito de circulación mercantil estructurado alrededor de un eje norte-sur.

Era éste un comercio de una amplia dimensión geográfica que contribuía a fijar la articulación entre la Castilla interior y la periferia norte, en base a canales regulares de circulación de los productos, y era también ésta una estructura de comercialización de permanencia secular. Múltiples documentos y estudios de historiadores, permiten afirmar que la gran exportación de la lana castellana que vemos desarrollarse durante el siglo XV, iba a continuarse con similar intensidad en la centuria siguiente. Una revista a estos testimonios (76) permite corroborar esta aseveración e iluminar aspectos particulares de este comercio, que las fuentes menos abundantes de la Baja Edad Media muchas veces no dejan apreciar. Estos ya han sido señalados de manera reiterada por los historiadores, razón por la que no insistiremos sobre ellos en este estudio, habiéndonos limitado por otra parte a recordar solamente las características más generales del comercio medieval tardío castellano.

Podemos concluir que en su totalidad todo el área norte de España, quedó conectada con el exterior en la Baja Edad Media por el comercio y muy especialmente el de la lana. El papel que tuvieron los mercaderes y transportistas de Burgos, Bilbao y de los puertos de la Hermandad de la Marina fue preponderante (77). Incluso, otros puntos del norte hispano se incorporaron a este tráfico, como los mercaderes de Pamplona y de otras ciudades de Navarra, quienes obtuvieron exenciones de diezmos por las mercaderías enviadas a Flandes por San Sebastian, las que además eran exportadas por el puerto de Oyarzun (78). Debemos también considerar la exportación de lana que se agregaba por los puertos mediterráneos con destino a Italia (79).

Este auge comercial de las ciudades castellanas fue inverso a la decadencia de ciudades inglesas, afectadas por la crisis del comercio de la lana desde mediados del siglo XIV, y continuada hasta su hundimiento en el siglo XVI (80).

EL COMERCIO EN EL SUR DE CASTILLA

Hacia el sur del reino en este período continuaba la actividad del núcleo mercantil sevillano con participación hegemónica de los genoveses, instalados “... en la calle que llaman y de Genua enla dicha cibdat...”. Esta actividad se incrementó con el correr del tiempo, lo que está reflejado en el crecimiento de los privilegios obtenidos por estos mercaderes en los siglos XIV y XV.

Estas franquicias incidían directamente en estimular su comercio, constituyendo al mismo tiempo, un testimonio de la amplitud que alcanzaron sus actividades. Es así como en 1316 se les confirmó el privilegio de exención del pago de la alcabala de las bestias (81). En 1327 (82), por la existencia de represalias por la acción de piratas genoveses, se les aseguró a los mercaderes de esta ciudad “... *que vinieren de oy adelante aquí a Sevilla e a todo el mi sennorío que non hayan enbargo ninguno...*”. En el año 1346 (83), se determinó que sean exceptuados del pago de alcabala en todo el reino, privilegio significativo de la extensión e importancia que habían adquirido sus negocios comerciales en Castilla. En 1379 (84) se prohibió prender las mercaderías de los genoveses por deudas almozarifazgo, si no fuesen fehacientemente probadas. En 1380 (85) se les eximió del pago de la gabela de los dos dineros por cada jarra de aceite que exportaran. En 1393 (86) ante la disposición general de utilizar solamente barcos castellanos para la carga de mercaderías, se dispuso (porque sería de gran daño para las rentas del reino “...*sy los dichos mercadores non pudiesen cargar sus averes e mercadurías en cualesquier navíos libremente...*”), exceptuar a los genoveses del cumplimiento de esta disposición. Seis años más tarde (87) los genoveses justificaban este privilegio por “...*los muchos corsarios que andan por la mar especialmente castellanos que han fecho a los mercaderes grandes robos e dannos...*”, lo cual tornaba conveniente realizar las cargas “...*en las carracas e otros navíos de Genoa que son grandes e van bien armados e de muchos e buenos ballesteros...*”. En 1489 (88) fueron exceptuados los mercaderes genoveses de Sevilla de los “... *repartimientos e derramas...*” que se habían instituido por la guerra de Granada.

Si el conjunto de estos privilegios indican la importancia de las actividades comerciales de los genoveses en Sevilla, el pedido que efectuaron en el año 1404 representó un cambio cualitativo que señala la paulatina institucionalización de una base colonial con gran autonomía. En este documento los mercaderes genoveses solicitaban al rey Enrique III, además de la confirmación de los privilegios ya adquiridos, que (petición séptima), “... *por quanto non avían los dichos ginoveses corredores de su nación...*”, que los hubiese “...*para con quien fiziesen sus vendidas e compras de sus mercadurías...*”. Como ha indicado Collado Villalta (89), de la concesión otorgada por la monarquía a esta petición de 1404 arranca la autonomía ejercida por la colonia genovesa en Sevilla, ya que el hecho de obtener entonces dos corredurías de lonja era importante para completar las transacciones con las ventajas y privilegios fiscales ya logrados. Mediante la actividad de los corredores se podían efectuar y legalizar el comercio, los cambios, las pólizas de seguros, los riesgos marítimos y los fletes sin intervención de las autoridades. La importancia de este testimonio está en que indica la consolidación de un espacio colonial en el interior del reino castellano. Al mismo tiempo, adquiría la ciudad de Sevilla un aspecto plenamente comercial, que la asimilaba a núcleos como Brujas y Amberes (90).

Esta presencia de los genoveses en el sur de Castilla creció en el siglo XIV. A partir de la segunda mitad de este siglo, se incrementó la inmigración de mercaderes genoveses en Cádiz (centro del movimiento comercial con Berbería y las Canarias a principios del siglo XVI), en Jerez y en el Puerto de Santa María, que fueron importantes focos de tráfico y establecimientos de “factores” con residencia estable (91). También frecuentaban por entonces otros lugares: Gandia, Alicante, Cartagena, Málaga, Murcia (donde tenían “... *ciertas casas de tyntes do labran y tiñen los paños...*”. San Lucar de

Barrameda, Huelva, Ayamonte y Córdoba, lo que nos da una idea de la extensión de sus negocios (92). Por otra parte, la pérdida de la ruta terrestre de las especies con Asia, a raíz de la conquista de Constantinopla por los turcos, y la consiguiente atlantización de su comercio, incrementó la importancia de Sevilla como plaza comercial. Estos trastornos en las rutas mercantiles con Asia Menor y Siria, produjeron una nueva oleada de inmigrantes genoveses, pisanos, florentinos y venecianos en Castilla (93). Esto también incidió en un cambio de la orientación comercial de los genoveses que disminuyeron relativamente el tráfico de las especies del este y aumentaron sus incursiones en el intercambio de productos de bulto en el oeste (94).

El comercio lo desarrollaron principalmente los genoveses, aunque no estaban excluidos de su práctica otros grupos de diversas “nacionalidades”, entre ellos burgaleses y sevillanos (95). De manera regular, estos mercaderes se dedicaban a la exportación de vinos, que eran llevados a Flandes e Inglaterra, cueros, cera, grana o cochinilla, pieles, lana y en especial, aceite y en los años de crisis actuaban como importadores de cereales (96). Está documentado que mantenían relaciones con Flandes, área que junto con Italia, les proveía de productos textiles. También traían al reino castellano especies, seguramente el segundo producto de importancia, y una serie de bienes diversos como herramientas, papel, resina, mercería e hilados de oro, comercio que se reflejó en que Sevilla se convirtiera en una plaza de cambios y seguros.

De acuerdo con estas informaciones, todo parece indicar que los trastornos sufridos por el comercio medieval de productos suntuarios en Asia fueron compensados por otro tipo de tráfico en el Atlántico; aunque es discutido entre los historiadores, si estos problemas de las rutas asiáticas y la “crisis del siglo XIV” produjeron una decadencia comercial (97).

CAPÍTULO 8

CUATRO PARTICULARIDADES DE LA PRODUCCIÓN Y DEL COMERCIO DE MATERIAS PRIMAS

En análisis específico del sistema productivo y del comercio de materias primas castellanas, siempre en referencia crítica a los modelos interpretativos ya elaborados, complementa la explicación sobre la relación del intercambio con los mecanismos de reproducción del sistema feudal y la noción misma de asimetría. Ello es posible porque la historia del comercio castellano en este período presenta rasgos más acabados que los que surgían de la situación del siglo XIII.

LA PRODUCCIÓN DE LANA Y EL COMERCIO

La extensión de un modo material de producción, la transhumancia del ovino, permitió la generación en la Baja Edad Media de un excedente agrario, que ante una coyuntura histórica favorable pudo exportarse. A pesar de la carencia de investigaciones globales y actualizadas sobre la ganadería, la cual, "... excepto escasos estudios parece ser la malquerida de los historiadores" (2), los rasgos generales sobre la actividad práctica de ganaderos y de comerciantes no han dejado de reconocerse.

La extensión espacial de esta organización productiva se encuentra íntimamente ligada a dos peculiaridades del desarrollo histórico de la formación social y económica castellana, referidas a la evolución de sus fuerzas productivas y de sus relaciones sociales de producción. En el primer aspecto, sobre las fuerzas productivas, la transhumancia del ovino constituyó un sistema de explotación que acompañó la organización económica y social del espacio de la "Reconquista" castellana. A medida que la frontera avanzaba hacia el sur, en virtud de la reproducción extensiva o espacial del modo feudal de producción (3), la ganadería pasó a ser el sistema de explotación rural predominante e integrador de las nuevas regiones de dominio (4). A partir de mediados del siglo XIII el circuito de la transhumancia se consolidaba plenamente. El bien se desplazaba "produciéndose", configurando los espacios económicos en virtud de un modo material de producción, institucionalmente reglamentado en la Mesta a partir del siglo XIII, a través de las "cañadas reales", "... que constituían tres grandes sistemas de comunicación pecuaria, a saber: la del oeste o leonesa, la central o segoviana y la del este o manchega" (5). Era éste el sistema de transhumancia de largo alcance que llevaba el ganado desde las tierras castellanas a la Extremadura. A éste se adicionaba otro sistema que incorporaba las dos vertientes de la cordillera central con pastos de veraneada (6). El doble circuito de transhumancia así establecido, que abarcaba amplísimas regiones del reino castellano, es indicativo del incremento que había tomado la ganadería, que entre la segunda mitad del siglo XV y los primeros años del XVI, se ha calculado que oscilaba entre 2.500.000 y 3.500.000 de reses. Análisis realizados sobre las cuentas parciales de peajes pagados por el ganado en tránsito en su paso del

Guadiana indican un crecimiento importante de cabezas en la primera mitad del siglo XV (7). En Murcia se verifica también un elevado número de ovejas en transhumancia a fines del siglo XIV (8).

Este sistema de producción fue en realidad un resultado del desarrollo histórico del reino castellano (existencia de una importante producción ovina, aunque también de ganado mayor, desde la Alta Edad Media), y en especial, de las particulares condiciones de evolución estructural que impuso la "Reconquista" (9). El hecho destacable es que cuando la coyuntura política y económica lo permitió, Castilla ya disponía de una amplia producción ovina como para generar excedentes de lana que abastecieran satisfactoriamente los mercados externos. Este fue el punto en que concurrieron en una coyuntura histórica específica (situación política y retroceso de la exportación de lana inglesa), el resultado de la evolución secular de la producción castellana con las necesidades de provisión de materia prima por parte de los núcleos de manufacturas europeas.

Si la coyuntura política constituyó el detonante de la comercialización externa de la lana, su producción fue, por el contrario, el resultado de la evolución histórica específica de una formación económica y social con desarrollo independiente. La peculiar situación interpretativa generada por las posiciones historiográficas circulacionistas, impone una cierta insistencia en este aspecto. Según Wallerstein por ejemplo, la expansión del comercio posibilitó la especialización regional en el marco de una "economía mundo" dividida entre áreas centrales, periféricas y semi-periféricas (10). Este análisis se inscribe en un contexto teórico general "neosmithiano", según el cual en la historia jugaron de manera atemporal las libres decisiones de los agentes económicos que solo habrían podido actuar informados por un estudio de ventajas comparativas (11). En este marco interpretativo, la regionalización es considerada como el previsible resultado de la expansión comercial que condujo a los productores individuales interesados en maximizar la ganancia a intensificar la producción con vistas al mercado. Este análisis así formulado es extendido a cualquier tiempo histórico y tipo de relaciones sociales de producción.

Es así por ejemplo que para Wallerstein el sistema esclavista solo es rentable cuando el mercado es lo suficientemente grande como para compensar su baja productividad; por eso habría podido florecer en la antigua Roma y sería también una institución vinculada a las etapas preindustriales de una "economía mundo" capitalista (12). De la misma manera, en los sistemas basados en una organización social que Wallerstein denomina "trabajo obligado en cultivos para el mercado" (sistemas tributario feudales de Europa Oriental y América), "...los límites económicos de su presión explotadora venían determinados por la curva oferta / demanda de un mercado".

Esta concepción ha tenido un amplio auditorio entre los científicos sociales de las más diversas ramas del conocimiento, lo cual se corresponde con la eficacia expositiva circulacionista, y es este contexto de aceptación muy generalizada del factor mercado como clave explicativa de las transformaciones estructurales internas de cada sociedad, el que impone una revisión crítica de sus postulados. El estudio de la comercialización castellana corrige mediante una situación concreta esta visión de la expansión comercial como génesis de la especialización regional, en tanto el modelo general no se encuentra corroborado por la observación del caso específico. La división social y espacial del trabajo interregional de la Baja Edad Media, que constituyó el marco del flujo económico entre Castilla y las áreas de manufacturas, ha sido en una

primera instancia, un resultado de evoluciones históricas particulares. Esta división de la producción entre regiones tomó una forma visible cuando la transferencia de excedentes agrarios a cambio de bienes manufacturados articuló zonas económicas previamente diferenciadas.

El comercio no fue la variable independiente que originó la especialización: cuando la lana castellana encontró los mercados europeos, era ésta una producción que contaba ya con un desarrollo secular. Era, en definitiva, una producción “históricamente” conformada. La misma consolidación de la transhumancia de largo radio hasta la Extremadura en el siglo XIV confirma esta perspectiva de análisis. Desde este punto de vista, la comercialización de la lana fue una de las bisagras articulantes entre economías de desarrollos históricos independientes que en una etapa particular de su evolución lograron regularizar un intercambio mercantil. Este comercio estable, basado en la transferencia de excedentes agrarios e importación de manufacturas, consolidó la especialización productiva castellana. Pero de allí a decir que la provocó hay un abismo (13). Mucho menos se podría afirmar que esta especialización regional fue un resultado de decisiones personales de productores individuales, que habrían contemplado la manera de maximizar los ingresos respondiendo positivamente ante los estímulos del mercado en el marco de la “economía mundo capitalista” del siglo XVI. La evolución histórica de cada formación económica, en sus múltiples formas complejas particulares, queda reducida en los esquemas interpretativos circulacionistas a otro tipo de análisis totalmente diferente, derivado de una línea argumental próxima a la del liberalismo sobre el libre juego de las leyes económicas “naturales” del mercado, originadas en la calculada actividad de agentes económicos ávidos de lucro ante el desafío comercial.

La insuficiencia del modelo de mercado, elaborado apriorísticamente con información factual no siempre examinada ni manejada con prudencia, se pone de manifiesto en cuanto se consideran otros aspectos de la problemática comercial castellana. El objetivo de estos análisis complementarios que veremos a continuación, es oponer al esquema de especialización regional por acción unilateral del mercado una alternativa que contemple las relaciones sociales de producción por las que el excedente era generado.

LAS RELACIONES SOCIALES DE PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO

En este segundo aspecto sobre las condiciones socio económicas de logro del excedente primario, entran en escena las relaciones sociales de producción. En la exposición de este problema, y para alcanzar un conocimiento más claro de los mecanismos profundos del intercambio, haremos abstracción de la variedad de productos primarios que exportaba Castilla, para concentrarnos en los dos bienes fundamentales, la lana y el hierro, los que por otra parte, debido a su envergadura en el comercio, marcaban las características fundamentales del movimiento mercantil.

En relación con la lana, la organización del sistema de producción feudal en el espacio se ligaba al desarrollo de su producción: “Crecimiento ganadero, expansión territorial y afianzamiento de la aristocracia como clase dominante son las tres variantes de un proceso estructural de larga duración que se identifica con la conformación y consolidación del feudalismo en el reino castellano leonés” (14).

El desarrollo de la producción de la lana fue paralelo al crecimiento numérico de la

clase feudal y a la reproducción en el espacio castellano de las relaciones sociales impuestas por el dominio generalizado de esta clase social. Con independencia de la opinión que se tenga sobre cual era el sector mayoritario en la Mesta, los historiadores coinciden en atribuir a la nobleza un rol preponderante en la explotación del ovino (15). El poder que adquirió la nobleza en la dirección institucional de la Mesta en la Baja Edad Media y el período moderno, se reflejó en el acaparamiento del cargo de entregador en manos de grandes familias como los Acuña y los Orozco, concentración de poder en manos de la nobleza que no era circunstancial: Ya en las Cortes de Valladolid de 1293 se establecía que “...*los entregadores que sean omes bonos e cuantiosos...*” (16).

Entre los miembros de la nobleza dedicados a la producción de la lana, se destacaban las cabañas de las Órdenes de Calatrava en la meseta sur, la de Santiago en el área extremeña y la de Alcántara en el valle de Alcuña. Así por ejemplo, en 1243 el maestro de Alcántara mantenía un conflicto con la Orden del Temple por la posesión de 42.000 ovejas en la villa de Ronda (17).

Fue en definitiva la transhumancia la organización de un modo material de producción estructurado por la nobleza, que hacia fines de la Edad media se extendió sistemáticamente en gran parte de la península. Esta actividad se refleja en privilegios como el otorgado en 1383 al monasterio de Santa María de La Sisle, por el que obtuvo licencia para poseer 3.000 ovejas y 5.000 vacas libres de pecho para realizar la transhumancia; o también la exención de impuestos que en 1379 le eran confirmados al priorazgo de Guadalupe para 500 vacas, 2.000 ovejas y 300 cerdos; o bien los privilegios de exención de tributos que obtuvo en 1302 el convento de Uclés sobre ganados; informaciones clásicas que aparecen permanentemente en los documentos (18).

Más allá del ámbito protagonizado por la nobleza, los concejos castellanos tuvieron también una activa participación en la explotación pecuaria, lo cual se refleja en la expansión de sus zonas de influencia desde fines del siglo XII (19). Un caso notable en este sentido fue el de Segovia, con protección real para sus ganados, que lograron en el año 1200 la libertad de pastos en el reino (20). Desde el punto de vista social, los productores ganaderos municipales que participaron en la transhumancia surgieron del nivel de la caballería villana, hecho que fue señalado por Reyna Pastor y José Luis Martín, basándose uno en el fuero de Cuenca y en el de Escalona el otro, y confirmado por estudios más recientes (21).

Esta participación de los caballeros villanos en la producción ganadera, comprendida en los términos de distinción sociológica entre clases o estamentos sociales y en la perspectiva relacional de distintos modos de producción articulados jerárquicamente en el espacio castellano, no se confunde con la nobleza en un todo social homogéneo, como parecen creer algunos historiadores en la actualidad, que revisan sin detenerse en matices los postulados de la historiografía tradicional. Un estado de comprensión del problema mucho más aceptable fue formulado por Reyna Pastor (22), para quien la intervención de la caballería municipal en una actividad dominada por la nobleza determinó la conformación de un campesino rico y privilegiado, una “versión castellana” del yeoman y del kulak, pero que a diferencia de estos últimos, por su misma inclusión en la actividad ganadera, no cumplía funciones de transición al capitalismo.

En esta forma práctica se constituía un fundamento (no el único) para la conformación de un bloque de clases sociales entre la nobleza y los productores conce-

jiles independientes, articuladas alrededor de una actividad predominante, articulación de clases que desde el punto de vista de los intereses materiales consolidaba la exportación de excedentes a otras áreas europeas. En esta actividad práctica, los caballeros villanos, que conformaban un régimen de producción mercantil simple, se integraban como parte diferenciada pero necesaria, en la producción y reproducción de las relaciones sociales dominantes del reino castellano sin confundirse con la nobleza (23). El universo ideológico y político señorial de los caballeros municipales, cuyas más claras evidencias se iban a dar en coyunturas críticas como la revolución de las comunidades castellanas, en los comienzos del siglo XVI, hunde sus raíces en una común estructura motivacional con los señores, ya que ambos grupos sociales estaban comprometidos en la generación y realización mercantil del excedente primario en mercados externos. Este bloque de clases no es más que la traducción en términos sociológicos, de la particular modalidad castellana de hegemonía del sistema feudal de producción, que no conducía a una uniformidad estructural, sino que tendía a la subordinación de formas socioeconómicas originadas en tiempos anteriores y ahora transformadas, que pervivían residualmente con su singular identidad en el interior de la formación económica y social.

Esta actividad ganadera se relacionó, por otra parte, con el impulso que la nobleza dio al comercio. Salvador de Moxó (24), quien ha sostenido la tesis de que con el advenimiento de los Trastámaras se impuso una nueva capa de la nobleza, se preguntaba si este fenómeno no supuso un factor considerable en la propulsión de la actividad mercantil y marinera de Castilla. Al respecto decía que "...la nueva nobleza, encumbrada con la guerra civil, no parece haberse hallado ausente de las empresas marineras y comerciales de los castellanos tanto en el norte de Europa –caso de los Velasco- como en los mares andaluces, donde los Guzmán, condes de Niebla, se alzan con el predominio de la riqueza pesquera. En cualquier caso puede intuirse un interés del grupo nobiliario por el comercio que se va convirtiendo ya en fuente primordial de riqueza en la época de la nobleza nueva". Muchos aristócratas participaron indistintamente en la producción y comercialización de los excedentes agrarios, como el condestable Velasco que era dueño de barcos, los Manrique que actuaron en el comercio de las lanas o los miembros de la casa de Medina Sidonia, que mantenían relaciones comerciales con África y las Islas Canarias (25). Esta participación directa de la nobleza en las actividades comerciales, permite afrontar una explicación de la lógica interna del intercambio como la forma mercantil de realización de la renta feudal haciendo abstracción de la incidencia intermediaria del capital comercial.

En el otro importante producto de exportación que va a retener nuestra atención, el hierro, se confirma el papel protagónico que jugó la nobleza en la instrumentación de las relaciones sociales para generar excedente. Este aspecto de la economía castellana suele ser menos conocido que la lana, pero no por ello es menos significativo en lo que respecta a la caracterización social de los sectores que alentaban el comercio.

En este campo fue protagonista la nobleza vasca, que impulsó el crecimiento de la producción de las ferrerías regionales en la Baja Edad Media. En testimonios del siglo XV aparece la importancia que tuvo en esta explotación la familia de Salazar. En 1439 (26) por Carta Real de Juan II, obtenía Lope de Salazar permiso para explotar las venas de hierro que tenía "... en la tierra de Somorrostro en el Señorío de Vizcaya e de las Encartaciones...". Pasaba así a ser propietario de una explotación de hierro, estando

estrechamente vinculado a la exportación. En este mismo documento se expresa que Lope de Salazar solicitó al rey, *“...para que él u otros por él pudiesen sacar venas por la mar en cualesquier navíos a los puertos y entradas y abras e descargas de Cabretón e de Bayona e de San Juan de Lus e de Fuenterrabía para las ferrerías de Gascuena e de Labort, cuantas venas las dichas ferrerías menester hobiesen labrar para su bastecimiento de cada año...”*. La concesión fue otorgada, ya que el rey luego de haber consultado a sus contadores mayores expresaba, *“...que les parecía que pues el fierro que se saca en los dichos mis Reinos se puede sacar e saca de los dichos mis Reinos para otras cualesquier partes fuera de ellos, por cualesquier personas que lo quieran sacar e llevar, que la dicha vena de que el dicho fierro se hace se podría... sacar e llevar...”*. Razones pues suficientes para que la monarquía otorgara el permiso para que Lope García de Salazar pudiera exportar el hierro acostumbrado, pagando los derechos usuales. Estas actividades de producción de hierro se continuaron y ampliaron con Pedro de Salazar, hijo del anterior (27).

La exploración del hierro por parte de particulares se obtenía por licencia real, ya que el suelo era propiedad originaria del realengo. Estas licencias de explotación eran del tipo de la que se otorgó en 1484 (28) a Pedro de Medina y Alvaro de Villafuentes, vecinos de Burgos, y a Sancho de Hernani, vecino de Segovia, para que *“...abran e labren todos cualesquier mineros de cobre e plomo con plata e estaño, que hay e hobiere en esos dichos obispados de Burgos e Calahorra con la provincia de Guipúzcoa por cuatro años...”*. Junto con el derecho de la explotación minera, obtenían los nombrados licencia para *“... cortar madera e leña e carbón, e de las aguas para faser cualquier edificio para la dicha labor, e los términos para lo acarrear e llevar por cualesquier partes, que necesario fuere: con tanto que si fuere en egido o realengo non hayan de pagar nin paguen por ello cosa alguna...”*

Los testimonios de este tipo de licencias reales a favor de miembros de la nobleza, destinadas a poner en explotación herrerías, son diversos. Así por ejemplo el permiso que se otorgó en 1380 (29) a la abadesa del monasterio de la Asunción de Cañas cerca de Logroño, para poseer una herrería en el monte de la villa de Mature en su señorío y otros documentos similares (30), que reflejan un proceso de privatización de la explotación de hierro en la zona norte. Durante la Baja Edad Media nuevos linajes nobiliarios vizcaínos lograron la promoción y consolidación de su estatuto social a partir de la explotación y a veces también de la comercialización del hierro, como los Arbolancha (que tuvieron casas en Brujas además de ferrerías), los Pedriza o el ya visto caso de los Salazar que vendía hierro en Gascuña (31). En las ferrerías vizcaínas emergía así una capa de “señores de ferrerías”, originariamente hidalgos rurales, a los que más tarde se unieron propietarios procedentes del ámbito urbano, proceso que se corresponde con una tendencia evolutiva de las ferrerías vizcaínas detectable entre 1452 y 1526, de pasaje de una situación de explotación directa por sus dueños a otra indirecta en manos de arrendatarios (32).

Esta conformación de las relaciones sociales básicas de la producción de bienes que entraban en los circuitos de mercantilización externa, se relaciona con el debate historiográfico más general originado en torno a cómo conceptualizar las estructuras socio económicas vinculadas de modo habitual con el mercado. Si se centra la observación en las relaciones de producción internas de cada país o reino, es decir, en las relaciones sociales correspondientes a la formación económica y social en la que se generaba el excedente que luego se exportaría, estas relaciones en absoluto puede adscribirse al

sistema capitalista de producción, como lo pretenden corrientes interpretativas circulacionistas (33). Para estas últimas, en efecto, el producto que llegaba al mercado otorgaba al conjunto de la producción un sello capitalista. Esta interpretación solo es posible si se hace abstracción de las relaciones sociales por las que el bien se originaba, procedimiento de muy dudosa utilidad a los fines de dilucidar las peculiaridades de una situación histórica concreta. El protagonismo de la nobleza en la producción de los dos principales bienes de exportación castellana remite a una producción precapitalista de mercancías, es decir, a una circulación en la que el producto adquiría en el proceso de transferencia una forma mercantil sin perder su contenido tributario. En la Baja Edad Media se reproducía, en esencia, el mecanismo de circulación tributario mercantil que rigió en períodos más tempranos del feudalismo occidental, en virtud del cual el producto, que no era otra cosa que excedente generado por coacción política, adoptaba una forma mercantil en su pasaje por el mercado; forma esta última antitética a la originada en la libre concurrencia al mercado de mano de obra que vendía al capital su fuerza de trabajo como mercancía, característica del capitalismo. En la medida en que se desarrolló el comercio de la lana, la producción se orientaba de manera creciente hacia el mercado, tornándose en una producción de “excedente para el mercado”, objetivo que impulsaba la misma circulación. Pero esta fisonomía mercantil no niega la base del ciclo económico (de producción para el consumo por mediación del mercado), ni las relaciones sociales precapitalistas que generaban el excedente; por el contrario, ésta fue la modalidad de su afirmación.

La organización precapitalista del trabajo no excluía la existencia de formas asalariadas. Ello se ve en las relaciones sociales de producción en las que estaban inmersos los pastores de rebaños, como lo establecía por ejemplo el Fuero de Cuenca (34). De acuerdo con este texto, la “soldada del pastor” consistía en el séptimo de los corderos, del queso, de la lana de las ovejas “manneras”, de los corderos; y se les daba pan y vino. Estos eran productores directos asalariados, contratados, pero bajo una relación general precapitalista. En principio, y de la manera en que se presenta la forma salario, aparenta ser una relación contractual libre por un año, bajo dependencia del señor: “...que el pastor de las ovejas que guarde el ganado avoluntad desusennor desde la fiesta de sant juan fasta sant juan el anno conplido...”. Al mismo tiempo, y como rasgo de su trabajo precapitalista con dependencia personal, tenía limitaciones a la libre movilidad física: “...si el pastor por su voluntad & non por necesidad que aya, dexare las ovejas de su sennor, non tome nada...”. Su libertad de desplazamiento estaba restringida, ya que en caso de irse, “...si necesidad cabecera viniere al pastor, así commo enamjstad o enfermedad o cativación...” y solo en tales casos, se concedía que “...tome quanto ouiere seruido y váyase en paz...”

Este carácter precapitalista de la relación social establecida entre los caballeros villanos y sus pastores estaba extendido en el conjunto de los municipios castellanos (35). No era esto una originalidad regional, ya que el salario como forma no dominante de remuneración del trabajo precapitalista en la sociedad medieval, constituía una norma regular inherente al ciclo acumulativo del sistema feudal (36).

LA REALIZACIÓN DEL EXCEDENTE

En la modalidad de realización del excedente, en especial en su primera realización, se encuentra un rasgo específico de la mercantilización. Si bien la nobleza

actuó en determinadas circunstancias directamente en la venta, la división social del trabajo, ya firmemente establecida en este período, implicaba que la entrada del producto en el mercado estuviera habitualmente a cargo del capital comercial.

En la venta de la lana en el mercado castellano existía, igual que en el hierro, la compra por adelantado de los mercaderes a los productores (37), por medio de una actuación uniformemente sostenida del capital mercantil entre los siglos XV y XVI descrita por los historiadores (38). Salían los mercaderes, en su mayoría burgaleses, a comprar lana en el mes de setiembre anticipando el dinero. Con este dinero recibido pagaban los ganaderos los gastos de crianza, y en el mes de mayo reaparecían los comerciantes para recoger la lana, llevarla a los secaderos, cargarla y embarcarla. Pero según Carande (39) había una importante excepción: "Los ganaderos acaudalados no vendían la lana hasta después de tenerla esquilada; la presión monopolista ejercida por los compradores sobre un mercado tan conspicuo, no afectaba a los ganaderos que estaban en condiciones de desenvolverse sin recurrir a la cobranza anticipada; no conseguían los compradores frente a estos ganaderos frenar el precio del producto...". El monopolio del capital mercantil para situarse favorablemente en el manejo del precio se habría ejercido en especial sobre los medianos productores que participaban en la transhumancia, aunque en esta modalidad también quedarán incluidos señores de la nobleza con necesidades de dinero por carencia de liquidez.

En estas actividades intervenían también los genoveses, y a veces los florentinos, quienes entonces compraban de 60 a 80.000 arrobas de lana en Cuenca y en sus lugares cercanos. Un documento del período referido a Cuenca nos ilustra sobre esta práctica del capital (40). Era Cuenca una zona de transacciones de lanas, ganados y paños, como se desprende de la legislación tributaria (41), hecho que se correspondía con que era uno de los principales centros de producción lanera de Castilla. En este documento se dice explícitamente que los mercaderes genoveses y extranjeros, porque son "ricos", es decir, porque disponían del capital monetario, "... *tienen comprada toda la lana adelantada e la sacan del reino...*". Esta costumbre se explica por las necesidades que tenían los ganaderos de una cierta financiación para producir el ovino: "... *porque los más pastores deste obispado viven de vender sus lanas adelantadas por los socorros de dineros que los mercaderes estrangeros hazen, que compran adelantadas las dichas lanas por un año y aun por dos y dan muchos maravedís de socorro, y con aquello los pastores pueden pagar las yervas y puertos a su Alteza...*".

Esta costumbre tendrá relevancia en la evolución económica más general, porque originaría múltiples conflictos en torno a la disponibilidad de la material prima. Esta modalidad que adoptaba la primera realización suponía un medio de dominio del mercado en base a condiciones materiales brindadas por la estructura socio económica, y con ello un manejo monopolista de los precios por parte del mercader en perjuicio sobre todo de los medianos productores, los caballeros villanos de los concejos. Se ejercía de esta manera una forma concreta de "explotación a través de comercio" impuesta por el capital mercantil. La compra por adelantado convenía en lo inmediato al productor desde el momento en que financiaba el desplazamiento del ganado en busca de pastos, es decir el costo de producción (incluida la carga tributaria a la circulación). Pero al mismo tiempo, suponía que el comerciante actuaba en el mercado interior castellano restringiendo o directamente anulando las posibilidades de concurrencia de otros potenciales

compradores, impidiendo la formación de un mercado de bienes en el sentido capitalista, libre de trabas monopólicas. Esta forma de actuación contenía en sí la tendencia a perpetuarse, cristalizando rígidamente la conexión entre el capital comercial y los productores. El bien excedentario a disposición de quienes poseían el suficiente capital dinero, los grandes mercaderes que hacían sus acumulaciones en los circuitos comerciales, quedaba vinculado regularmente a estos mismos circuitos. Mediante esta acción de monopolio precapitalista, la ganancia comercial no sólo se generaba en las diferencias de precios derivadas del mercado de importación suntuario, sino además en las que surgían del mercado de exportación de las materias primas: se ha calculado que las operaciones de lavado y transporte incrementarían el precio de la lana entre un 200 y 300 por ciento (42), por donde descubrimos un nuevo aspecto de la balanza comercial deficitaria de los productores en beneficio de la acumulación de capital dinero no productivo. De esta manera, el bien excedentario generado por el sistema feudal se transformaba en esta primera realización con peculiaridades no capitalistas, en una mercancía disponible para su transferencia externa.

Esta modalidad del capital comercial no era exclusiva de Castilla. De la misma manera actuaban los comerciantes hanseáticos frente a los pescadores o tramperos noruegos y los comerciantes alemanes de Riga o Gdansk, quienes a fines del siglo XVI y en el XVII, hacían pagos por adelantado a la baja nobleza e incluso a los nobles ricos para comprar trigo (43).

En correlato con la extensión espacial de un modo feudal de producción de excedente primario, la lana, se había conformado el sistema de mercantilización que abarcaba prácticamente toda la geografía del reino castellano. Sobre un eje fundamental norte-sur basado en los dos polos urbano comerciales de Burgos y de Sevilla, funcionaba un sistema global de comercialización. Es así que por ejemplo la ciudad de Valladolid, relacionada con Burgos para el negocio de la lana, tenía una importante actividad de mercaderes conectados por intermedio de los burgaleses al tráfico con Italia y Flandes (44).

El capital comercial actuaba ampliamente en la Baja Edad Media en las transacciones interiores de Castilla (45), agregándose a la circulación básica de sentido norte-sur otras de orientación transversal. En esta última dirección mencionada adquirió un significativo papel la zona de Valencia como intermediaria en la exportación de cueros y lanas de Castilla hacia Italia, y también como área de penetración de manufacturas a partir de la actividad regular desplegada por mercaderes italianos y otros con dedicación esporádica (46). Este rol de Valencia, e incluso de Mallorca, en la intermediación del flujo comercial con Italia, era correlativa con la creciente vinculación de los castellanos con las economías mediterráneas (47).

El despliegue del capital comercial en todo el ámbito del reino se reflejó en el sistema de ferias. En la Edad Media, tanto los mercados como las ferias cumplían la función de lugar protegido que los mercaderes, productores y consumidores usaban para "...*fazer vendidas, e compras, e cambios...*"; los mercados como espacio de transacciones comarcales entre pequeños productores campesinos y urbanos; las ferias como lugar de concentración mercantil a nivel intermedio en el reino con la participación de mercaderes extranjeros (48).

Hasta poco antes de la primera mitad del siglo XV las ferias de Valladolid habían sido las más importantes del reino, pero en la segunda mitad de ese siglo hubo un desplazamiento de la hegemonía hacia las de Villalón, Medina de Rioseco y Medina del Campo (49). Este nuevo impulso se debió por una parte al mayor interés de los

sectores jurisdiccionales por el establecimiento de ferias para estimular las corrientes de intercambio y acrecentar la riqueza de sus señoríos. Pero también se relaciona este auge de las ferias con la necesidad de comercialización tendencialmente creciente de la lana. Ello se reflejó en las mencionadas ferias de Medina del Campo, de estratégica situación geográfica, que se convirtieron en centro de contratación de las lanas, de concentración del capital financiero y de las transacciones de manufacturas (50). Su desarrollo expresaba el grado de evolución que había alcanzado el sistema de producción y realización de excedente primario para la exportación y la importación de manufacturas, lo que presupone además, una dinamización de la circulación mediante créditos que se saldaban en dinero en las ferias: “...asentaréis que en pimienta ni en otras especias se pague lo que rentare de lo que montare la venta de los dichos azogue y bermellón salvo dinero contado en la feria de medina...” (51). Este vínculo de la producción y de la comercialización de excedente, se refleja en que estas ferias de Medina del Campo estuvieron relacionadas con el Consulado de Burgos, cuyos mercaderes las utilizaron como lugar de contratación de lanas, aunque estas ferias reunían mercaderes de los más variados lugares hispanos y extranjeros. Este desarrollo de las ferias, y en especial la configuración tendencial de una especie de “mercado interno centralizado precapitalista”, con relativa unificación de sus componentes básicos, se fundamentaba en la unilateral y creciente especialización productiva del reino castellano para la obtención de excedente agrario centralizado destinado a la exportación. En definitiva, el nivel de desarrollo de las ferias era dependiente de las características y la evolución que había adquirido el sistema de producción. Eso lo ha planteado Ladero Quesada (52), que distingue entre las ferias agrarias de abastecimiento local o comarcal y “...ferias (como las de Medina del Campo) en las que predominan las manufacturas, a veces de origen extranjero, y se negocia al por mayor con grandes partidas de productos agrarios (lana, cueros, cereales), incluyendo tráficos de capitales y moneda, lo que supone la presencia de bancas o ‘cambios’, y de contratos de pago aplazado”. La base de esta diferenciación estaría pues, en que el tipo de producción y de circulación era el que determinaba la funcionalidad y el rango del ámbito físico de comercialización. En este sentido, la generación de un excedente agrario producido por la formación económica social castellana, mediante un sistema de amplio radio, llevaba a extender espacialmente el accionar del capital mercantil.

EL PODER CENTRALIZADO Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCCIÓN E INTERCAMBIO DE EXCEDENTES

La proliferación de poderes fragmentados con sus tributos locales y la parcialización jurídica concomitante, proveían en conjunto un marco inapropiado para la circulación, ante el cual se erigía como su negación práctica la actividad de la burguesía comercial. La seguridad personal que acompañaba el desplazamiento del mercader y la paz del mercado eran una expresión jurídica formal de esta actividad del mercader opuesta a los presupuestos institucionales en los que se movía. Pero en esta faceta de la cuestión, entraba a valer el contrapeso efectivo de la monarquía cuya actitud favoreció en múltiples aspectos la circulación.

El poder central de la monarquía en reiteradas oportunidades se manifestó como institución garante y protectora de los mercaderes locales y extranjeros, lo que constituía una continuación en otro plano del comportamiento de los señores, que creaban

condiciones favorables en sus territorios para ferias y mercados: “... ordenamos e mandamos que los mercadores de fuera del reyno... que les non sean embargadas las mulas e a esto que trayan testimonio de la primera villa del reyno del rey que llegaren en commo es omne mercader o estrangel” (53). La protección a comerciantes extranjeros que llegaban a Castilla para comprar y vender sus mercadería fue una constante: “Que los mercaderes que trahen mercaderías, y navíos por la mar no sea prendados” (54).

El poder político incidía para resolver dificultades reales de la mercantilización, surgidas de un contexto precapitalista que oponía múltiples trabas a la circulación. Ello se debía tanto a razones de orden institucional, como fiscales. En un salvoseguro (55) otorgado a los mercaderes genoveses, se expresaba en 1327 que: “...por razón que las mis aduanas de mi sennorío e las mis rentas valen más por las mercaderías que los mercadores genoveses traen ala mi tierra tove por bien de les fazer esta merced...”. Este texto, similar a otros, nos introduce en las necesidades tributarias del poder. Ya sean impulsadas por los señores con jurisdicción para el cobro de diferentes derechos o por el estado feudal centralizado, las percepciones sobre la circulación eran una cuestión de permanente estímulo y obstáculo a la vez para el desarrollo comercial (56).

Esto tuvo su paralelo con cambios que sobrevivieron en la Baja Edad Media en el sistema de tributación. En un movimiento simultáneo, se verificó una doble tendencia hacia el hundimiento de rentas agrícolas tradicionales y hacia el auge de imposiciones indirectas sobre el comercio y el consumo (57). En Castilla, desde mediados del siglo XIII, ante la ampliación del territorio por las conquistas y la correspondiente mayor circulación mercantil, los impuestos a la circulación tomaron incremento: el portazgo, objeto de innumerables privilegios de exención por parte de la Corona como forma de favorecer el comercio (58); el almojarifazgo, conjunto de rentas, pero en las que el elemento aduanero y mercantil era el más desarrollado; los diezmos aduaneros, que ya aparecían en las Cortes de 1268; los servicios de ganados, paralelos al desarrollo de la Mesta y la transhumancia; las alcabalas y las sisas, que eran impuestos indirectos sobre la mercantilización de productos. A partir de mediados del siglo XIV la importancia de los impuestos indirectos sobre la circulación creció (59). En especial tomó incremento la alcabala, tributo que gravaba los bienes “...que se venderen y compraren por granado y por menudo...” (60) en un principio del cinco por ciento y luego perpetuada en el diez por ciento. También se perfeccionaron las aduanas, y desde 1343 la Corona cobró los montazgos, que en especial se tomaban en Murcia y la alta Andalucía, con aranceles que oscilaban entre el dos y el ocho por mil, dando nacimiento de esta manera a la renta mixta conocida como servicio y montazgo. Según Ladero Quesada (61), el mejor conocedor de estas cuestiones a quien básicamente hemos seguido aquí, el cuadro de las rentas ordinarias de la Corona en 1429 era el siguiente en porcentajes:

Denominación	Porcentaje
Alcabalas	75
Tercias	4,90
Aduanas	5,45
Almojarifazgos	1,02
Almojarifazgo de Sevilla	6,36 (*)

Portazgos	0,23
Servicio y montazgo/ganados	1,34
Salinas y alfolies	1,65
Ídem de Santander y otro	1,55
Ferrerías	0,57
Pechos, derechos, pedidos antiguos	2

(*) *Más un pedido de tres mil “quintales” de aceite procedentes del diezmo del aceite (El cuadro de tributos se ha presentado en forma reducida)*

A través de este cuadro queda demostrado que el sistema fiscal castellano en la Baja Edad Media se asentaba sobre el desarrollo mercantil y ello ya se manifestaba en el siglo XIII (62). Si tenemos en cuenta que la alcabala era el impuesto eje del sistema, proporcionando entre el setenta y el ochenta por ciento de los ingresos ordinarios, y el diezmo sobre las importaciones y exportaciones proporcionaba del diez al doce por ciento de los ingresos (63), se concluye que la actuación de la Corona como garante de la circulación se explica en buena medida por razones tributarias. La importancia que adquirió la alcabala es sintomática del mayor grado de circulación mercantil que se alcanzó en Castilla en este período con respecto a los niveles de circulación altomedievales. Al haberse constituido este gravamen en una fuente de ingresos fiscales de primer orden, la Corona tendió a mejorar el sistema de recaudación y estimuló a los arrendadores a que pusieran guardas en los lugares de tránsito, a fin de controlar *“...todos los paños, ganados u otras mercancías que trujeren...”* (64). Los productos que aparecen como más significativos para este impuesto en el Cuaderno de 1462, son el pan, vino, aceite, y paño. Otro hecho que indica la importancia de este impuesto, es la preocupación del realengo por la existencia de ferias francas de los señores (65). Desde la perspectiva que brindan estas informaciones, se comprende una actuación histórica de la monarquía de protección de los intereses del capital mercantil, de la Mesta productora del excedente que se comercializaba (*“...la explotación y conservación de la ganadería es el principal sustento de estos reinos...”*) (66), de la clase señorial en general, consumidora de las lujosas manufacturas extranjeras, y de los medianos productores independientes agrarios, los caballeros municipales, asimilados a los valores de la cultura material y espiritual de la nobleza.

Esta fiscalidad asentada sobre la circulación de bienes justifica la consideración que la Corona otorgaba a la percepción de rentas. En el Cuaderno para el arrendamiento de los diezmos de la mar de Castilla en 1412 y 1447 (67), se establecía el cobro sobre los productos que hemos visto traficar desde mediados del siglo XIII por la región norte del reino. Se mencionaba allí el cobro sobre los paños, *“...así enteros como en retales...”* y otras mercaderías que se importaran o exportaran, como hierros, aceros, lanas, peletería, cordobanes y vinos. Se agregaba una advertencia sobre las posibilidades de fraude: *“...que alguno ni angunos non sean osados de faser carga ni descarga de los paños e mercaderías que trogieren de fuera de los mis Regnos a los dichos puertos... e eso mesmo de los fierros, e aceros, e lana, e cueros, e otras cualesquier mercaderías que por los dichos puertos e por cada uno de ellos llevaren fuera de los mis Regnos sin Albala de Guia de los dichos mis arrendadores...”*. Esta advertencia tenía sentido por la existencia de fraudes a la recaudación fiscal centralizada. Los mercaderes de Burgos *“... han*

fecho e fasen fabla...” con los recaudadores y entre ambos sectores establecían “avenencia”, “...que los paños e mercaderías que descargaren en los dichos puertos de la mar de Galicia e de Asturias, que les paguen de ciento uno, e a las veces que los facen por menos precio” y los mercaderes para no pagar las rentas de la Corona, “... van a descargar los dichos paños e mercaderías a los dichos puertos de Asturias e de Galicia, e después que los traen dende a los dichos mis Reinos...”. Esto provocaba un lógico prejuicio para la recaudación de los gravámenes comerciales, razón por la que se establecieron los puertos de Rabanal y Santa María de Arbas para la entrada y salida de mercaderías por Asturias y Galicia. Estas manifestaciones revelan una vez más que la inserción del capital mercantil en los circuitos de circulación, si bien se daba en un marco de coincidencia con los presupuestos del funcionamiento general, no estaba libre de fricciones derivadas de los intereses particulares de su esfera de acción.

Este testimonio es uno de los tantos que reflejan las preocupaciones de la monarquía por ajustar los mecanismos tributarios. También muestra la existencia de fraudes a la recaudación y la generación de conflictos por gravámenes que entorpecían el flujo de productos (68). Pero este tipo de tensiones fueron secundarias con relación al factor clave de un poder político central comprometido firmemente en garantizar la defensa, desde el plano institucional, del sistema comercial establecido.

Existía pues, una coincidencia básica de intereses clasistas y sectoriales. El estado actuaba aquí como garante del orden económico y comercial instituido y como contrapartida recibía, mediante imposiciones tributarias, una parte alícuota de las ganancias comerciales, vinculándose así una porción del excedente en circulación. A partir de esta participación de las clases en el funcionamiento de la estructura comercial, se fundamentaba la conformación de un bloque histórico de clases y estamentos, organizado materialmente alrededor de la generación de excedentes primarios destinados a realizarse comercialmente en formaciones externas con el objeto de lograr el consumo de ciertos bienes (69). En este bloque social se encierra en gran medida el secreto del “enigma” histórico castellano, los componentes que marcarían su evolución posterior.

El comportamiento del estado centralizado, en tanto agente económico, no responde al de un organismo superestructural neutro, actuando como árbitro de los encontrados intereses de las clases fundamentales, señores y campesinos, ni tampoco remite a un estado tendencialmente favorable al capitalismo. Por el contrario, aquí se encuentra confirmada en sus rasgos generales la caracterización que sobre el Estado Absolutista formulara Perry Anderson (70), como aparato reorganizado y potenciado de dominación feudal y destinado a mantener la disciplina de las masas laborales. En Castilla, la actuación del estado centralizado en la dilatada historia de este comercio, era la de una institución cohesionante de las diferentes expresiones faccionales del bloque social hegemónico, que garantizaba las condiciones existentes. Las garantizaba constituyéndose en síntesis y unidad de las variadas esferas de la totalidad social, permitiendo al mismo tiempo la autonomía relativa de acción de los diferentes sistemas económicos (modo feudal de producción, sistema mercantil simple, capital comercial) comprometidos en la producción y realización del excedente. Desde esta perspectiva, en el marco de una soberanía fragmentada y de independencia estructural relativa de cada sistema, el rol cohesionante del nivel político se presenta como un requisito indispensable del funcionamiento de la totalidad, de constitución de la propia formación social.

Esta funcionalidad del estado como elemento unificador se vincula también con los cambios operados en la percepción de la renta, que pasó de recogerse del nivel molecular de la aldea a un nivel centralizado (Perry Anderson). Centralización de la renta, nuevas formas de su percepción y concentración tendencial creciente del poder político, fueron tres características concurrentes de la Baja Edad Media, sobre las que los historiadores están cada vez más de acuerdo (71). Estas características se corresponden con la generación de excedentes primarios comercializados de manera centralizada en mercados externos, modalidad que queda comprendida entre los nuevos recursos bajo medievales para la constitución de la renta.

CAPÍTULO 9

SINTESIS TEÓRICA Y COMPLEMENTO DE LAS EXPLICACIONES

Parece oportuno a esta altura de la exposición, sistematizar el conjunto de cuestiones, en la medida en que el examen de la realización de excedente en los siglos bajo medievales, establece mejores condiciones analíticas para obtener una representación sobre los mecanismos fundamentales del intercambio feudal, despojado de las particularidades históricas contingentes.

Un observador de excepcional perspicacia, que residió en España entre los años 1512 y 1513 como embajador, Francisco Guicciardini (1), será el guía que nos introduzca en una preliminar visión sistematizada.

En primera instancia, destaquemos en el relato de Guicciardini la imagen de un país que en la actualidad no se dudaría en calificar como subdesarrollado: "... Este reino es poco poblado y se encuentran en él pocas plazas o castillos, cuenta con algunas bellas ciudades como Barcelona, Zaragoza, Valencia, Granada y Sevilla; pero son escasas para un reino y un país tan grande, y fuera de las dichas, las demás no valen mucho generalmente..."

Imagen de atraso, de poca urbanización, de una burguesía acotada en determinados núcleos urbanos. Imagen que por otra parte está en correspondencia con un país productor de bienes primarios destinados a la exportación: "... Esta región es fértil y abundante, porque recoge más trigo del necesario para su consumo; lo mismo sucede con el vino, que lo exportan para Flandes e Inglaterra; produce también gran cantidad de aceite, que sale cada año para los citados países y para Alejandría, por valor de más de 60.000 ducados...". Producción excedentaria de bienes agrarios que en realidad no parece derivarse de una aplicación intensiva del cultivo, sino más bien de la señalada baja densidad de población: "Esta fertilidad es mayor en las partes bajas de Andalucía y de Granada, y aun sería mucho más abundante si todo el país fuese cultivado; pero sólo se labra lo que se halla cerca de las poblaciones, y esto no bien, permaneciendo lo restante sin cultivos..."

Luego de brindarnos sus impresiones acerca de los rasgos que observa como más notables de un país donde imperaba el atraso, complementa Guicciardini la visión de "subdesarrollo", aludiendo al producto excedentario central de la exportación: "... Todos los años sale del reino gran cantidad de lana, cuyo valor, según dicen, es de doscientos cincuenta mil ducados...". Junto con la lana, indica la exportación de seda "muy fina". Pero fijémonos en que el problema no estaba en la falta de recursos naturales, sino en el funcionamiento de una estructura económica que impedía que la nación fuese "rica": "... Vizcaya tiene minas de hierro y acero en gran cantidad, bastante grano, cueros y alumbre y muchas mercancías, de modo que si esta nación fuese industrial y mercantil también sería rica..."

Esta descripción alude a una forma productiva primaria dominante, donde era relativo el peso de las manufacturas. A pesar de que en España se tejían paños,

“...la nación, en general es opuesta a la industria...”. Relaciona esta característica con lo que sería el ciclo económico nodal castellano: sus habitantes, “... prefieren enviar a otras naciones las primeras materias primas que su reino produce para comprarlas después bajo otras formas, como se observa en la lana y en la seda, que venden a los extraños para comprarles después sus paños y sus telas...”

Guicciardini ha descrito en esta última frase, el aspecto visible del tipo de funcionamiento de la estructura económica, descripción que complementa con el sistema de consumo suntuario socialmente discriminatorio: “... Debe proceder de su pobreza el ser naturalmente miserables, siendo así que, al considerar el lujo que ostentan fuera del reino algunos grandes, es difícil creer que los demás vivan con suma estrechez en su casa; y si tienen algo que gastar lo llevan en su cuerpo o en su cabalgadura, sacando fuera más de lo que les queda en casa...”. En su visión abarcativa, los modos de vida aristocráticos y la difusión de valores culturales de la nobleza en la sociedad son ligados a la estructura general de país productor de bienes primarios: “... A pesar de que, como se ha dicho, esta nación sea en lo general pobre, los grandes, por lo que yo entiendo, viven espléndidamente y con gran lujo; y no sólo en lo relativo al aparato en tapicería y vajillas de plata, muy usados hasta por las clases del pueblo que tienen algunos bienes de fortuna, sino en todos los demás gastos de vida...”. Estos otros gastos, de los que Guicciardini en su momento fue testigo, se refieren a un “...buen número de familiares, a los cuales dan comúnmente sueldo, y aunque muchos habitan aparte, acompañan siempre a su señor cuando cabalga: algunos los mantienen en su propia casa, a otros envían cada día los víveres necesarios para ellos y sus caballos... Muchos de los primeros señores tienen a sus órdenes algunos centenares de lanzas o de jinetes... tienen gran mesa y se hacen servir con tantas ceremonias como si cada uno fuera un rey...”. Estas observaciones sobre aspectos de la vida cotidiana de la sociedad española remiten, en definitiva, a una economía del consumo ostentoso, del gasto.

Guicciardini ha superado en este texto los límites de un mero informante testimonial. Su análisis de la totalidad agudamente crítico, su sensibilidad para captar detalles de relevancia, y su poder de generalización, lo llevaron a delinear, en el rudimentario lenguaje del siglo XVI, un esquema del ciclo de producción y reproducción del excedente.

Reformulemos ahora, apelando a categorías analíticas modernas y al conjunto de resultados del conocimiento adquiridos, el mecanismo de totalidad de este ciclo. En virtud de este objetivo, enunciaremos una serie de núcleos problemáticos de carácter teórico, que constituirán una formulación abstracta y sintética de lo visto hasta ahora.

1) El sistema histórico de producción material castellano condujo, hacia fines del período medieval, a una producción excedentaria de bienes primarios destinados a la exportación. La primacía estuvo en una producción ya desarrollada, que ante una coyuntura favorable, pudo realizarse en el mercado externo, no siendo el comercio el generador del sistema productivo castellano. En este contexto, la diferenciación entre trabajo excedente y trabajo destinado a reproducir al productor directo tendió a ser más nítida, expresándose esta diferenciación espacialmente en las tensiones que originó la Mesta en su búsqueda de pastos.

2) El modo de producción feudal (2) subordinó a su propia dinámica sistemas económicos que actuaban en la producción y reproducción de las relaciones sociales dominantes. El sistema feudal constituyó una estructura de subordinación englobante con mecanismos propios de supremacía.

3) La síntesis de esta articulación de sistemas económicos y clases sociales

radicaba en un estado centralizado, en correspondencia con la centralización de la renta y formas novedosas de su percepción a través de la circulación mercantil. El estado feudal intervino en la esfera económica (mediante privilegios, legislación y garante general de la estructura), vinculándose parte del excedente en circulación bajo la modalidad de impuestos. Esta intervención en absoluto limitaba el poder de la nobleza ni la autonomía relativa de desplazamiento adquirida por el capital comercial. El modo bajo medieval general de renta centralizada fue paralelo a la concentración de excedentes primarios generados en espacios productivos “totales”, que suponían formas semi-centralizadas de realización comercial y ello justificaba la consolidación de monopolios urbanos mercantiles en determinados núcleos estratégicamente localizados. En este sentido, las diferentes instancias, políticas, económicas y sociales, se presentan funcionalmente vinculadas en la realización mercantil de excedentes primarios, en el marco global de un estado feudal centralizado.

4) El excedente primario que se exportaba era una modalidad de renta feudal concentrada, por lo tanto era plustrabajo de los productores directos objetivado en materia prima transferida a formaciones económicas y sociales externas bajo una forma mercantil. Mediante este comercio, la clase feudal resolvía una situación de orden práctico bajo medieval que se presentaba en la realización del excedente, forma comercial que expresaba en realidad, las relaciones precapitalistas imperantes en la formación económica y social castellana. Al mismo tiempo, este comercio era una manifestación evolucionada y compleja del sistema tributario mercantil de transferencias constituido en los primeros estadios del régimen feudal. El producto, obtenido mediante procedimientos tributarios, se convertía en mercancía por la acción del comercio, derivando esta transformación del bien de condiciones precapitalistas en las que el comercio desarrolla la forma mercancía que adoptan los productos, no siendo por el contrario la mercancía producida la que, debido a su movimiento, hace nacer al comercio: (el comercio, “...*die Gestaltung der Produkte zu Waren entwickelt; erst ins nicht die produzierte Ware, deren Bewegung den Handel bildet*” (Marx) (3)). Este tipo de sistema de “producción mercantil señorial” no constituye una excepcionalidad castellana, sino que se encuentra en otras situaciones históricas similares (4), configurando una forma general.

5) El excedente primario era realizado en el interior de la formación económica y social castellana en dinero por el capital mercantil, y el recurso monetario obtenido de la venta o de la rapiña acumulada por conquista se destinaba a la adquisición de bienes manufacturados externos, siendo un medio de compra de diferentes valores de uso. En este consumo feudal mediado por el mercado, el señor no tenía poder directo sobre la circulación (5). Pero no obstante esta exterioridad del señor con respecto al mercado, en la medida en que el objetivo final era el consumo señorial, la nobleza constituía el sujeto real del movimiento comercial que tomaba una connotación clasista. Bajo esta perspectiva pierden sentido las teorías habituales de analistas como Paul Sweezy (6), que concibieron la circulación mercantil y el feudalismo como realidades mutuamente excluyentes, contradicción que habría tenido un hipotético principio de resolución en el efecto disolvente del intercambio sobre la economía medieval. Por el contrario, el estudio histórico concreto muestra que este intercambio implicaba una forma de feudalismo desarrollado.

6) Esta división del trabajo en áreas con vinculación mercantil regular, no accidental ni transitoria, expresaba la circulación entre diferentes formaciones económicas

sociales, con relaciones de complementación funcional desde el punto de vista productivo.

7) Para la clase feudal era éste el medio para proveerse de bienes suntuarios prestigiosos con una funcionalidad específica en la formulación de un discurso de poder, en la discriminación social y en las alianzas internas de la nobleza. Por consiguiente, con funcionalidad en la producción y reproducción de sus condiciones de dominio. La manufactura sólo tomaba una fisonomía mercantil para nacer a una existencia funcional que daba sentido a todo el movimiento económico generado a su alrededor. Desde un punto de vista social, el intercambio era una parte del movimiento de reproducción de las relaciones feudales.

8) Un bien con una eficacia especial en mantener las condiciones de dominio de la clase de poder era objeto de una sublimación extrema de sus cualidades, que aparecían ante la conciencia de los señores como virtudes inherentes a la materialidad del mismo producto. Se había establecido el fetichismo del valor de uso, que en última instancia, se comprende por los requisitos de reproducción de las relaciones de dominio político sobre la persona. Esta situación creaba las condiciones que explican la compra de estos bienes por parte de los señores feudales castellanos con abstracción relativa de un razonamiento monetario, y originaba una base objetiva para que esta funcionalidad social del producto incida en la manifestación del valor de la mercancía, hecho que se tradujo en su sobreprecio.

9) La lógica que explica la conducta señorial (adquisición de un bien de consumo), es opuesta a la lógica del comportamiento del capital comercial destinado a lograr un valor de cambio, objetivo alcanzado mediante la compra barata al productor y la venta cara al consumidor. Eran las condiciones materiales en las que se fundaba su existencia, y más específicamente, su funcionalidad en el intercambio, lo que llevaba a que este capital se reprodujera en su forma comercial (o usurera) sin modificaciones. El predominio de esta forma de capital, por otra parte, siempre se verificó en situaciones donde imperaba el atraso en la vida material. Su objetivo era reproducir de manera acrecentada su capital dinero en el proceso de intercambio desigual de mercancías, siendo su ciclo el correspondiente a todo capital: D-M-D (Dinero – Mercancía – Dinero) (7). Estas dos lógicas de comportamiento económico antagónicas de los señores y del capital comercial, eran concurrentes en la determinación de un intercambio asimétrico entre bienes primarios y bienes de prestigio fetichizados.

10) Desde el momento en que en el intercambio se presentan diferencias de precios entre la compra y la venta, y un sobreprecio regular en los bienes suntuarios, se presupone aquí un funcionamiento imperfecto de la ley del valor trabajo de la mercancía, su violación sistemática, su aparición sólo embrionaria, que representaba la negación de su existencia real. Una serie de determinaciones objetivas inciden para que la ley del valor tenga este tipo de manifestación en las condiciones que imperaban en la sociedad medieval. La existencia funcional del producto como bien de prestigio, el monopolio del capital comercial y la rigidez de la oferta en un mercado donde la prioridad estaba en la esfera de la demanda, son factores conducentes a que la reproducción feudal por mediación del mercado se diera mediante el intercambio de no equivalentes. Ahora bien, decir intercambio de no equivalentes es una *contradictio in terminis*, en tanto la no equivalencia es la negación del principio de reciprocidad que es el fundamento del intercambio. En realidad, se trata de una apropiación de valor en circulación por el capital mercantil, que adoptaba la forma de intercambio

11) El excedente primario (o renta feudal concentrada), en sucesivas etapas de circulación, era transformado en bienes de consumo para la clase feudal. El objetivo final de la producción y realización del excedente agrario era el valor de uso, el consumo. El dinero que el señor feudal obtenía en la operación de venta del excedente primario, era un medio de compra de valores de uso, por lo tanto gasto improductivo. El ciclo de producción y realización del excedente bajo medieval reproducía el mecanismo elemental del modo de producción feudal: producción para el consumo. Los valores de uso obtenidos mediante la transferencia de excedente eran definitivamente consumidos. Desde un punto de vista económico, el ciclo era M-D-M (Mercancía – Dinero – Mercancía), no habiendo un presupuesto de reinversión. Una vez consumido el producto, el ciclo económico debía reiniciarse desde las mismas bases originarias, teóricamente en igual escala. Aquí, el nivel de la reproducción económica del sistema no estaba ligado a la magnitud del excedente, sino al propio mecanismo del ciclo de producción y realización del excedente. Un aumento en el volumen de bienes primarios sólo significaría un mayor consumo improductivo, hecho que se relaciona con que este comercio se daba con un ciclo económico tipo repetición.

12) En otra fase del intercambio, el mercader se limitaba a pagar al artesano lo necesario para la reproducción en escala inmodificada de sus condiciones de existencia. En este acto surgía otro aspecto de las diferencias de precios entre la compra y la venta de la mercancía en la que se fundaba la ganancia del capital mercantil, modalidad que guardaba un cierto paralelismo con la que implementaba el mercader en su relación con el productor castellano, donde también establecía diferencias de precios a su favor. De la misma manera en que el intercambio era en lo social y económico la reproducción de la clase feudal y del modo de producción feudal, en el ámbito de las artesanías era la reproducción simple del sistema corporativo en su totalidad.

13) Este intercambio se comprende entonces, como una parte del movimiento de reproducción simultánea de: a) el modo de producción feudal; b) la burguesía mercantil; c) el sistema artesanal de producción. Aquí el criterio de asimetría se reduce a una desigualdad de precios, que se expresaba en la pérdida monetaria de los consumidores y productores castellanos. La asimetría no aparece vinculada en el feudalismo a desarrollo económico diferenciado, por cuanto desde el punto de vista económico rige la reproducción simple de los sistemas productivos y la acumulación de capital dinero que en lo esencial no se vuelca a la producción. En definitiva, este intercambio era la modalidad de reproducción del sistema feudal y del conjunto de sus cualidades sociales dependientes, de la totalidad de sistemas socioeconómicos y formas sociales funcionalmente ligadas a las relaciones dominantes.

14) No es un hecho de menor importancia recordar la larga duración histórica de este tipo de comercio. La transferencia de excedente primario por bienes de consumo prestigiosos, iniciada en el período de pleno desarrollo feudal, no solo continuó sino que hasta se reforzó con la incorporación de la lana al tráfico externo. Con esta última consideración, podemos volver a sumergirnos en la historia concreta del intercambio castellano.

CAPÍTULO 10

EL COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE LOS SIGLOS XIV y XV

NUEVOS ASPECTOS EN EL MERCADO DE MANUFACTURAS

Comenzaremos esta nueva instancia del análisis, situándonos hacia el final del período delimitado como objeto de esta investigación. Un documento (1) referido al pueblo de Torremormojón, en Tierra de Campos, villa señorial de Alonso Pimentel conde de Benavente, nos permite conocer un repertorio de objetos de uso cotidiano con sus respectivos precios, propios del interior de “... *una casa labradora, sencilla, de pueblo...*”, del año 1521. El conde de Benavente fue un enemigo de los comuneros, razón por la que esta villa fue asaltada durante la revolución. A raíz del pleito promovido por el conde y sus vecinos en reclamo de los daños sufridos, ha quedado este valioso testimonio en el que aparecen en manos de simples pobladores de una aldea del interior de Castilla, productos manufacturados extranjeros:

- Un paño labrado de Bretaña (dos reales)
- Una barjuleta francesa (nueve reales). (Barjuleta: bolsa grande que llevaban en la espalda los caminantes)
- Un paño blanco de dos varas de Ruán y otro paño de manos labrado de Ruán (medio ducado)
- Una almohada de Bretaña (tres reales)
- Dos sábanas buenas, una de angeo y otra de lienzo de la tierra (trescientos maravedíes)
- (Angeo: especie de lienzo de Anjou, Francia, que aquí es mencionado junto a un lienzo de Castilla)
- Una almohada de Ruán (un real y medio)
- Tres cuartas de Ruán (cuarenta maravedíes)
- Una almohada de Ruán, labrada (cuatro reales)
- Un sayuelo de Londres (medio ducado)
- Una toca de lienzo de Bretaña con sus vivos (dos reales)
- Un manto de buriel de Aragón (dos ducados) (Buriel: paño tosco, barato y basto de color pardo, usado por los labradores y la gente pobre)
- Dos tocas de Ruán (cuatro reales)
- Una toca de París (cuatro reales)
- Un brial de Londres (dos ducados). (Brial: vestido de tela rica)
- Una toca delgada de Bretaña (ciento cincuenta y cuatro maravedíes)
- Un mantillo de Contray demediado (un ducado)
- Una toca de Ruán y unos chapines con unas tijeras (ciento setenta y siete maravedíes)
- Un sayuelo de Contray guarnecido de terciopelo (quinientos maravedíes)

Una faja de Londres nueva (cuatro reales)
Dos tocas de Ruán (cuatro reales)
Una faja de Londres (un real y medio)
Una toca de París (cuatro reales)
Una faja de Londres nueva (cuatro reales)
Tres camisas de hombre de Ruán muy buenas (seis reales)
Una bernia (quinientos maravedíes). (Bernia: por “Hibernia”, procedente de Irlanda)
Un ropón de Bernia (doscientos maravedíes)
Una caperuza de paño de Contray (un real)
Un sayo de Londres (un ducado)
Una caperuza de Londres morada (un real y medio)
Un sayo de Londres (un ducado)
Un jubón de Contray (trescientos maravedíes)
Una camisa de Ruán (doscientos cuatro maravedíes)

También se ha publicado el catálogo de los objetos de una casa rica del mismo pueblo. De este conjunto destacamos para nuestro estudio los siguientes:

Dos almohadas de Olanda labradas de sirgo negro de puntas buenas (doscientos maravedíes)
Unas azulejas de dos varas de Olanda, con unas orillas de seda texida de tres dedos de ancho, los cabos de lana texidos buenos que valían (doscientos maravedíes). (Azulejas: toallas)
Dos albanegas de Olanda labradas de seda negra (cien maravedíes). (Albanega: especie de cofia o red para recoger el pelo o cubrir la cabeza)
Una gorguera de Olanda labrada e gayada con seda negra (cien maravedíes). (Gorguera: adorno del cuello que se hacía de lienzo plegado: en el siglo XVI tuvo gran importancia en la indumentaria)

En estos documentos encontramos por una parte, una serie de productos manufacturados de importación, hecho que coincide, básicamente, con los testimonios ya analizados en la primera sección de este estudio. Pero por otra parte, y a diferencia de aquellos, son mencionadas aquí localidades de procedencia de textiles que anteriormente tenían una importancia mucho menor, o incluso no aparecían como exportadoras (hemos encontrado ahora paños de Bretaña, Holanda, París, Anjou).

Otra cuestión llamativa es que aparecen ahora, por una parte, textiles de uso cotidiano y por otra, que los tenían simples campesinos del interior de Castilla. Es imposible, dado el carácter de la documentación, establecer con alguna certeza el grado en que se había extendido entre la población este consumo. Otros documentos de diverso tipo nos confirmarán que estamos en presencia de un nuevo fenómeno, del cual aun cuando no podamos mínimamente cuantificarlo, interesa detectar el sentido de una evolución tendencial. Efectivamente, este hecho presenta una cuestión de importancia, que nos debe impulsar a revisar lo que ha ocurrido en la estructura de comercialización entre los siglos XIV y XV. Al cabo de una evolución secular el crecimiento de la circulación se manifestó en que estos bienes manufacturados de importación habían

llegado al consumo de sectores populares. Esto impone el interrogante sobre si había desaparecido el mercado suntuario. Desde ya podemos adelantar, de acuerdo al análisis efectuado en la primera parte de este estudio, que el mercado suntuario tuvo una muy larga permanencia: los testimonios sobre el consumo de lujo señorial reaparecen durante el siglo XVI.

Pero si nos guiamos por la lectura de estos documentos que acabamos de ver, es legítimo que nos preguntemos si la vulgarización de las pautas de consumo señorial había llegado en este período al extremo de que invadió todo el espacio económico y social castellano. Pareciera ser ésta la opinión de Luis Fernández (2), quien ha publicado este testimonio, hecho que encuentra sorprendente y sin explicación: "... nos llama la atención que en este panorama de austeridad se multiplique entre la gente campesina de Torremormojón –y algo parecido ocurriría en los demás pueblos de Tierra de Campos– las prendas de vestir y de casa confeccionadas con telas y paños finos tejidos en el extranjero..."

La primera reacción que surge de la lectura de esta opinión es acerca de su adecuación con la realidad sociológica. El cuestionamiento se impone, en primer lugar, por el conjunto de la documentación, concordante en que el consumo suntuario seguía siendo en el siglo XVI una prerrogativa exclusiva de la clase de poder, y toda divulgación del modelo señorial de lujo no era otra cosa que el resultado de una tensión social. El segundo cuestionamiento a la hipótesis de un mercado de lujo generalizado está en los mismos términos contradictorios que encierra el planteo, ya que aun sin negar la existencia de divulgación vertical de los modelos de conducta aristocráticos, una generalización del consumo suntuario hasta llegar a muy amplios sectores populares configuraría una negación del propio consumo suntuario. Porque efectivamente éste es, por definición, un consumo esencialmente restringido, como lo expresara Agnes Heller (3): "Ningún producto o necesidad concreta posee la propiedad de ser un producto o una necesidad de lujo. Esto viene determinado únicamente por el hecho de que el objeto sea poseído o usado (y por tanto quede satisfecha la correspondiente necesidad) por la mayoría de la población o bien únicamente por la minoría que representa un nivel más elevado de poder adquisitivo...". Es un problema social y económico el que en realidad se nos presenta para examinar, ya que en esta documentación del siglo XVI se refleja como información notable una evolución histórica del mercado de manufacturas que contiene ahora una mayor complejidad relativa.

Esta mayor complejidad presupone analizar las permanencias y mutaciones en esta parte del comercio castellano, reconstruyendo lo fundamental de su evolución tendencial.

Los paños seguían constituyendo en los siglos XIV y XV el producto de mayor envergadura de la importación castellana. El esquema habitual de los "mercaderos" que "...*vsan el viaie dela mar...*" para traer "*pannos*" a Castilla (4), permanecería inmodificado. Pero también los testimonios muestran una gran variedad de textiles circulando en Castilla en este período. Ello lo indica, por ejemplo, el Cuaderno de alcabalas de Enrique IV de 1462 (5), al ordenar "... *que todos los marcadores traperos e tenderos e otras personas que touieren paños de oro e de seda en pieças o en retales o fustanes o fustedas o otras mercadorías asy como pasteles e lanas e cueros e lienços e sayales e xargas e pacores o ropas de vestir, que los algebibes e foreros e piçoteros fassen de nuevo en sus casas e rondas o en otras partes qualesquier de qualesquier cibades o villas o lugares o en sus términos o los traxuren de fuera parte sean thenudos de mostrar al mi arrendador e delos rregistrar e sellar...*"

Este último documento y otros más (6), revelan que se había modificado sustancialmente entonces la situación anterior de un mercado de paños suntuarios casi exclusivo. El enunciado es ahora abarcativo de muy diferenciados textiles, desde los paños de oro y seda a los sayales; desde los producidos en ciudades y términos rurales a los que venían de otras partes externas.

Esta heterogeneidad de textiles de diversa procedencia y calidad que hasta ahora no habíamos realmente observado, se relaciona también con una mayor producción de paños castellanos, cuya existencia si bien ya estaba registrada en las Cortes de 1268, era entonces de menor entidad, de acuerdo al conjunto de documentos de esa centuria reveladores de una abrumadora predominancia del producto extranjero suntuario, opinión que por otra parte, tradicionalmente compartieron los historiadores. Nuevas comprobaciones permitirán concluir que esta situación había cambiado hacia fines de la Edad Media, cuando sin negar la proverbial superioridad en el mercado de los bienes importados, hubo un aumento significativo de la industria textil castellana en relación a la existente en el siglo XIII.

En virtud de la heterogeneidad de manufacturas, es oportuno proceder a un análisis parcializado, es decir, considerando los problemas de manera diferenciada en un primer momento, para posteriormente reconstruir una visión de totalidad, que lejos de significar una yuxtaposición de las variables observadas, permitirá estudiar sus correspondencias, interferencias y posibles contradicciones; en fin, sus articulaciones internas determinantes de una situación global generada en torno al comercio de manufacturas.

Para emprender este análisis sobre los cambios en la importación de los textiles, observemos de modo comparativo precios en distintos momentos. Tomaremos en consideración algunos artículos, en los que constatamos diferencias apreciables en los valores de manufacturas de importación. Veamos en primer lugar los de las Cortes de 1369 (7):

Vara de Conray	25 mrs.
Vara de Camunas	20 “
Vara de Tornay	20 “
Vara del viado Taramonda	25 “
Vara del viado de Gante	40 “
Vara del viado de Yple	18 “
Vra del inglés mayores	40 “
Vara de ingleses menores	20 “
Vara de paño de Jangets	30 “
Vara del Pucardan	20 “
Vara de Carcasona	25 “
Vara de Limes	30 “
Vara de Fanjay	25 “

Si estos precios los comparamos con otro grupo que aparece en el mismo documento, observaremos una diferencia apreciable entre valores de 20 o 25 maravedíes a más de cien:

Vara de Chalones	80 mrs.
Vara de bruneta de Doay	80 “
Vara de Blaos de Yple	80 “

Vara escarlata de Doy	150 mrs.
Vara escarlata de Gante	110 “
Vara escarlata de Yple	110 “
Vara escarlata Monpesler	120 “
Vara escarlata de Melinas	110 “
Vara Escarlata viada	90 “

En otros Ordenamientos de precios de 1406 (8), se encuentran también diferencias en los valores de los paños:

A 50 mrs viejos la vara de Brusela y Lombay
A 60 mrs. la de Gante
A 60 mrs. viejos los paños de Montpellier, Brusela, Londres y Valencia
A 110 mrs. la de Ypre.

Veamos por último, precios del año 1488 (9), donde aparecen dos grupos claramente diferenciados:

Grupo 1

Paño de Normandía	69 mrs.
“ de Yugas y Molleran	43 “
“ de Cordellate	40 “
Cuartilla de Bisnatra	50 “
“ de Inglaterra	25 “
Bancal de Tornai sin seda	14 “
Pieza de toballones	10 “
Lienzo de Bretaña	1 mr (la ana)

Grupo 2

Ippe mayor entero	183 mrs.
Escarlata de Ippe	320 “
“ de Mostreniller	346 “
“ de Bruselas	460 “
“ de Escadin	460 “
“ de Brujas	320 “
Paño de Gante	180 “

Estas listas con sus precios indican una serie de cuestiones vinculadas. El primer hecho llamativo está dado por la introducción en el mercado castellano de textiles procedentes de nuevas áreas que crecieron en importancia como productoras. Esto ya fue advertido por los historiadores, en especial por Charles Verlinden (10).

En las Cortes de 1369, se mencionan centros pañeros flamencos y brabantones: Bruselas, paños grandes y pequeños; Lovaina, paños ordinarios y brunetas; Ypres, paños grandes, pequeños, escarlatas, “blaos”; Douai, brunetas, escarlatas y rayados; Malinas, paños ordinarios y escarlatas; Tremonde, paños rayados. Ha destacado

Verlinden el incremento de la circulación de los paños brabantones de Bruselas, Lovaina, Malinas y Volvorde a partir del siglo XIV, manufacturas que eran más baratas que las flamencas de Gante y de Ypres, lo cual no quiere decir que estos viejos centros textiles hubieran caído. Ello refleja el avance de la industria del Brabante, cuya producción se importaba desde la Península Ibérica (incluido Aragón), y que tuvo en la primera mitad del siglo XIV una coyuntura de ascenso.

Este progreso de los nuevos centros de exportación ha sido también señalado por G. Orduna (11) en su edición crítica del *Rimado de palacio* del canciller Pero Lopez de Ayala. Mientras el manuscrito de la Biblioteca Nacional de Madrid usa el nombre de Brujas, el del Real Monasterio de San Lorenzo del Escorial pone Bruselas. Lo cual permite "... registrar un aumento del prestigio de los paños de Bruselas en la segunda mitad del siglo XV...", causa que habría motivado esta suplantación. Hacia fines del siglo XV, hubo también un aumento de la venta de paños ingleses, de menores precios que los que ostentaban textiles de otras regiones (12).

Este desarrollo de nuevos núcleos pañeros no significó un declive absoluto de los centros tradicionales, cuestión que ha sido subrayada por Verlinden. La documentación múltiple de diferentes procedencias de los siglos XIV y XV permite constatar lo acertado de esta observación. Así por ejemplo, tanto si tomamos en cuenta un testamento como el de 1376 donde se inventarían los bienes de Juan Martines de Cantalapiedra, canónigo de Ávila y racionero de Salamanca, como las compras de paños en la Corte en el año 1380, o las disposiciones de restricción suntuaria para las barraganas de los clérigos, dispuestas en 1351, comprobamos la vigencia que seguían teniendo los textiles de Ypres (13). En las Cortes de 1351, se mencionan una serie de paños, tanto procedentes de las nuevas áreas "... de Mallines et de Bruselles et de Villa fforda et delos otros pannos delgados..."; como los que ya se importaban en el siglo XIII: "... pannos de Bruges et biados de Gante...". En el sur, en Sevilla, el inventario de los papeles del mayordomazgo del siglo XV (14) indica la venta en las tiendas de esa ciudad, de productos de Brujas y Courtrai y también la utilización de estos paños como medio de pago de salarios a funcionarios. Es decir que la documentación de este período refleja mercancías que ya habíamos visto en el siglo XIII junto a bienes procedentes de nuevos centros. Ello se observa en las cuentas de compras hechas por la Corte, que representan un verdadero repertorio de textiles diferentes. Sobre este último tipo de documentación, las cuentas del camarero mayor Diego López de Stúñiga de 1380 (15) mencionan paños procedentes de lugares tradicionales (como Ypres) y de nuevas áreas como el de Malinas. Hacia fines del siglo XV las cuentas de Gonzalo de Baeza, tesorero de Isabel la Católica (16), también nos indican el mismo fenómeno. En esta última documentación puede comprobarse, por otra parte, que los textiles de Londres, Holanda y Bretaña se habían introducido en el mercado de Castilla junto a los de Courtrai, de Flandes, de Ruán o los de Florencia. En estas cuentas (17) nuevamente se advierte una gran diferencia de precios entre, por ejemplo, los productos de Courtrai, que en 1483 se cotizaban de 380 a 480 maravedíes la vara y los de Bretaña con precios de 28, 31, 93 maravedíes o incluso menos por la misma unidad de medida. O también compras de varas de Holanda a 155 maravedíes eran notoriamente diferentes a los valores pagados por varas de grana de Florencia, con precios de 1300 o 1900 maravedíes.

Otro aspecto interesante de estas cuentas es que muestran el empleo de textiles para

uso doméstico cotidiano: se trata de camisas, “savanillas”, almohadas, sábanas, toallas, “paños de aparador”, “pañizuelos”, sayas, etc. Eran paños en general baratos, como “.. *olanda basta, para una basquina...*” o “... *de Bretaña para limpiar la plata...*” que se empleaban para uso diario. Es decir, que hacia el siglo XV constatamos que las compras realizadas por los castellanos a los mercaderes (españoles o extranjeros) que traían productos de importación, ya sea por el norte o por el sur (18), incluían una gran variedad de tipos diferentes de productos, que nos alejan de tener que considerar la existencia casi exclusiva de un mercado suntuario.

Este hecho se comprueba también por el estudio que Ma. C. García Herrero (19) ha realizado de los productos registrados en la aduana de Calatayud a mediados del siglo XV. Se destacan allí los textiles de uso doméstico: toallas, manteles, alfombras, tapices, trapos de pared, colchas, cojines, cobertores, etc. “Por su bajo precio –sostiene García Herrero- suponemos que el uso de ropa de cama y de mesa debían encontrarse bastante generalizados en esta época, además su aparición es continua en los documentos”. Además de paños catalanes y aragoneses (en especial de Calatayud que eran los principales importados por esta aduana) entraban tejidos ingleses (de Londres y de Bristol), holandeses, alemanes, de Ypres y, franceses de Champagna, de Saint Giron, de Limoges, etc. Se destaca por otra parte, la exportación desde Aragón de paños de calidad media y media baja.

La comercialización de paños importados de calidad inferior, está también señalada en un informe a la Corona castellana del siglo XV (20) en el que se hace referencia al paño berbí, fabricado en Inglaterra, Flandes, Valencia, Aragón y Perpiñan, diferenciado por su calidad menor y su mayor consumo; “... *los pannos estambrados (que) commo sean delgadas, son para cavalleros e personas principales, e toda la otra gente quiere ropa de cuerpo, e sabrá V.A. que si en esta Corte ay tres mill pannos de los de fuera del reyno, más de los dos mill e ochocientos son bervíes...*”. Esta es la cuestión clave que nos presenta la documentación del período, y en la que coinciden los historiadores: la aparición de nuevos centros textiles, como los ingleses y brabanzones, en el mercado castellano, la exportación de productos de calidad media y baja (a pesar de que en estos nuevos centros se fabricaban también artículos de alta calidad (21)), junto con una democratización del consumo de manufacturas textiles a través del mercado. En el transcurso de la investigación veremos otros testimonios que avalan esta conclusión.

La comercialización creciente de textiles, nos llevaría a pensar que el controvertido problema de si hubo o no decadencia en los intercambios comerciales por la crisis del siglo XIV (22), se resolvería por una opinión opuesta a pensar en un declive comercial. Incluso es posible que haya que cambiar totalmente la imagen de marasmo de las relaciones comerciales, por otra de crecimiento de los intercambios.

LA “NUEVA PAÑERÍA”

En definitiva, los documentos que hemos visto nos indican la existencia de una generalización pluridireccional en el comercio pañero de Castilla de los siglos XIV y XV. La multiplicación de mercaderes de paños de diversos lugares de producción y calidades variadas, nos sugieren al mismo tiempo una mayor mercantilización de la economía, que se correspondería con el crecimiento de la importación de lana española. Como dice una Provisión Real del Consejo de 1502 (23) “... *muchos mercaderes e tratantes de paños*

traen a la dicha villa de Bilbao e a otras ciudades e villas... de la costa de la mar de todos los nuestros Reinos e señoríos muchas sumas de paños de los Reinos de Francia e Inglaterra e Bretaña e otras partes...".

Pero esta "masificación" de la venta de paños, así como la diversidad de su procedencia y de precios, no constituyen más que evidencias de una complejización del problema estudiado y un índice de la necesidad de abordar una explicación teórica global sobre la naturaleza del fenómeno. Afirmar que la producción textil europea que se exportaba a Castilla se había diversificado y en parte abaratado, sólo constituye la faceta visible de esta fracción de la historia económica, pero en sí mismos estos aspectos no proporcionan ningún tipo de explicación sobre lo ocurrido.

Si la información disponible indica la existencia de textiles exportados con características diferentes a los que hemos visto en el siglo XIII, se impone observar el contexto general en el que esta comercialización se desarrollaba.

La primera constancia que presenta la bibliografía sobre esto, es que los siglos XIV y XV presenciaron una democratización en el comercio de paños (24). Fue entonces cuando aparecieron los textiles de calidad media e inferior, en general más baratos, en los mercados europeos. Este proceso se dio de manera simultánea a una baja relativa en la producción de los textiles de lujo fabricados por las grandes ciudades pañeras que dominaban los circuitos mercantiles del textil en el siglo XIII. En compensación, empezó en este período el incremento de un nuevo tipo de producción, la industria rural a domicilio, originada por un mercader empresario que evolucionó en regiones como el Brabante, Inglaterra y el sur de Alemania. Esta es una cuestión económica bajo medieval que ha sido reiteradamente considerada por los historiadores. El único aspecto controvertido que este fenómeno presenta en un primer examen es que habría que matizar mucho una supuesta caída textil de los viejos centros como Flandes, como lo expusieron en su momento algunos historiadores (25). Este punto de vista no se sostiene si consideramos que la documentación castellana nos habla de una continuidad de esta producción con una importancia tal como para ser exportada.

En este estadio, ciudades pequeñas como Hondshoote, Bergues, Saint-Winoc, Bethune, Orchies, intensificaron la producción de paños ligeros "*les sayettes*" de bajo precio. Otras ciudades como Arras, Tournai, Valenciennes y Douai, que aparentemente no se habían concentrado tanto en el paño grueso, pudieron expandir la producción de paños livianos (26).

En general, el surgimiento de nuevos centros textiles se correspondió con la crisis de las manufacturas urbanas tradicionales, que siguieron vendiéndose en cantidades menores no sólo en España, sino también en Italia (27). Junto a esta crisis se encuentra el incremento de una nueva producción de tejidos de lino y "nuevas ropas", elaboradas en manufacturas rurales de aldeas o de ciudades pequeñas, en especial concentradas en una zona que tomó importancia en esta época: el Brabante (28). En correspondencia con esta decadencia relativa de la industria tradicional flamenca, comenzó el declive de su puerto de exportación, Brujas, a partir de mediados del siglo XIV, y paralelamente se incrementó la actividad de Amberes, puerto vinculado con la nueva pañería del Brabante (29). Esta nueva pañería iba a tener importancia desde fines de la Edad Media en Holanda y también en Francia, en Picardía, en Normandía, en Bretaña y el Beauvais (30).

Italia, otro país donde se elaboraban tradicionalmente tejidos de lujo, también sufrió una importante retracción de sus producciones urbanas (31). A comienzo del siglo

XIV experimentó una crisis la industria de Pisa. Desde mediados del siglo XIV la tuvo Florencia, agravada aun más durante la centuria siguiente. La industria de esta ciudad pasó de una producción de 70.000 piezas de paño antes de la peste, a 24.000 piezas en 1377 y a 19.999 en 1382 (32). Luca sufrió su colapso en el transcurso del siglo XIV, hecho que se dio junto al crecimiento de otros centros en Bolonia, Génova, Venecia y luego Milán.

Otra zona de desarrollo de la nueva pañería fue el sur de Alemania que producía telas y fustanes, mezcla de lino y algodón, en industrias rurales que tuvieron una significativa exportación (33).

Por último se destaca Inglaterra (34) con un temprano desarrollo de la industria rural, la que en el siglo XV iba a brindar un incremento significativo en la producción de nueva pañería, gracias a la constitución de tres grandes centros: el oeste, en especial los Costwolds del sur, que hacia fines del siglo XV posiblemente proporcionaban la mitad de la producción inglesa de paños; el Yorkshire, donde se fabricaban los *kerseys*; y el West Riding Yorkshire, también productor de *kerseys*, y algunos centros secundarios como Westmorland, conocido por sus *kendals*.

En definitiva, las alteraciones ocurridas en la comercialización de bienes textiles en Castilla se relacionan con los cambios acaecidos en la producción europea: declive relativo de los paños de lujo y desarrollo de un nuevo tipo de mercancía más barata elaborada en industrias rurales. Fue ésta una característica general. Así por ejemplo en Génova (35) se verifica un proceso similar al que se dio en el reino castellano. En una primera fase, hasta alrededor de 1330, los paños del norte vendidos en Génova provenían, por vía de las ferias de Champagne, de las ciudades de producción textil del Flandes marítimo: Ypres, Brujas, Gante. A partir de 1330-1340 tomaron importancia los paños propiamente franceses, no los del norte, sino los de Normandía (Louviers, Caen y Ruan), de Champagne (Chalons-Sur-Marne, Provins) y de la Isla de Francia (Beauvais, Paris). Por su parte los textiles del Flandes marítimo tuvieron un retroceso en su exportación y hubo un aumento paralelo de los de Brabante (Bruselas y Malinas) y un progreso de los paños de Wervik, Courtrai y Comines, provenientes de industrias rurales con producción de tejidos más livianos de calidad media y menos caros. En los últimos decenios del siglo XIV y hasta alrededor de 1410 estos textiles ligeros se impusieron en los mercados mediterráneos de Pisa, Barcelona y Palermo. Por otra parte hacia 1400 comenzaron a expandirse los textiles de Inglaterra en los mercados de la Europa meridional.

Este fenómeno novedoso afectó al conjunto de la estructura productiva europea. En cierta manera se relaciona con cambios en los medios técnicos de producción (36): generalización del uso del torno de hilar (que permitió aumentar significativamente la productividad del hilado entre los siglos XII y XIV), cambios en el tejido por mejoramiento del telar, y progresos en el abatanado de los paños por empleo del molino, parecen ser los tres aspectos más importantes que desde el punto de vista tecnológico explican un aumento general de la productividad de las manufacturas textiles a fines de la Edad Media y una creciente generalización de la producción.

Pero más allá de este aspecto técnico, el cambio decisivo estuvo dado por una nueva organización social del trabajo. Lo que informa el contenido general de la nueva pañería y que en definitiva constituye a primera vista su característica decisiva, fue la implementación de una nueva manufactura: el *Verlagssystem*, la industria rural a

domicilio, responsable de una producción más económica y menos lujosa. En el origen y expansión de este nuevo tipo de producción la problemática de la incidencia del mercado constituye un punto crítico a analizar.

CAPÍTULO 11

ANÁLISIS DE LA FORMACIÓN DE UN NUEVO MERCADO

INCIDENCIA DE LA DEMANDA EN EL NACIMIENTO DEL VERLAGSSYSTEM

Si bien resulta imposible realizar una encuesta exhaustiva, por las carencias bibliográficas de Buenos Aires, puede afirmarse que entre los historiadores predomina la opinión de relacionar el nuevo tipo de paños que se vendían en Europa con modificaciones en las pautas de la demanda (1). Estos cambios en la demanda se habrían correspondido con alteraciones de la estructura social, en especial con la emergencia de agricultores independientes *kulak*, artesanos, sectores medios y bajos de la burocracia estatal, burgueses acomodados, y con cambios en la distribución de los ingresos campesinos. Para estos autores, estas nuevas clases y sectores sociales habrían provocado un consumo de textiles de calidad media e inferior, convirtiéndose así la demanda en una variable decisiva para el desarrollo de la industria rural a domicilio o “protoindustria” (2), al actuar ésta como *engine of growth* o como *handmaiden of growth*.

Por basarse este estudio en el caso de Castilla, y por ser Paulino Iradiel, posiblemente el mejor especialista sobre manufacturas castellanas en la Baja Edad Media, examinaremos con atención sus opiniones, las que sintetizan las ideas prevalecientes en la historiografía europea en un aspecto, y en otros, desarrolla importantes observaciones críticas.

Para Iradiel (3) “... el nuevo fenómeno, a partir de finales del ‘300 y principios del ‘400, consiste en el hecho de que artículos de calidad inferior se van transformando en mercancías cada vez más difundidas en el mercado internacional y se encuentran presentes en zonas cada vez más alejadas de los centros en que habían sido producidos”. El resultado fue una ampliación de las dimensiones del mercado que habría constituido un estímulo para el aumento de la productividad y para un mayor desarrollo de la división social del trabajo. Con respecto al cambio en la estructura de la demanda, Paulino Iradiel retoma las nociones de Malowist sobre la situación económica general de los siglos XV y XVI: progresos en la división del trabajo a escala nacional e internacional, mejora en las comunicaciones y ampliación de los mercados exteriores que favorecían la especialización regional y valora como factor explicativo de primera importancia: “... los deslizamientos internos en la estructura de la distribución de la renta entre los diversos grupos sociales”. La opinión prevaleciente entre los historiadores, que Iradiel reproduce, es que durante el siglo XV la modificación de las relaciones de los factores de producción, en particular entre tierra y trabajo después de la crisis del siglo XIV, “... provocó una redistribución de la renta con una alza del nivel de vida del campesinado y de las clases inferiores de la población urbana, produciendo un efecto directo en el aumento de la demanda de los productos textiles de calidad inferior”.

En algunos aspectos cree Iradiel que es necesario proponer algunas observaciones críticas a esta teoría de Malowist. En primer lugar afirma que "... quizás no se trata tanto del factor demanda o de poder adquisitivo cuanto de la intervención de otros factores de producción como la acción reguladora de los mercados en proceso de unificación, la homogeneidad y coherencia de sistemas o estructuras alternativas y regionales de producción descentralizada y la eficacia reguladora de la economía mercantil". Apunta a continuación hacia una crítica más sustantiva, al preguntar si insistir sobre el sector de la oferta no supondría su existencia potencial en los siglos precedentes, y por otra parte si un mercado de masas no presupone ante todo una producción de masas. Las observaciones críticas de Paulino Iradiel giran en torno a la posibilidad de formular un replanteo total del enfoque de demanda: sobre la mejora en los transportes y las comunicaciones sostiene que en este caso los cambios en la estructura y dimensiones de la demanda "... podrían aparecer más bien como fenómenos inducidos que como variables independientes que contasen prioritariamente". Por último se pregunta por una causalidad estructural de base: qué incidencia habría tenido "... la modificación o decadencia de las relaciones de producción feudales y de la economía señorial en el proceso de expansión de los mercados".

La importancia de estas observaciones de Iradiel consiste en que dan pie para un cuestionamiento del enfoque de demanda aportando interrogantes decisivos. Sin embargo no mantiene de manera consecuente esta perspectiva, renuncia a emprender una reconsideración radical del enfoque de demanda y termina suscribiendo la noción dominante: hubo "... un sensible y profundo cambio en la estructura de la demanda, cada vez más orientada hacia productos de calidad media-inferior, y se tradujo como última consecuencia, en procesos disímiles de decadencia de los centros textiles más ligados a la tradicional producción de lujo y, como contrapartida, en tendencias expansivas de los centros orientados a la producción de artículos menos caros y cada vez más demandados en el mercado".

En cierta manera Iradiel nos ha brindado un texto puente para desarrollar nuestras propias preguntas sobre este fenómeno, ya que por un lado sistematiza exponiendo de manera clara una tesis que logró un generalizado consenso, y por otra parte formula una serie de observaciones inquietantes para la estabilidad de esta tesis.

En primera instancia, el enfoque basado en cambios de la estructura de demanda se encuentra con un doble problema de cronología y de estructura social. Hemos visto que la nueva producción pañera comenzó su desarrollo durante el siglo XIV, época de crisis estructural generalizada de las relaciones feudales de producción, y también, de caída vertical del nivel de vida y consumo del conjunto de la población. Estamos pues lejos de un aumento del nivel de vida, de una supuesta mejora en el poder de consumo de la población en general. Entre la expansión de mercancías elaboradas por la industria rural a domicilio y una nueva coyuntura de ascenso de la economía europea, que no tomaría impulso hasta los alrededores de 1450 (4), media un siglo de diferencia. Podríamos decir entonces que el desarrollo de la comercialización de la industria rural en mercados europeos se dio con una aparente independencia de las evoluciones de las fases seculares A y B de la economía. Este es un punto central que en sustancia cuestiona toda la construcción de la teoría de la demanda como causa explicativa del nuevo proceso. Pero aun si admitiéramos que la introducción de la nueva pañería se correspondió con una fase de ascenso de la economía europea (existencia de áreas de recuperación demográfica y económica anticipada en el siglo

XV (5)), sería necesario discriminar la situación de los potenciales compradores, los campesinos, en el interior de esa fase. Como ha señalado Angus Mackay (6) refiriéndose a Francia, en teoría y en virtud de la tendencia de decrecimiento de la renta feudal (Guy Bois), de la caída de las prestaciones personales y de la devaluación monetaria, la situación campesina debió haber mejorado. Pero la realidad fue distinta a la teoría, ya que "... el mal funcionamiento del mecanismo de extracción descentralizado fue compensado por el auge del mecanismo de extracción centralizado...", cuya base estaba constituida por las tenencias campesinas. Esta situación dista pues de favorecer al campesino por una modificación en la distribución de la renta. Para Castilla sabemos (los múltiples trabajos de Ladero Quesada no permiten dudar) que aquí también se desarrolló una pesada fiscalidad que actuó como mecanismo compensatorio de la baja de las rentas agrarias del señorío (7).

Tampoco parece convincente tomar en cuenta los argumentos que sostienen que hubo un mejoramiento del nivel de vida por una disminución relativa de los precios y el consiguiente aumento de los salarios reales (tesis por otra parte controvertida (8)) para explicar un aumento de la comercialización de los textiles de calidad media e inferior en Europa. La objeción más seria a una visión del problema basada en las situaciones de suba o baja de ingresos, es que esto explicaría un estado de coyuntura pero no una dinámica de largo plazo, sostenida más allá del siglo XVI como fue la evolución productiva y comercial de la protoindustria. Por último sobre este aspecto deberíamos estar de acuerdo con Miskimin (9) cuando afirma que: "*In the absence, however, of an adequate formulation of the constraints upon rural labor's expenditures for nonagricultural goods, the standard of living of the peasant remains one of the most obscure question of medieval economic history*".

Por otra parte, si se aspira a relacionar el consumo de la nueva pañería con el surgimiento de sectores medios, de una nueva clase campesina *kulak* acomodada o de artesanos y burgueses con mayor poder adquisitivo, es de señalar que en Castilla estas clases sociales aparecen consolidadas con anterioridad a la emergencia de la nueva pañería. La importante capa de "hombres buenos" y caballeros villanos de la organización concejil castellana se presenta ampliamente afirmada como clase social de campesinos medios tipo *yeoman* o *kulak* ya en el siglo XIII (19), período en que si bien había una producción textil menos costosa local, el predominio correspondía al paño suntuario. Es muy posible que observaciones similares para el resto de Europa corroboren este punto de vista, ya que estamos en presencia de una cuestión de carácter general que excede los marcos de nuestro campo de estudio. La pregunta obvia que surge en presencia de este factor es por qué estos sectores no demandaron entonces, en el momento de su consolidación, la producción de una pañería diferente a la suntuaria.

En realidad estos referentes nos permitirían abordar un cuestionamiento que nos llevará a incursionar por otros carriles de análisis. Porque el punto crítico es que estos desfases temporales entre estructura social, coyuntura económica y demanda son algo más que una diferencia horaria. La cuestión nos remite a un ámbito teórico más sustantivo, que implica un cambio de perspectivas, no sólo con referencia a la tesis del enfoque demanda que sostiene la historiografía, sino también con relación al análisis que hemos realizado sobre el mercado suntuario en el reino castellano.

Como ya hemos visto, la explicación sobre la racionalidad de una estructura comercial asimétrica se basaba en un examen cuyo punto central era la funcionalidad del bien de prestigio en el interior de un sistema organizado para la práctica

del dominio señorial; por lo tanto se basaba en la determinación de las pautas de consumo de la clase feudal. Pero mientras que para el estudio del mercado suntuario aparecía como pertinente un enfoque desde el punto de vista de la demanda, para comprender la nueva estructura de mercantilización de la pañería ligera este enfoque de demanda se revela como insuficiente y también incorrecto.

EL CONSUMO DE LAS CLASES EN EL SISTEMA FEUDAL

Para resolver el problema que nos ha impuesto una muy simple verificación empírica de la teoría de la demanda, abordaremos un examen de la cuestión desde dos puntos de vista sucesivos.

En primer lugar observaremos este tema desde la perspectiva de la demanda, desde el lado del consumidor. Aquí partiremos en cierta manera desde el estado actual de la historiografía, por una parte, y por otra desde el punto conclusivo al que hemos arribado en el análisis del mercado suntuario. A continuación, en un segundo paso del estudio, y una vez analizado críticamente el problema desde la demanda, pasaremos a ver las cuestiones desde el punto de vista del sistema productivo en el período, es decir desde la oferta.

En este comienzo, la primera base para la elaboración estará constituida por la información factual y las reflexiones teóricas ya consideradas en este trabajo. Pero tratándose de un ámbito de resolución empírico y teórico combinado, apelaremos como parte constituyente de la elaboración a una dilatada tradición intelectual, que iniciada por Marx (*El Capital*), se continuó posteriormente en Lenin (escritos sobre el problema de los mercados y el desarrollo del capitalismo en polémica con los populistas) en Dobb, Kula, Hilton..., hasta los trabajos más recientes vinculados con el moderno criterio de protoindustrialización.

Una de las primeras tareas para analizar la materia desde el punto de vista de la demanda, consiste en despejar el campo de análisis. Al respecto hemos visto que los textos nos hablan de una demanda suntuaria fundamentalmente nobiliaria. Más allá de la esfera específicamente señorial, ciertos documentos nos indicaron la existencia de una demanda de paños de lujo por parte de menestrales y oficiales enriquecidos o caballeros de ciudades. Para estos últimos, al igual que para los letrados y funcionarios del estado centralizado (11), el consumo suntuario era una forma de asimilarse a las normas de comportamiento no biliar. Para los artesanos enriquecidos, y con ellos comprendemos a las clases subalternas, la demanda de bienes suntuarios era una modalidad de violación evidente de las normas establecidas. Su consumo revestía una forma contestataria de ascenso en la escala social y constituía a la vez una manifestación de las tensiones a las que daba lugar una legislación restrictiva por definición. En la perspectiva global que nos brindaron las reflexiones que hicimos, este tipo de consumo constituía un discurso de rebeldía, un contra discurso en oposición al lenguaje del poder. Todos los documentos consultados sobre estos sectores se refieren a un mismo tipo de demanda suntuaria y violatoria; y en el caso de la caballería villana era una demanda para asimilarse a la forma de vida de la nobleza. Es decir que no se constata un consumo de paños populares por parte de sectores sociales medios (11).

Por este fenómeno se explica que estos sectores no hubieran demandado los textiles económicos que se fabricaban en Castilla en el siglo XIII. Ello determinó que el peso de esta producción fuera pequeño, ya que no satisfacía los pedidos de los sectores medios: "... los dirigentes, los burgueses, las clases medias y artesanas exigían

tejidos de buena confección de colores variados, y éstos tenían que venir del mercado exterior” (12).

Pero por otra parte, el centro del análisis sobre el mercado no debería pasar por el consumo de estos “nuevos ricos”. En una sociedad en la que la mayor parte de la población estaba constituida por campesinos en primer lugar, y en menor medida, por pequeños productores urbanos, un aumento significativo en la comercialización y consumo de una nueva pañería no suntuaria, tuvo que haberse realizado en lo fundamental, a expensas de esta parte sustancial de la población. Es decir, de esos sectores populares, especialmente rurales, que en Castilla recibían el nombre de “hombres buenos del común”, los simples tributarios aldeanos, poseedores de pequeñas parcelas de tierra y propietarios de medios de producción elementales; de los sectores que hemos observado que consumían paños de calidad media e inferior de origen externo a comienzos del siglo XVI en pueblos del interior de Castilla.

De acuerdo con este razonamiento, podemos entonces plantear el análisis en términos bipolares, tomando en consideración la nobleza por un lado, en tanto fue una clase social que hemos verificado como ampliamente consumidora, y los campesinos por otro, en tanto sector sobre el cual podía potencialmente avanzar la comercialización. En cierta manera pues, antes de emprender el estudio de situación, “construimos” nuestro propio campo de operatoria analítica, haciendo abstracción de otras variables fuera de estas dos clases sociales básicas. Construcción que está lejos de ser especulativa por las consideraciones expuestas: la incidencia de sectores intermedios con inclinación a concretar un consumo suntuario no modificaría las conclusiones del análisis. Incluso, aun cuando se atribuya a esta fracción social un comportamiento económico oscilante entre las pautas de consumo de la nobleza y de los campesinos, la media de la apreciación permanecería sin variar en términos globales. Por lo tanto, esta construcción del propio campo de análisis en delimitaciones bipolares, no responde a una tesis apriorística sino a una técnica exploratoria justificada por una información histórica empíricamente comprobable.

El consumo mercantil de los señores, explicable como una necesidad funcional para la reproducción de su dominio político y de las condiciones de su existencia como clase social, es determinable por condiciones analíticas específicas y diferenciadas de las que condicionaron el consumo campesino. Por extensión, el estudio de la mano de obra artesanal, que ponía por intermedio del comercio la destreza adquirida en el oficio a disposición del fasto señorial, se concretaba, en un primer grado de aproximación, como una derivación calificada de la demanda señorial. El análisis de la racionalidad interna que regía ese mercado suntuario fue, ante todo, un derivado de la lectura sucesiva de documentos de diverso tipo formal pero de contenido homogéneo, que condujo, casi insensiblemente, diríase que por la fuerza misma de la convicción testimonial, a concluir en la prioridad de la demanda como fuerza impulsora del mercado.

Si por el contrario pasamos a considerar el otro polo social de nuestro campo de análisis, el de la pequeña producción campesina, nos encontramos en la más absoluta imposibilidad para realizar el mismo tipo de estudio. No se ha encontrado un solo testimonio que hable de una necesidad cultural de consumo por parte de los campesinos en el mismo sentido en que abundan para los señores. Considerando un criterio más abarcador como el de sectores subalternos populares, sus demandas de consumo mediante el mercado constituían una violación de la norma, tendiente a asimilarse a los modos de vida señoriales, pero de ninguna manera requerían estos sectores una franja

diferenciada y propia de manufacturas. Es evidente que ante la circunstancia de falta de testimonios sobre consumo campesino puede aducirse que se trata de una clase social cuyas dimensiones subjetivas fueron registradas muy defectuosamente por los documentos o bien directamente ignoradas. Es verdad que siempre es difícil determinar la estructura motivacional de quienes no tuvieron voz en la historia. Pero a falta de testimonios directos de tipo cultural, se presenta otra vía para penetrar en la lógica del consumo de la unidad doméstica campesina: el análisis de la economía. Ello permitirá comprobar que el problema no está en una simple falencia documental, que el nudo de la cuestión está en otro ámbito.

Esta vía diferente para resolver la cuestión estriba en considerar las características de la economía doméstica rural y su reproducción urbana, el artesanado, morfológicamente constituidas en base al trabajo familiar. Eludiremos un estudio exhaustivo de este tipo de producción para limitarnos a considerar los rasgos de esta economía que se relacionan directamente con el mercado. El análisis se centrará en la economía campesina, aunque las artesanías urbanas participaban también en muchas características de aquella, manteniendo no obstante diferencias que no eran solo de forma.

No se pretende ignorar aquí la crítica que se ha realizado sobre los problemas que ocasiona para el análisis de una formación económica y social el empleo del concepto de “economía campesina”, en tanto noción que no da cuenta de la peculiaridad constitucional del sistema feudal, de sus relaciones sociales típicas. Pero esta crítica no debería ser total, ya que este “... modelo [de economía campesina] puede ayudar a la descripción, a la explicación tal vez, de mecanismos parciales...” (13), del tipo que presenta el estudio sobre el mercado. Es en este sentido restringido que se apelará aquí a la noción de economía campesina tomando algunas de las expresiones elaboradas en el marco conceptual chayanoviano, aunque el punto de partida del análisis no estará en los conceptos sino en una generalización de las condiciones reales campesinas.

La familia campesina tendía a proveerse en cada unidad económica del producto cualitativamente correspondiente *in natura* (14). Por otro tanto, el resultado de la explotación no se presentaba en ganancia monetaria; por el contrario, el objetivo del esfuerzo familiar se concentraba en un producto indivisible del trabajo, destinado a saciar las necesidades de la propia familia, con lo cual esta economía escapaba a las reglas del mercado. El grado de intensidad del trabajo doméstico no estaba determinado por la obtención de ganancia, sino por las necesidades de la familia, mientras que, por el contrario, las relaciones establecidas con el mercado tendían a ser reducidas. Desde este punto de vista, las diferencias entre la economía señorial y la de los campesinos (tomando estos conceptos en los marcos limitados del microanálisis), eran notorias: “la economía de consumo de los señores” (en el sentido de orientada hacia el mercado), se oponía a la economía “natural” de los campesinos (en el sentido de economía tendencialmente autárquica) (15). Ello era un resultado de la actividad de pequeñas economías domésticas dirigidas a la producción de valores de uso, que satisfacían las necesidades de consumo de sus miembros, por una parte, así como del carácter de la economía campesina que podía revestir la forma de un “todo económico”, en teoría autosuficiente, por otra. Esto se relacionaba con los fundamentos más íntimos de esta economía, destinada al autoconsumo y a la reproducción simple.

Lo que constituyó una primera desviación a este principio de una unidad doméstica tendencialmente autárquica, fue dado por el desarrollo de pequeños mercados

locales durante la Edad Media para la compra y la venta de productos campesinos. Ello se relacionaba con una progresiva especialización y división social del trabajo a nivel aldeano desde la etapa más temprana medieval. Pero la manufactura familiar del artesano y la economía campesina no se encontraban aquí en una oposición contradictoria, sino que por el contrario, hasta cierto punto eran producciones que se combinaban y complementaban funcionalmente a través de modestas transacciones mercantiles. Si bien este tipo de comercio, significó un grado primario de desarrollo mercantil, y la evolución de las transacciones presupone un requisito para el posterior desarrollo del capitalismo (sistema que sí fue efectivamente desestructurante de la autarquía campesina), el nivel rudimentario de este comercio no significó, en su práctica real, una ruptura con los presupuestos básicos en los que se fundaba la economía campesina. Ello se comprueba empíricamente, en el hecho de la convivencia histórica secular de economías domésticas urbanas y rurales sin alterarse morfológicamente, ya que el objetivo exclusivo de estas transacciones era la obtención de valores de uso (16).

En estos intercambios el rasgo básico de la economía campesina no se negaba, en tanto seguían siendo en sustancia unidades autosuficientes que podían prescindir durante el feudalismo de otras clases sociales (17). Estas condiciones no varían, si en lugar de considerar la unidad campesina de manera aislada (abstracción que no se corresponde con la realidad histórica y se invoca aquí como simple recurso explicativo), tomamos en cuenta la comunidad campesina, manifestación multiplicada y organizada de las unidades domésticas, o bien, sus reproducciones en una combinatoria orgánica mayor de dominio y producción: el señorío. Los campesinos podían volverle la espalda a la economía urbana sin sufrir ninguna alteración significativa, y de hecho los historiadores reconocen que el campesinado no representaba una demanda para las manufacturas de las ciudades.

Cuando los campesinos accedieron a vincularse al mercado fue muchas veces sólo por obligación, por la necesidad del pago de tributos. Se daba entonces la situación que Witold Kula (18) denominó “comercialización forzada”, aunque los resultados para la economía campesina de esta vinculación con el mercado se presentan como paradójicos si son evaluados de acuerdo con categorías modernas de análisis económico adaptadas para la sociedad capitalista, donde las unidades productivas responden positivamente a los estímulos mercantiles, a diferencia de lo que ocurría con las unidades domésticas campesinas (19). Este aspecto de la economía campesina que escapaba a las reglas del mercado, se relaciona con lo que constituía el fundamento de su comportamiento económico: una estructura de producción en la que el grado de intensificación del trabajo no estaba determinado por la obtención de ganancia, sino por las necesidades de la familia. La acción del mercado no tenía aquí incidencia (20). Estas consideraciones, en su aspecto limitado estructural, pueden extenderse parcialmente al artesano urbano en lo que se refieren a una producción de valores de uso destinada a satisfacer necesidades de consumo.

Por otra parte, la comercialización forzosa para pagar tributos al señor no creaba necesariamente una demanda de manufacturas urbanas, porque el contacto con el mercado tenía entonces con frecuencia un sesgo unilateral, ya que el campesino vendía pero no compraba (“*sunt agricultores, non emunt sed vendunt*”) (21). En esta “molécula prima” cuando estaba unida al mercado, el dinero no alteraba la naturaleza autárquica de la actividad: “... en principio no hay voluntad de ensanchar esta base: la

necesidad constituye la razón de producir, y el esfuerzo de cada uno será tanto más limitado cuanto más elevado sea el número de brazos disponibles” (22).

La tendencia autosuficiente de los campesinos y la economía señorial orientada hacia el mercado, se verifican como los opuestos solo en su concreción histórica, porque desde un punto de vista teórico, los fundamentos económicos del dominio no diferían esencialmente de los fundamentos económicos de la producción doméstica campesina; “*L'économie de manoir, de son côte, n'est que la transposition a l'échelle d'un domaine seigneurial du système paysan d'autoconsommation*” (23). Efectivamente, era también el señorío una unidad teóricamente autosuficiente. Constituyó éste en el feudalismo el ámbito físico básico en que coexistían las comunidades campesinas y las técnicas de poder, junto a su producto, el parásito señorial. Fue el señorío en la Edad Media el nivel nuclear de producción y reproducción de las condiciones materiales, políticas e ideológicas de existencia de la sociedad feudal.

Si bien es cierto que la autosuficiencia de la empresa señorial fue históricamente una tendencia no concretada en la vida real (24), tomar en cuenta el señorío como el ámbito físico básico de la reproducción, es una afirmación pertinente. Desde el momento en que éste reunía el *cultum* y el *incultum*, las materias primas, las condiciones para producir y el espacio en que se generaba la reproducción social de los productores y de los no productores, por lo tanto las condiciones globales para la reproducción del sistema, coparticipaba de la lógica de funcionamiento no mercantil de la economía campesina (considerada ésta en su aislamiento). Teniendo entonces en cuenta los principios que regía a una economía señorial destinada a producir valores de consumo, y que además disponía en principio de las condiciones generales para realizar ese objetivo, el intercambio mercantil no tenía un justificativo económico.

Pero a diferencia de lo observado en la población campesina, es empíricamente comprobable que los señores se vincularon “desde siempre” con el mercado. Desde las primeras conformaciones del dominio feudal, en la primera fase de construcción del feudalismo, los señores se pusieron en contacto con los bienes suntuarios que desde el Oriente les proveían los mercaderes. Los *negociatores* o *mercatores*, aparecen en los textos carolingios beneficiados por una protección especial, la cual nos brinda una imagen de la importancia que había tenido este comercio desde las más tempranas épocas de la Edad Media para los señores (25). También, a diferencia de lo que ocurría en la economía campesina, los señores pedían en el mercado las telas suntuarias, las buscaban afanosamente, como muestra la documentación (26), constituyendo su demanda el verdadero impulso de la oferta.

Pero el consumo señorial a través del mercado estaba destinado a satisfacer necesidades de poder y no económicas en sentido estricto. Proveerse con un bien que poseía un significado que diferenciaba al señor del dominado, no podía más que realizarse mediante la compra de productos delicados, confeccionados por peritos del oficio, por artesanos diferenciados del rústico campesino, especialistas que transmitían el secreto del oficio de generación en generación, y con ello el secreto sobre cómo agradar a los señores. La diferenciación se acentuaba positivamente para el señor si los artículos provenían de lugares exóticos, que alejaban lo más posible a los dominados de las fuentes del producto fetichizado, ante el cual éstos se convertían en simples receptores de un lenguaje de opresión (27).

De esta manera, una variable de orden político e ideológico, por lo tanto perteneciente a una instancia no económica, constituye el fundamento de un tipo de

comercio que no es entendible por factores económicos estrictos. Este fue el aspecto clave que impidió que históricamente se concretara en la realidad la tendencia autárquica del dominio, impulsando de hecho la división social y espacial del trabajo y la circulación mercantil.

Es por esto que el entendimiento de la lógica interna del comercio castellano sólo pudo iniciarse por la única vía de acceso, de orden político cultural, que dio cuenta de la racionalidad del consumo. En este sentido, la abstracción que el señor hacía del factor monetario en un peculiar intercambio asimétrico, tenía sus raíces en una economía destinada a satisfacer su consumo personal, que participaba de los rasgos morfológicos de la economía campesina.

Pero el comienzo de esta explicación por el aspecto político e ideológico no fue solamente un recurso de estrategia expositiva. Lo político e ideológico como fundamento del consumo señorial constituye un aspecto visible sobre el que no es necesario realizar ningún descubrimiento. En definitiva, en este análisis acotado de un problema de la sociedad medieval, lo político e ideológico se verifica como el nivel dominante, por lo tanto plenamente manifiesto; *“La dominance au sein d'une société de telle out elle activité sociale et des institutions que lui correspondent ne se déduit pas, ne se postule pas. Elle se constate. Et elle est d'abord une évidence pour les membres de cette société”* (28). Es por ello que no tuvimos ningún inconveniente en dejarnos arrastrar por una sucesión de testimonios que nos trasladaron a determinadas conclusiones que tenían más relación con la historia cultural que con la economía estrictamente hablando.

SISTEMAS PRODUCTIVOS Y MERCADO. LA INDUSTRIA RURAL A DOMICILIO

Este recorrido por los aspectos más comprensivos del consumo en unidades domésticas, permite reconocer que la falta de testimonios sobre una demanda campesina constituye algo más y en cierta manera algo diferente a un simple inconveniente documental. El campesino medieval no demandaba bienes de consumo en el mercado como regla general, porque las características de su economía tendían a que realizara la producción y el consumo como un todo en el interior de su unidad doméstica.

La conclusión es que la demanda campesina en la Edad Media sólo podía pasar de un mero estadio potencial a constituirse en una realidad si, de alguna manera, el campesinado era impulsado hacia el contacto mercantil, si una producción con ciertas características realizaba la ruptura de su tendencia autárquica alterando al mismo tiempo los principios sobre los que se fundamentaba su producción. Ello implicaba una serie de movimientos combinados que cambiaran las tradicionales formas de producción y del mercado. Esta acción fue la que comenzarán a cumplir de modo conjunto la industria rural y condiciones que ya habían comenzado a realizarse con anterioridad en el proceso de acumulación feudal.

Llegamos así al momento en el que es imprescindible plantear un viraje del análisis, en el que pasaremos de observar la comercialización desde la demanda a observarla desde la producción, incluidas las condiciones infraestructurales producidas por la dinámica del sistema feudal. Se trata en realidad de un doble viraje; por un lado con relación a las posiciones actuales de los historiadores, y por otro, con respecto a nuestro propio estudio dedicado al análisis del mercado feudal. Ello se justifica en el cambio operado en las condiciones históricas de la realidad en observación.

Veamos entonces, las características centrales de la industria rural a domicilio, teniendo en cuenta que solamente consideraremos los rasgos que se vinculan con el problema de mercado (29).

Lo que constituyó el aspecto peculiar del *Verlagssystem*, *putting-out*, industria rural a domicilio, o lo que también se denomina hoy primera fase de la protoindustrialización, fue el progresivo dominio que un mercader empresario estableció sobre la economía campesina para la producción de manufacturas (“...*des hom bourgeois, ki font mener saies hors de le vile...*” (30)). Esta subordinación se reflejaba en que el empresario capitalista proveía la materia prima y se encargaba de la venta del producto terminado, agregándose que los instrumentos de producción dejaron de ser propiedad de los productores directos.

En este sistema, cuyo rasgo central era que una fracción del capital comercial comenzó a actuar en la esfera de la producción dominándola, se ha concretado una mutación de las relaciones sociales, conformándose una primera fase de producción capitalista mediante el creciente proceso de subsunción de las fuerzas productivas por el capital.

No todos los investigadores están de acuerdo con esta caracterización. La industria rural a domicilio ha sido considerada por ciertos autores (31) como una forma transicional regida por el desajuste (*décalage*) cronológico entre las relaciones de propiedad y las fuerzas productivas. También se la consideró como muy cercana a la manufactura con cooperación simple, pero en la que aun el proceso de trabajo no había sido subsumido por el capital, constituyendo un “cono de sombra” que cubría la zona de contacto entre dos etapas distintas, siendo por lo tanto una franja difícil de discernir, cuando el paso de una forma a otra es inasible (32). Otros autores (33) sostienen, que si bien en este sistema el mercader empresario controlaba el acceso del producto al mercado, era el pequeño campesino quien mantenía el control del proceso productivo, constituyendo pues, el estadio superior del modo de producción feudal, que a su vez contenía gérmenes del nuevo modo de producción. Esta posición, derivada de jerarquizar el nivel del microanálisis y por lo tanto la persistencia de las modalidades de la fabricación doméstica y de crecimiento extensivo que se corresponde con estas formas (todas éstas, normas de la dinámica del sistema feudal), llevaría a concebir el régimen de protoindustria, “...*non pas comme un mode de production original, mais comme l'une des caractéristiques essentielles de la dernière étape du système féodal au moment où ses capacités d'expansion se sont trouvées bloquées*”.

El aspecto más discutible del conjunto de proposiciones mencionadas, consiste en no abordar las relaciones de producción como criterio de determinación esencial en su primer acercamiento a la caracterización del sistema de industria rural a domicilio. En este sentido se impone diferenciar entre el *Kaufsystem* y el *Verlagssystem* (34). En el primer caso, el productor no había perdido la propiedad de los medios de producción, por lo que el *Kaufsystem* se asemejaba en más de un aspecto, en lo que se refiere a su tipología, a los sistemas de controles implementados por el capital sobre los gremios a los que compraba las mercancías. En el *Verlagssystem*, por el contrario, el productor había perdido la propiedad de los medios de producción, hecho que determinaba que ya no se diera la compra de mercancía al productor, sino la compra de su fuerza de trabajo a través del pago de un salario. Ello condiciona que entre el *Kaufsystem* y el *Verlagssystem* se establecieron diferencias a partir de dos modos cualitativamente divergentes de retribución del trabajo, y también dos grados diferenciados de dominio del capital sobre el proceso de la producción. En el segundo, ya el capital había penetrado decididamente

en la producción, constituyéndose así esta forma en el inicio de la producción capitalista de manufacturas. En este estadio de capitalismo adolescente, si bien no se habían revolucionado las fuerzas productivas (el capital dominó las fuerzas productivas en el nivel técnico en que éstas se encontraban), y si bien tampoco el capital ha modificado todavía el conjunto de la producción, y por consiguiente seguía reinando la obtención de plusvalía absoluta al igual que en el régimen anterior, con respecto al sistema artesanal del medioevo, la industria rural a domicilio implicó una profunda ruptura. Una parte de los medios de producción se transformó en capital, el productor directo, ahora asalariado, sufrió un proceso de semiproletarización, ya que si bien no dejó de poseer una tenencia de tierra, había comenzado a vender su fuerza de trabajo al empresario capitalista, y el beneficio de este último se fundaba entonces, en la diferencia entre el valor de los bienes producidos para el mercado y el valor de la fuerza de trabajo más materiales necesarios para la producción. A su vez, el objetivo de la producción consistía en la creación de plusvalía, en el acrecentamiento constante del valor. De acuerdo con este conjunto de situaciones relacionadas, aun cuando en esta industria rural se conservara la tradicional forma material de trabajar, la manera social de producir, definida por las relaciones sociales, había cambiado. En esta subordinación del trabajo por el capital se distinguen como rasgos esenciales: 1) Una relación puramente monetaria entre el que se apropia del plusvalía y el productor, relación entonces no mediada por un dominio político sobre la persona ni interferida por presiones extraeconómicas sustanciales (aunque en la práctica real las formas compulsivas actuaron como derivaciones secundarias del disciplinamiento de la mano de obra). 2) Esto incluye que los medios de producción y de subsistencia se encontraran frente al obrero como capital (35).

Todo esto implica que la caracterización de este régimen económico está dada, por una parte, por las relaciones sociales que rigen la totalidad del nuevo sistema de producción, y por otra, en que aquí se ha generado un capital productivo con capacidad de crear valor y plusvalía, a diferencia del capital mercantil que solo se apropiaba de valor en la circulación del excedente, siendo por el contrario muy cuestionable la pertinencia de aislar en este sentido uno de los elementos no esenciales del sistema (pequeña producción doméstica), a la hora de lograr una conceptualización apropiada que dé cuenta de los atributos claves de esta forma.

Una de las cuestiones que suele confundir en el análisis, es que en los comienzos de este sistema capitalista adolescente todavía dominaba la plusvalía absoluta, de lo cual deriva una diferencia solo formal en este aspecto entre el nuevo modo de producción y el anterior. Pero al mismo tiempo, el nuevo régimen de producción guarda dos distinciones fundamentales con el antiguo, que lo sitúan en un plano cualitativamente diferenciado. Por una parte el *Verlagssystem* estaba orientado a la producción de valores de cambio; por la otra, la potencialidad contenida en este sistema para la transformación de las bases técnicas y sociales del proceso productivo, su posibilidad de producir plusvalía relativa, que impide considerar a este sistema como una forma "fija". De acuerdo con esta perspectiva de totalidad del sistema, la industria rural a domicilio o *Verlagssystem* era la variante histórica peculiar del capitalismo en su primera fase de desarrollo ("*Hier haben wir die ersten Anfänge kapitalistischer Mehrwertsbildung vor uns*" (36)), con su rasgo esencial, la relación social capitalista, pero también con el conjunto de determinaciones fundamentales de este sistema: "... tenemos aquí todos sus rasgos: economía mercantil

en un alto grado de desarrollo, concentración de los medios de producción en manos de determinados individuos, expropiación de la masa de obreros que no poseen sus propios medios de producción y, por lo mismo, trabajan con los medios de producción de otros, y no para sí, sino para el capitalista” (37). Por el contrario, definir el nuevo régimen de industria rural solamente por las particularidades del proceso laboral implicaría una imagen reducida no esencial, que anula la posibilidad de comprender una dinámica que se diferenciará cualitativamente de la vieja organización feudal o artesanal. A diferencia de estos últimos sistemas mencionados, donde rige un ciclo económico tipo repetición, en el nuevo régimen capitalista se plantea la posibilidad de un movimiento a largo plazo ritmado por mutaciones progresivas de las fuerzas de producción, liberadas de cualquier tipo de control superestructural, y como resultado del ciclo de reproducción capitalista, por la existencia de un capital productivo, con capacidad de crear valor y plusvalía. En suma, la protoindustria “... è un tipo di organizzazione del lavoro finalizzato alla valorizzazione del capital che si trova a metà strada nel processo di sviluppo verso il sistema di fabbrica” (38).

Esta caracterización del *Verlagssystem* en absoluto supone una lectura del conjunto socioeconómico de la época de su nacimiento en términos capitalistas. Una de sus peculiaridades ha sido justamente su desarrollo como sistema de producción objetivamente contradictorio con relación a las formas sociales dominantes, a partir de una ubicación estructural marginal en el interior de la formación económica y social feudal, que ya ahora presenta rasgos de transición.

Estos atributos señalados de la industria rural a domicilio, constituyen las bases para un cuestionamiento a la teoría de la demanda desde el punto de vista de la producción. Porque el aspecto crítico estriba en que ahora, el beneficio del capitalista, que constituía la razón de ser del sistema, no era obtenido mediante una apropiación por intermedio del comercio, sino mediante la compra de fuerza de trabajo en el mercado, fuerza de trabajo destinada a la producción de mercancías. Solamente mediante la producción y la realización del producto en el mercado, se consumaba el objetivo del capitalista de acrecentar su valor. Es decir, que la producción mercantil tiene como presupuesto el mercado. No puede pensarse la producción capitalista y la realización en el mercado en términos separados y ello se relaciona con que el capitalismo creó su propio mercado, creó su propia demanda.

Estos aspectos, que son decisivos para la comprensión de nuestros problemas, se verán más claros si estudiamos comparativamente el sistema que acabamos de describir, con el tradicional de las artesanías medievales.

LA PRODUCCIÓN ARTESANAL

En realidad, la subsunción formal del trabajo por el capital fue una generalidad histórica de la industria artesanal europea medieval. En este sentido, el despliegue al espacio rural de la producción artesanal dominada por el capital, reproducía una relación social no ignorada en la Edad Media.

Pero en verdad, esta afirmación solo es válida en tanto da cuenta de una tendencia global. En los viejos centros productivos se había desarrollado una variedad de modalidades en el control y explotación del trabajo, que comprendían desde un ascendiente puramente externo de los capitalistas (los *grands drapiers*) sobre los

los maestros artesanos independientes a partir del dominio que aquéllos ejercían sobre el mercado, hasta llegar a florecer una primera relación capitalista con pérdida por parte de los artesanos de sus medios de producción (39).

A pesar de que en las ciudades se había generado una preliminar relación capitalista, el sistema en su conjunto conservó rasgos peculiares. Por una parte, el mercader podía dominar externamente diferentes etapas del proceso de elaboración como un distribuidor de bienes, sin que los medios de producción hubiesen caído todavía en sus manos, es decir, sin concretar la expropiación de los maestros. Pero también podía darse el caso de que esta expropiación se hubiese consumado, con lo que tenemos una relación social capitalista en el interior de un medio urbano, donde coexistían relaciones sociales heterogéneas, lo cual era una constante de todos los centros tradicionales pañeros y aun del contexto general de la época (40). En estos centros, pues, se había instituido como figura habitual el *drapier*, aquel que “*vend laines, drappe draps et vend draps*”, que no hacía paños, sino que “*fait faire draps*” y mantenía relaciones en tanto capitalista sobre los productores, “*les maitress tenant maistrise*”; relaciones de dominio reflejadas en la diferenciación social, y que se establecían de gremio a gremio o entre personas (41). Pero aun cuando aquí tenemos una relación capitalista, a diferencia del *Verlagssystem* no presenciamos ninguno de los atributos del sistema capitalista.

Por una parte, el capital permanecía ligado fundamentalmente a la esfera de la circulación alrededor de la que giraba toda su actividad, reproduciéndose como capital mercantil mediante las diferencias de precios entre la compra y la venta. “El capitalista comerciante produce de acuerdo con los límites que le impone el volumen de sus negocios de transacción comercial, subordina su actividad productiva a sus intereses como comerciante, y por consiguiente el capital comercial sigue predominando sobre el industrial...” (42). Pero en un segundo término, y vinculado con este último enunciado, el control gremial que dominaba la producción impedía la reinversión productiva del plusvalor obtenido por el capital. Por estas razones, esta transformación parcial del capital comercial en productivo permaneció como un rasgo secundario, adquiriendo la subsunción del trabajo cierta connotación accidental (en la medida en que el gremio cuidaba por norma que se origine este tipo de relación, prohibiendo a los maestros trabajar para otros maestros o para comerciantes) y esta subsunción era más bien un derivado del control de la esfera de la circulación por el mercader. Desde el momento en que esta modalidad de capital productivo permaneció como un rasgo marginal, no orgánico ni consubstancial a su naturaleza, la relación capitalista establecida no se correspondía con ninguna de las determinaciones fundamentales del sistema capitalista como tal. Tampoco es asimilable a uno modo socioeconómico de transición (hipótesis basada en que aquí se ha dado un efectivo desfase entre el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción) ya que las primeras no tenían ninguna posibilidad de desarrollo, y mucho menos en un sentido capitalista, en virtud de las constrictivas reglamentaciones gremiales. En los centros tradicionales no variaron las condiciones usuales de la elaboración constituyéndose formas productivas estables.

Desde este punto de vista, adquiere pleno sentido la formalización que realizara Marx de un esquema bipolar general de la evolución y no evolución capitalista (las famosas “dos vías” de desarrollo), que Borisov denomina como “manufactura comercial” y “manufactura capitalista”: dualidad de desarrollo que se comprueba históricamente en que, a diferencia de las zonas de protoindustria, “... *nessuno dei vecchi*

centri proto-capitalistici (Anversa, Venezia, Amsterdam, Firenze) ha giocato un ruolo guida nell'avvento dell' industrializzazione moderna" (43).

En virtud de estas consideraciones, se justifica tanto el análisis que hemos realizado del capital comercial por sí mismo, en su relación sólo externa con la producción, como el estudio que abordamos ahora del régimen artesanal con abstracción relativa de la incidencia del capital.

En primera instancia, reconozcamos los rasgos del interior de la unidad productiva. La relación corporativa, constituía en realidad, "una forma limitada, inadecuada aun, de la relación del capital y del trabajo...", ya que la relación del maestro con los aprendices o oficiales no era la del capitalista, "sino la del maestro en el oficio, quien en su condición de tal ocupa en la corporación, y por ende frente a aquellos, una posición superior, que *is supposed* se funda sobre su propia maestría en el oficio. Su capital, pues, tanto en lo que toca a su forma material como al volumen de su valor, es un capital vinculado, que en modo alguno ha adquirido la forma libre del capital... Su capital está ligado a determinada forma de valor de uso, y por lo tanto no se enfrenta a sus trabajadores como capital..." (44). Como es norma, Marx en el texto citado tiene la virtud de plantear el núcleo del problema y nos introduce de lleno en su estudio.

Desde un punto de vista morfológico, este sistema del maestro artesano se presenta como una reproducción en el espacio urbano de la economía doméstica campesina. En este régimen de pequeña producción sólo tenía cabida una prosperidad modesta, limitada por los múltiples controles gremiales respecto a calidad y cantidad de artículos elaborados, las condiciones de trabajo, los precios de compra de la materia prima y los de venta del producto terminado (45). El sistema gremial representaba una organización superestructural que, a través de controles establecidos sobre la producción del maestro, vedaba la desestructuración del régimen de pequeñas unidades económicas, anulando la posibilidad de acumulaciones internas diferenciales, constituyéndose de esta manera en la forma de preservación del sistema. Era el gremio una institución (en tanto era un elemento más de la sociedad corporativa), destinada a conservar la pequeña producción, impidiendo que pudiera desarrollarse la competencia interna: "El privilegio y el monopolio del oficio tienen como compensación el aniquilamiento de toda iniciativa. Nadie puede permitirse perjudicar a los demás por procedimientos que lo capacitarían para producir más aprisa y más barato. El progreso técnico se considera una deslealtad. El ideal estriba en la estabilidad de las condiciones dentro de la estabilidad de la industria" (46). En tanto institución que garantizaba el equilibrio de los maestros, su forma se asimila a la del parentesco artificial con funcionalidad paralela a la de la comunidad de aldea campesina (47).

Las relaciones sociales en el interior de la unidad productiva, basadas en una débil diferenciación social (todo oficial era un maestro en potencia), tenían un carácter interpersonal que otorgaban al taller del artesano la fisonomía de una producción doméstica familiar (48). El asalariado, antes que inscribirse en una relación de explotación, reforzaba sin alterar la unidad doméstica, ya que su fuerza de trabajo se adicionaba al trabajo de la familia y se confundía en el interior de la *domus* con la fuerza de trabajo familiar en un todo indiferenciado.

Un primer resultado de este tipo de sistema, era que las posibilidades de un desarrollo por mutaciones productivas de tipo cualitativo y cuantitativo con acumulaciones

intensivas, estaban impedidas *ab initio*; por el contrario, se trabajaba de acuerdo a “*costumes et usaiges*”. La propiedad privada del artesano constituía un fundamento estructural objetivo de acumulación individual diferenciada, que las reglamentaciones reducían a un mero estado hipotético. Esto explica por qué acumulaciones de capital (monetario o productivo) sólo podían lograrse mediante la salida del ámbito de influencia gremial urbano, ya sea en los circuitos comerciales, ya mediante el traslado de manufacturas al campo; en fin, traicionando por una u otra manera las reglas urbanas, violando la legalidad ciudadana, para reemplazar una relación igualitaria por otra de explotación. En ello radica la posibilidad de acumulación de todo capital, que desde su nacimiento siguió la única norma que conoce: “*Qui festinat ad divitas, non erit insons*”.

A diferencia del capitalista, el artesano creaba ante todo, un medio de consumo (*l'oeuvre pour sen user, pour sen vestir*”), no un valor de cambio. Ello se pone de manifiesto en la propia práctica de la “manufactura”. El producto del artesano, salido directamente de la mano que lo había modelado sin intermediaciones técnico mecánicas, adquiría un contenido no sólo económico: el maestro que creaba un *capolavoro* afirmaba una cierta poetización de su actividad, y con ello también afirmaba su derecho como miembro del gremio, su dignidad personal, su posición social, su cualidad de integrante del grupo que lo contenía, su actividad productiva como partícipe de la actividad vital del todo (la corporación, la ciudad, la sociedad) (49).

En estas consideraciones entramos en una esfera que por una parte se vincula con aspectos estructurales y con la génesis del mercado, pero que por otra parte los supera; cuestión que tiene suma importancia para nuestro estudio de la asimetría en el intercambio, y por consiguiente es necesario que la analicemos con mayor detenimiento (50).

En las artesanías, la esencia del oficio consistía en la manipulación de una materia prima para lograr un objeto semi artístico donde primaba la calidad y no la cantidad (“*bons, loyaulz, vraiz et souffisanz draps*”). En relación con la importancia del trabajo puramente manual, se encuentra el conocimiento empírico, adquirido mediante un aprendizaje personalizado e intransferible, que se incorporaba a las propiedades del sujeto como su capital propio (y por extensión como patrimonio del gremio), y definía al individuo como artesano. El centro estaba en la actividad habilidosa de la mano del maestro, siendo el instrumento una mera prolongación de su órgano vital, que definía la extensión física del taller. En tanto el trabajo concreto práctico artístico era una propiedad personal que hacía del individuo un artesano, y como tal, lo constituía en una parte de la ciudad, su conservación como miembro del oficio era la garantía de su preservación como sujeto del microcosmos urbano. De aquí la importancia del secreto del oficio como arte particular de la casa (*die Baukunst*). Este secreto se ligaba con la actividad práctica como atributo del maestro y con el objeto mismo producido. El procedimiento de fabricación por el virtuosismo de la mano, y su resultado material, aparecen envueltos entonces en un velo (*Mysterien*) y toda la actividad misma recubierta con un sesgo sobrenatural, cuyas raíces se hunden en la profundidad de la relación que los pueblos europeos establecieron con la divinidad (15). En este carácter de la actividad del maestro, reforzada por el establecimiento de una elaboración separada de los ámbitos de consumo, nos encontramos con condiciones que remiten a una predeterminación del fetichismo del valor de uso del bien de prestigio.

Siguiendo ahora este razonamiento, en cuanto nos alejamos de las consideraciones puramente morfológicas, nos cuesta ya reconocer un paralelismo entre el trabajo del campesino y el del artesano. A diferencia del poseedor de un manso, el maestro del taller necesitaba un espacio de libertad creadora mayor (aunque esta libertad se encauzaba en el interior de una legislación restrictiva), que se correspondía con las formas materiales artísticas del objeto, con el ámbito de intercambio del sistema mercantil simple, con el carácter de patrono autosuficiente, y por último, con el monopolio del conocimiento. De esta manera, en cuanto tomamos en cuenta estas segundas determinaciones, el sistema de manufacturas artesanales se nos presenta diferenciado en el interior del feudalismo y como actividad opuesta a la agraria. Hasta cierto punto, el artesano se define tanto por las condiciones estructurales como por el conjunto de atributos mencionados. Una vez más, nos encontramos con la riqueza de la articulación de formas sociales que presenta el feudalismo, donde el sistema dominante de producción tuvo la virtud de generar y otorgar un lugar autónomo a sistemas socioeconómicos diversos que permanecieron con enclaves subordinados.

Esta diferencia de actividades se tradujo en el producto. El bien creado por el artesano era el resultado de un trabajo definido, cualificado, intransferible y distinguido socialmente como cristalización de un saber adquirido tras un largo aprendizaje, trabajo que se adhería al sujeto como uno de sus atributos individuales. En cada producto, el maestro objetivaba su pensamiento como manifestación de su actividad creadora y como tal, en tanto objeto personal inalienable, era firmado por su marca ("*la senyal*") que era también la de su casa (52).

En el sistema gremial artesano, una producción de estas connotaciones, de tipo doméstico y sometida a reglamentaciones limitantes en lo cuantitativo, no tenía por objetivo la producción de valor de cambio ni la acumulación. Para el artesano, el objeto de su trabajo era su sustento, su reproducción como artesano sin modificaciones ("*...meist den vermünftigen Sinn, nicht mehr zu arbeiten, als sie allenfalls zu einem lustigen Leben brauchen*", (Goethe) (53)). En última instancia, los objetivos del sistema gremial no eran contradictorios con el objetivo básico global de la economía medieval: la subsistencia de los hombres. Ahora confirmamos lo ya adelantado en la primera parte de este estudio, sobre que el pago del mercader al artesano estaba destinado a asegurar una reproducción simple del sistema corporativo.

Los controles institucionales, así como también las características de la pequeña producción, indican que lo que interesaba era ante todo la producción en calidad y no en cantidad. Esta economía no estaba destinada a producir bienes con posibilidad de inundar el mercado mediante una producción masiva. Toda modalidad del trabajo, desde el secreto del oficio transmitido a través de las generaciones, hasta el equipamiento técnico elemental, basado fundamentalmente en la destreza del artesano, y donde las herramientas constituían sencillos implementos adaptados a las manos de quienes las manejaban, estaba en función de satisfacer una demanda determinada de tipo suntuario y específicamente destinada a la elite social. Aquí imperaba el valor de uso, y el punto de vista de la demanda para su estudio aparece como justificable. El artesano, "...a excepción de sus trabajos para el comerciante, trabajaba por encargo, con vistas al valor de uso inmediato y conforme a ello también estaba reglamentado el número de los maestros. No se enfrentaba como mero comerciante a sus trabajadores. Menos aun

puede el comerciante transformar su dinero en capital productivo; sólo puede “encomendar” las mercancías, no producirlas por sí mismo. No el valor de cambio en cuanto tal, ni el enriquecimiento en cuanto tal, sino una existencia conforme a su posición social, se presentan aquí como el objetivo y el resultado de la explotación de trabajo ajeno... Es ley aquí limitar la producción ajustándola al total del consumo previamente existente” (54).

Vemos así que cuando analizamos el mercado a partir de los testimonios sobre el consumo nobiliario, habíamos concluido en que primaba la obtención de valores de uso. Ahora, abordando la cuestión desde una perspectiva distinta, viendo la producción artesanal en sí misma, el consumo, el valor de uso, vuelve a aparecer como el presupuesto de la producción. Esto se reflejó, por otra parte, a nivel del pensamiento económico, en los escritos de teólogos, y moralistas escolásticos pretomistas, y en los posteriores hasta el siglo XV, quienes tuvieron por preocupación central asegurar el consumo y con ello la moralidad económica (55).

Considerando pues la cuestión desde el punto de vista de la oferta, el objetivo prioritario era el consumo. Desde esta perspectiva que nos ofrece el análisis del sistema gremial, comprendemos ahora que éste fue en sustancia, un despliegue, acompañado de una reconcentración en el espacio urbano, de la actividad doméstica del señorío. Con prescindencia de las realidades diferentes que se presentan en uno y otro caso, el esquema es el mismo: el señor que primariamente encargaba una producción de manufacturas a sus servidores directos, a partir del renacimiento comercial, encargó esa misma producción a la destreza de un especialista que satisfacía sus necesidades de consumo, como ya lo hemos visto en los documentos (56). Por ello imperaba aquí prioritariamente, la producción de valores de uso, y todo el sistema estaba funcionalmente destinado a satisfacer las necesidades de consumo de los señores y por ende de los artesanos. Es así como el sistema de producción urbana estuvo construido de modo que “... la producción siguiese siempre al consumo a un paso de distancia, o sea, de modo que el consumo guardase siempre la delantera” (57). En cuanto al mercado, este sistema se basa entonces en lo que se denomina una rigidez de la oferta, resultado del control de calidad, de la no libre movilidad del trabajo, de las restricciones al ingreso al sistema, de los controles sobre la cantidad y la baja productividad general (58). Esta rigidez de la oferta permitía que se concretara en la práctica artesanal una igualación con las condiciones productivas que regían cuando el señor determinaba directamente, sin mediación mercantil, el nivel de la producción del gineceo o de la casa campesina como renta en especie. Pero si bien aquí hay un punto de contacto con las situaciones arcaicas alto medievales, cuando se estableció el consumo por mediación del mercado, también se hizo presente la contradicción entre oferta rígida y demanda sostenida de magnitud originada por un círculo estable y restringido de grandes consumidores. En esta oposición entre oferta y demanda, encontramos otra variable que incidía en el sobre precio de los textiles de lujo.

Cuando el consumo señorial comenzó a realizarse de manera indirecta, es decir por mediación del mercado, cuando por consiguiente intervenía la separación física entre la producción y el consumo, la oferta y la demanda se encontraron en un principio a tuestas. Fue un período de ajuste entre los dos polos. Se encargó de resolver el desfase entre demandante y oferente la actividad del *piepowder*, el mercader errante. Una estabilidad relativa para el comercio fue proporcionada por las ferias, espacio en el que el comprador señorial podía encontrarse con el bien de prestigio que necesitaba para alimentar su poder. Pero la misma existencia de las ferias revela una mercantilización

incompleta. La estabilización de la demanda señorial llegó acompañada por el mercader sedentario y por la regularidad del tráfico comercial, regularidad que nos oculta el mecanismo real de la demanda señorial como el verdadero impulso, el demiurgo, de la producción artesanal, y que no fue ajena a los errores de percepción sobre el fenómeno que a veces muestra la historiografía (59). Esta estabilización la observamos en nuestro estudio en el comercio que Castilla había establecido con Flandes en el siglo XIII.

Esta prioridad de la demanda, que se reflejaba en una esfera cerrada y estable de consumidores jerarquizados, con una circulación reglada por encargo de los compradores, condicionaba también la estabilidad de la venta y la inmutabilidad de la producción (60). Desde este punto de vista, la crisis de las industrias artesanales urbanas en el siglo XIV difícilmente se relacione con la emergencia de las nuevas industrias rurales a domicilio (cuya producción estaba destinada a otro rango de consumidores), sino más bien con el declive del volumen de la renta feudal (como lo reflejan las Cortes castellanas de 1351), que habría condicionado una desestabilización pronunciada de la demanda señorial y ello no pudo más que afectar a toda la pañería tradicional. En este sentido, los historiadores que han explicado el colapso de las artesanías urbanas por la generación de las nuevas industrias rurales tienden a confundir los fenómenos de correspondencia con las relaciones de causalidad.

En tanto producción de valores de uso, donde la prioridad estaba del lado de la demanda, el trabajo del artesano es comparable con el de un sastre que realiza una confección para el consumidor directo. Pero, como lo indica Marx (61), todo es distinto si el mismo trabajo es realizado por el mismo trabajador para el capitalista. Este fue el cambio que sobrevino con el sistema de industria rural a domicilio.

MERCANTILIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y SISTEMAS PRODUCTIVOS

Si pasamos al análisis de la industria rural a domicilio, se verifica la magnitud del cambio que ésta implicó con relación al sistema gremial. Si en la artesanía urbana la regla consistía en ajustar la producción a un consumo predeterminado, lo cual implicaba reproducción continua en una misma escala, esto se transformó con la introducción del sistema capitalista, donde el trabajo, en principio, no conoce los límites de las necesidades de los clientes, sino la ampliación en la necesidad de la explotación del capital (62). Con el capitalismo en su modalidad *Verlagssystem*, el objetivo central de la producción fue generar valor. Ya no es menester que apelemos aquí a explicaciones que nos hagan comprender la necesidad de una determinada cualidad del producto, ni tomar en consideración variables no económicas para dar cuenta del funcionamiento del mercado. Ello se relaciona con que en este sistema creció la masa de la producción junto a un abaratamiento del producto, logrando el capital una menor ganancia por unidad y una mayor ganancia global. Este crecimiento de la producción y de la demanda media se relaciona con la existencia ahora de la producción por la producción, originada ya con la subsunción formal del trabajo en el capital, cuyo fin es producir plusvalía, valor de cambio, y donde no son "... las necesidades existentes las que determinan la escala de la producción, sino que por el contrario, es la escala de la producción –siempre creciente e impuesta a su vez por el mismo modo de producción- la que determina la masa del producto. Su objetivo (es) que cada producto, etc., contenga el máximo posible de

trabajo impago, y ello sólo se alcanza merced a la producción por la producción misma”. (63).

Tal tipo de sistema implicaba como necesidad consubstancial a su naturaleza el intercambio. A diferencia del feudalismo, donde la mercancía aparecía sólo como excedente, en el capitalismo la mercancía se genera como la forma inherente de producción. La industria rural a domicilio no podía sostenerse más que si la cantidad de valor obtenida en la venta del producto por el capitalista era superior al valor adelantado al comenzar el proceso de producción. Es por ello que el empresario ya no estaba interesado en las cualidades del bien producido, sino en su valor de cambio. Al capitalista le interesaba de manera exclusiva el beneficio monetario que podía obtener de la producción y la circulación de las mercancías. El capitalista generó entonces una producción de valores de cambio, una producción destinada al mercado, que necesariamente debía tener su mercado. La inexistencia de las reglamentaciones gremiales en la industria rural a domicilio, por lo tanto, la desaparición de los controles sobre calidad y cantidad de las manufacturas, permitió la masificación de la producción mediante la subordinación del trabajo rural al dominio del capital. Con esta masificación de la producción, el capital tenía productos como para llevar al mercado, lo cual supone no aguardar una demanda restringida.

Vemos entonces que el objetivo del empresario era lograr un acrecentamiento de su capital inicial, la reinversión productiva ampliada del capital, mediante la elaboración y venta de mercancías. Si éstas no se vendían en el mercado, la misma existencia de la industria rural a domicilio capitalista no hubiera podido concretarse. El razonamiento es inevitablemente circular; la producción mercantil presupone como su condición la venta de mercancías.

Pero consideremos más detenidamente este aspecto, en especial las posibilidades de realización del producto. El primer problema a considerar es que, teóricamente, la compra de bienes de consumo en el mercado por parte de los miembros de la pequeña producción doméstica no significa que éstos hayan adquirido un mayor nivel de vida o un mayor grado de consumo. Por el contrario, estas variables no inciden en que el campesino aumente o disminuya sus vinculaciones con el mercado. Más bien el consumo a través del mercado por parte del campesino se relacionó con una disponibilidad por parte de éste de mayores recursos monetarios, que históricamente debió corresponderse con un menor grado de sustentación en su economía parcelaria. Es por ello que la comercialización creciente fue una consecuencia de un mayor grado de división social del trabajo, de una mayor especialización, y en particular, de una mercantilización global de la estructura social como resultado de la importancia creciente del trabajo asalariado. Todos estos aspectos se presentaron en el período del desarrollo de la industria rural domiciliaria en la Baja Edad Media europea.

En especial, tuvo importancia para las posibilidades de realización del producto que una fracción creciente de la masa campesina rural hubiera comenzado a vender su fuerza de trabajo al capital como mercancía. Esto implicaba un avance fundamental en la mercantilización de la economía. Con ello evolucionaba la separación del campesino de las condiciones objetivas impuestas por su economía de tenencia y también la ruptura de los soportes de su autarquía. Desde una perspectiva de comprensión global, “el empobrecimiento del pueblo”, traducido como formación de un productor separado de las condiciones materiales del feudalismo, fue la expresión del desarrollo del capitalismo, y en la medida en que se consumaba la separación del campesino de la tierra, o en la medida en que ésta se fraccionaba anulando las posibilidades reproductivas autosuficientes de la

tenencia, el productor directo se veía obligado a la venta de su fuerza de trabajo por salario y a la compra de los artículos de consumo en el mercado (64). Al mismo tiempo, la producción de medios de subsistencia simples para los obreros, como la pañería ligera, era parte de la reproducción del mismo trabajador. En el marco histórico de la transición, el propio despliegue del sistema capitalista en su fase inicial creaba las condiciones para la venta de producto en el mercado, lo que no significa que las contradicciones reales para la realización del consumo del sistema capitalista hubieran desaparecido (65). Es por ello que una industria rural dominada por el capital, destinada a la producción de valor de cambio, y basada en la utilización de fuerza de trabajo adquirida en el mercado, generó las transformaciones necesarias para que la plusvalía se realizara.

De acuerdo con esto, aparecen claras las diferencias entre la situación que regía ahora y las condiciones que originaban el mercado feudal. Ahora ya no actuaba la demanda como variable impulsora de la producción, sino que por el contrario, se presenta la producción como la que impulsaba la creación de su propia demanda. Es así como el problema se plantea en los términos de si había subordinación del capital comercial al industrial, del mercado a la producción o si existía una dependencia de la producción respecto al mercado, de la industria al beneficio comercial (66). La producción como generadora del consumo se manifestó en la aparición de un nuevo fenómeno, la crisis de sobreproducción de mercancías, derivada de la tendencia del capital productivo a elevar la oferta de bienes por encima de la demanda efectiva (67). En esta manifestación de la crisis se afirma un rasgo moderno de la industria, que diferencia al sistema protoindustrial del feudal, en el que las crisis se mostraban como períodos prolongados de subproducción. Esta crisis de venta de las mercancías representa una prueba adicional de que la prioridad no estaba ahora en la demanda, ya que si esta última fuera la causa, el primer movimiento y el motor de la industria rural a domicilio, la sobreproducción no podría concebirse más que como accidente, cuando en realidad iba a constituir un atributo estable del nuevo sistema de producción, una de sus expresiones regulares de funcionamiento. Pero esta crisis de mercancías, al mismo tiempo en que confirma la crítica a la teoría de la demanda, impone una corrección a nuestra propia concepción en cuanto nos apartamos del estadio más acotado de la primera transición. En la medida en que el capitalismo se desarrolla como modo de producción, la demanda vuelve a estar presente en el análisis económico, aunque no de la manera en que la consideraron los historiadores. Es cuando el “estómago del mercado” no puede absorber la cantidad de productos fabricados a precio normal y ello significa entonces que se empleó para su producción un tiempo socialmente necesario del trabajo excesivo, hecho que da como resultado el movimiento cíclico de la reproducción capitalista de superproducción y crisis. Cuando la mercancía no encuentra compradores, la necesidad social pasa a un primer plano, y esto se refleja en que la jerarquía de la demanda en el análisis económico varía de acuerdo con la realidad en observación. En definitiva, sobre la base de que el sistema capitalista creó su propio mercado, en la medida en que las condiciones estructurales iban abriendo las posibilidades de mercantilización, surgían las contradicciones propias del capitalismo (68).

Si el empobrecimiento campesino fue además de compatible con la industria rural a domicilio y la creciente mercantilización, parte del mismo proceso que posibilitó la realización del producto, el desfase cronológico observado, y no resuelto por la teoría

de la demanda, entre nivel de vida, consumo popular y crisis del siglo XIV, encuentra un principio de explicación. Desde este punto de vista, el redescubrimiento de un viejo escrito de Euguemi Kominsky (69) habitualmente olvidado, acerca de la interpretación de la crisis del siglo XIV, aporta una perspectiva luminosa. De acuerdo con esta visión, la decadencia de esa centuria se relaciona con la evolución del modo de producción dominante, con el carácter de la propiedad de la tierra, con la lucha de clases, y para Inglaterra (y más limitadamente para otras áreas europeas no consideradas por Kominsky), esto constituyó, antes que un retroceso, un progreso. Se dio en Inglaterra entre los siglos XIV y XV, la caída del régimen de corveas, la suplantación de éstas por la renta monetaria, la baja general del nivel de explotación de los campesinos (que fue una de las condiciones que posibilitó la introducción del capital en el campo), el desarrollo de la producción de mercancías y el surgimiento de condiciones favorables para la evolución de una capa de arrendatarios capitalistas. Un aspecto central de estas transformaciones fue el surgimiento de la industria rural a domicilio a nivel general europeo. En definitiva, todos los rasgos enunciados constituyeron requisitos para que el consumo se realizara a pesar de la crisis demográfica y del empobrecimiento campesino.

Hoy en día otras consideraciones se agregan a estas conclusiones de Kominsky. Ellas fueron aportadas por el análisis de Guy Bois (70) acerca de las tendencias de acumulación feudal que, observadas desde el interior del ciclo del sistema, exhiben dos rasgos originales. En primer lugar su discontinuidad; en segundo término, su despliegue contradictorio, en tanto reunió desde su inicio, junto al elemento feudal, un nuevo fenómeno, dado por la generación de trabajo asalariado. Este análisis coincide con el realizado por Kriedte, Medick y Schlumbohm (71), sobre el contexto agrario condicionante de la génesis del sistema de protoindustria. La evolución del feudalismo produjo el surgimiento de campesinos con muy pequeñas parcelas de tierra y de jornaleros sin tenencias, quienes debieron buscar ingresos adicionales en ocupaciones de manufacturas, condicionando a que estos sectores populares encontraran sus medios de subsistencia en la compra y venta de mercancías. De esta evolución no permaneció ajeno el reino castellano, donde se formó una extendida capa de “jornaleros” carenciados de tierras y bajo relación asalariada (72).

A este proceso de mercantilización y de mayores recursos líquidos en manos de los productores como resultado de la acumulación feudal, se sumó el desarrollo de las manufacturas domésticas capitalistas que se generaron como forma general europea, incluida Castilla, que impulsaban decididamente esta evolución. Para el productor de manufacturas desposeído de sus medios de producción (y en especial de la tierra), el vínculo con el mercado era una imposición del sistema productivo. Ello está reflejado en la situación de un “vecino” castellano, que hacia la segunda mitad del siglo XVI tenía la fabricación y venta de paños como único medio de vida: “...trae en caudal dos paños menores que labra lleba a vender en las ferias y allá paga su alcabala y torna a emplear y hazer otros para sustentarse; no tiene otro trato ni granjería...” (73). Este proceso de formación del mercado interno por acción de productores campesinos de manufacturas y jornaleros es fácticamente comprobable (74).

En análisis de Guy Bois sobre la formación de asalariados en el interior del sistema feudal descubre el mecanismo de generación de una categoría precapitalista (trabajo asalariado) que con el desarrollo del capitalismo encontrará su plena consumación, constituyendo su estudio un complemento de los análisis actuales sobre la protoindustria

(75). Esta evolución histórica concreta de la formación social en la fase transicional señala, en relación con los debates entre economistas, que no puede reducirse la comprensión del proceso de mercantilización en este período a las solas categorías de capitalista y obrero, y ello no tanto por la introducción de “terceras personas”, como del “segundo factor”: por la base mercantil aportada por la acumulación feudal. El crecimiento del trabajo asalariado desde el interior del ciclo acumulativo feudal, que históricamente se combinó con la forma política de la llamada acumulación originaria de expropiación a los productores (Marx), resolvió de manera práctica la formación del mercado en el período. Este proceso en su globalidad, en realidad se asentaba sobre la base de una mercantilización inherente a la aldea campesina, dada por las transacciones locales que se efectivizaban desde las primeras épocas del feudalismo, a pesar de las tendencias autárquicas de las unidades domésticas, configurando ese “estadio temprano y rudo de la sociedad” como lo denominó Adam Smith, o de “producción simple de mercancías”, en el lenguaje de Marx, que constituyó un antecedente objetivo para la imposición de un primer mercado capitalista. En suma, en la formación de este último concurren dos dinámicas claves: la del *Verlagssystem* y la feudal.

Con respecto a la acumulación feudal, a los efectos fundamentales que para la mercantilización surgían de la evolución del señorío “maduro” (sin prestaciones personales), se agregaba el aporte de los sistemas no dominantes que tenían su campo de actividad en el interior de la formación social: el régimen de corporación artesanal, el capital comercial, los modos de producción mercantil simple conectados solo externamente con el modo feudal de producción, pero estructuralmente independientes de éste (y en consecuencia diferenciados de las formas aldeanas de circulación mercantil), ya sea de tipo transicional (con campesinos tipo *kulak*) o no transicional (con productores como los caballeros villanos). Es en este sentido que el proceso de constitución de mercado se explica en el nivel estructural más profundo por un lado, y de totalidad social en movimiento por otro, en el cual los diferentes componentes interactuaban. En realidad, este tipo de observación razonada es tributaria de una visión que ya tuvieron Marx y Lenin, posteriormente Dobb, y se encuentra también en los actuales estudios sobre protoindustria desde el impulso que diera Mendels al tema. Se trata de una apreciación de totalidad, que consiste en considerar las cuestiones (en este caso el mercado) como parte de un proceso global en el que se integraron una serie de fenómenos relacionados (76).

Si bien los elementos mencionados constituyeron las determinaciones fundamentales de la primera comercialización capitalista, el sentido general de la tendencia se afirmó con la inclusión de matices que enriquecieron las cualidades del proceso. La documentación muestra que una porción de los nuevos productos sin funciones suntuarias fue consumida por la nobleza y otros sectores de la elite social como bienes de uso cotidiano. En las posibilidades concretas de comercialización, este factor debió jugar un rol nada desdeñable, en especial si tenemos en cuenta una segunda cuestión relacionada con las posibilidades del nuevo mercado. Los fenómenos descritos marcan solo una orientación evolutiva global del mercado, pero no su concreción absoluta. El consumo popular de la “nueva pañería” se abría entonces paso lentamente, en un medio que ofrecía infinitas dificultades contingentes y sobre la base de la persistencia de la producción de manufacturas campesinas para el autoconsumo (77).

Dos últimas consideraciones, teórica una, metodológica la otra, complementarán este análisis.

En principio, respecto a las posibilidades de realización del producto generado por el sistema capitalista, hasta ahora se tuvo en cuenta aquí como marco referencial para la exposición de la teoría, la situación histórica real de Europa en la Baja Edad Media. Es decir, se consideraron la dinámica específica del sistema feudal y las transformaciones estructurales de la primera transición del feudalismo al capitalismo a las que no permaneció ajeno el reino de Castilla. Pero supongamos que en lugar de haberse dado un progreso de la monetarización de la economía en los últimos dos siglos de la Edad Media, como efectivamente ocurrió, estos hechos no hubieran tenido lugar y, por el contrario, estuviéramos en presencia de una economía precapitalista no mercantil que es “invadida” comercialmente por un país de producción capitalista (78). En esta situación ideal, la compra de cosechas a los campesinos por parte de los capitalistas ya hubiera producido una formación de recursos monetarios primarios, y cuando se abre la primera factoría, los habitantes del lugar comprenden de inmediato la utilidad de la moneda (como la comprendieron en su momento los baruya de Nueva Guinea). Estos recursos están entonces disponibles para que las economías de subsistencia campesina tengan la posibilidad de transformarlos en la compra de manufacturas producidas en el país capitalista en camino de penetración. Con ello ya se produjo un primer mecanismo de introducción de las mercancías capitalistas y esto no se relaciona con el bienestar de las economías campesinas, sino que implicaría un principio de su destrucción, de alteración de los modos tradicionales de su existencia. El ejemplo histórico de la penetración comercial de la Inglaterra capitalista en India y China (mediante el bajo precio de las mercancías lograba destruir, si bien sólo de manera gradual, la hilandería y el tejido, “parte antiquísima” integrante de la unidad de producción industrial y agrícola de las comunidades económicas, a pesar de las resistencias que éstas opusieron (79)), nos indica que no se trata de un simple plano ideal. El sistema capitalista tendió, por su propio funcionamiento, a ampliar la esfera de su accionar mediante la introducción de mercancías, siendo prácticamente el monetario el único problema para la realización de la plusvalía (80).

En cuanto a la consideración metodológica, ya habrá advertido el lector que este razonamiento discurrió por un ámbito por el que no habíamos incursionado en la primera parte de este estudio. Nos sumergimos en problemas referidos a la teoría económica en su relación con el mercado, necesidad inexistente para explicar el consumo feudal, estudiado bajo lo que hoy se acostumbra llamar antropología económica. Este cambio en la aproximación al objeto resulta de una imposición de la realidad en estudio: a medida que la mercantilización progresa, el enfoque antropológico se va convirtiendo en residual (81). Con el sistema capitalista, las necesidades que en el feudal absorbían nuestra atención para explicar el carácter de la demanda, están ahora determinadas por la forma de producción, ya que ésta no solo produce los medios de consumo, sino también su modo de consumo y hasta el deseo de estos productos; por lo tanto estas necesidades están sometidas a una determinación estructural, relacionada ante todo con el régimen productivo y no ya con un régimen antropológico (82).

LA COEXISTENCIA DE MERCADOS DIFERENTES EN CASTILLA

Denominamos al mercado conformado desde la Edad Media para consumo de los señores como mercado feudal. Sobre la base del funcionamiento de este mercado, a partir del siglo XIV fueron penetrando en el reino castellano otro tipo de mercancías generadas en industrias rurales a domicilio de áreas externas europeas. En sentido estricto, se diferencian estos dos mercados. Por ello denominaremos al mercado originado por la industria rural a domicilio como protocapitalista, por ser un resultado de la actividad de este sistema en su primera fase de desarrollo. (La denominación de mercado capitalista se reserva para cuando se generaliza la producción mercantil al convertirse masivamente la fuerza de trabajo en mercancía y la correlativa dominancia del modo de producción capitalista).

A partir del siglo XIV, sobre la base de la actividad del mercado suntuario feudal, fue desarrollándose en el reino castellano una nueva mercantilización, un nuevo mercado protocapitalista. Pero el mecanismo aparente permaneció sin modificar: transferencia de materias primas por bienes manufacturados. Ello es lo que produce una primera impresión de continuidad esencial que no permite detectar, en una observación superficial, más que un solo mercado. Pero en realidad, más allá de las manifestaciones evidentes del comercio, se descubre que las manufacturas eran por completo diferentes; unas estaban destinadas al consumo de los señores, a reproducir la simbología de su poder y su poder mismo, mientras que otras eran mercancías destinadas a los sectores populares y se explica su consumo por transformaciones en el nivel infraestructural de la sociedad. El proceso histórico presenta entonces, una discontinuidad en la continuidad, un punto de inflexión a partir del que se diferencian dos fases de constitución del mercado general de Castilla cualitativamente distintas, correspondiente a dos estadios de evolución en la circulación mercantil. Con esta conclusión hemos también formulado la existencia de una realidad más compleja y variada que la presentada por los documentos del siglo XIII.

Las condiciones para un desarrollo comercial de origen externo, que el mercado protocapitalista ampliaría llegando con las manufacturas a sectores populares del reino castellano, fueron generadas por un mercado preexistente suntuario feudal. El capitalismo productivo adolescente encontró, además de un circuito comercial establecido de modo regular, a los mercaderes que podían llevar sus productos, aun cuando cambió la naturaleza de la ganancia que obtiene el capital comercial en esta parte del intercambio. Esta forma particular de mercantilización de tipo capitalista, determinó que el proceso adquiriera la fisonomía de una continuidad, que la vinculación de la formación social castellana con sistemas capitalistas europeos no se manifestara de manera visible, que estuviera ausente un carácter disruptivo evidente, como pudo ser el caso de la penetración mercantil inglesa en la India. Es por ello que el origen capitalista de las nuevas manufacturas permaneció oculto para nosotros hasta el momento en que procedimos a realizar un examen más detenido sobre la cuestión.

El nuevo sistema mercantil protocapitalista se instaló en la formación castellana pues, en base a condiciones favorables preexistentes conformadas por un desarrollo secular. En el momento de su irrupción ya encontró constituido un sistema de transferencia de materias primas y de importación de manufacturas. El carácter oculto de esta introducción no fue empero, un mero resultado del antecedente histórico. Fue también un producto del hecho de que esta penetración de mercancías elaboradas por el sistema capitalista se realizó en base a la conservación del mercado feudal. Es decir, que

el sistema capitalista vendió sus productos sin alterar sustancialmente la antigua estructura de comercialización, sino que más bien la conservó. Ello tuvo una expresión complementaria en la exportación de lanas castellanas finas y bastas, unas destinadas a alimentar a los sistemas de producción tradicionales, otras para las de nueva pañería (83).

Hablar de dos mercados, feudal y protocapitalista coexistentes, es referirnos a una mercantilización general de tipo dual. Ello se refleja en la documentación del período que presenta una variabilidad de tipos de bienes textiles. Ya hemos observado la vigencia en esta etapa de los artículos suntuarios. A los paños de lana fina se agregaron los tejidos con hilo de oro y plata, en especial los brocados y los terciopelos (84). Tuvo también una importancia creciente en esta época como producto suntuario la seda, trabajada en Italia y consumida entre los señores, que contribuyó a realizar la fortuna de Granada (85). Ya hemos visto en la primera parte de este estudio la larga permanencia en el tiempo del mercado textil suntuario y a todos los testimonios mencionados se podrían agregar muchos más (86). Recordemos solamente que estas manufacturas constituían el rubro más importante de los bienes lujosos, lo que no significa que otras mercancías como las especias hubieran desaparecido del mercado castellano (87).

Junto a este mercado suntuario feudal, hemos también observado que el producto manufacturado que se compraba en áreas industriales europeas había comenzado a ser consumido por los simples “hombres del común” del reino. Es así como en el año 1484 (88), por ejemplo, mientras la vara de terciopelo carmesí costaba alrededor de 2.800 mrs, encontramos la compra de 10 varas de Bretaña “para dar a una pobre” a 46,5 mrs por vara. En 1380 se escribía en las cuentas de Juan I (89) “... *que distes a Iohan Fernádes nuestro capellán e nuestro limosnero mill e nuevecientos e cincuenta e cinco maravedís del qual mandamos comprar dies piezas de camua... El qual paño lle mandamos conprar para que diese de vestir el viernes de endulencias a los nuestros pobres...*”. En 1483 en el vestido de una sirvienta de la Corte se menciona “... *quatro varas de Bretaña, para cuerpos e mangas e camisas, a 28 la vara, 112 mrs*” (90).

Los documentos del período nos hablan en general de una gran variedad de productos textiles en circulación, de una democratización en el curso de ciertas telas que comenzaron a emplearse para usos cotidianos y de un consumo popular de la nueva pañería (91). Esta situación fue general en muchas zonas europeas (92), reflejando un punto de cambio en el desarrollo de la producción textil y de la evolución económica. Ya Adam Smith (93) había señalado la diferencia considerable de precios que había en Inglaterra en la segunda mitad del siglo XV entre los paños bastos “para el uso de la gente común o de los trabajadores” confeccionados en la industria doméstica rural y las manufacturas de Flandes.

Por otra parte esta situación de dos tipos de bienes en circulación, resultado de sistemas productivos diferenciados, constituyó una estructura de larga duración que permaneció en vigencia durante la Época Moderna. Ello lo muestran los listados de productos que se traficaban en el comercio atlántico en el siglo XVI, la entrada de mercancías en el puerto de Cádiz en el siglo XVIII, contratos de compra-venta, aranceles y otros documentos (94). En definitiva, durante estos siglos continuaron su evolución las industrias rurales productoras de la nueva pañería liviana (*kerseys, bayes, sayes, etc.*) que se habían iniciado durante la Edad Media (95) junto a las producciones suntuarias ya existentes.

CAPITULO 12

“BALANZA COMERCIAL” E INTERCAMBIO ASIMÉTRICO

LA “BALANZA COMERCIAL” CASTELLANA

Una vez que hemos verificado que la comercialización castellana se presenta más compleja a partir del siglo XIV, podemos retomar el análisis del intercambio desigual. Comenzaremos a considerar la cuestión desde la perspectiva que ofrece la “balanza comercial”.

La documentación revela que el reino castellano en su conjunto estaba sometido a una constante balanza comercial desfavorable. La manifestación más evidente de este hecho está en la reiteración de testimonios sobre la prohibición de “... *ssacar ffuera delos rregnos ninguna cosa delas vedadas...*” (1). Recordemos que las mercancías prohibidas de exportación constituían una larga lista de productos considerados de importancia para la vida en el reino: caballos y otros animales, alimentos y metales preciosos, oro y plata. La inutilidad de las prohibiciones obligaba a veces a los reyes a ceder con perdones para los infractores (2). Pero ya hemos visto que más allá de las intenciones legales se imponía la lógica de un comercio en el que la diferencia en valores entre importaciones y exportaciones llevaba a una sangría permanente de bienes que Castilla necesitaba.

Esta lógica inflexible se desplegaba en ocasiones dramáticamente como lo atestiguan las Cortes de 1345 (3), año en que “... *fue muy grant mortandat enlos ganados e otrosí la simiença muy tardía...*” por razones climáticas lo que derivó en el usual ciclo de carestía y suba de precios. En esta situación el haber permitido sacas de alimentos a otros reinos agravó la seriedad de la crisis.

También se imponía la necesidad de impedir la salida de animales de Castilla, en especial los caballos. Ello suponía que se sacaba un bien preciado para los señores y de utilidad en la guerra contra el moro (4).

Otro ejemplo nos traslada a un efecto significativo de esta salida incontenible de productos necesarios para el reino que se evidencia en las Cortes de Valladolid de 1351 (5). Es éste el de la degradación del paisaje rural provocada por la extracción de madera “... *e otrosí que sacan madera... et por esto que se yerman los montes de la mi tierra... e la non pueden aver e los delos otros rregnos mis vezinos que han della quanto quieren, e que es grand mengua dela mi tierra...*”. De ello resultaba que la madera necesaria “... *para las mis taraçanas e nauíos non la puedo auer sinon muy cara... e quela lieuan a otros ssennoíos, deque fazen galeas e nauíos...*”. Es éste un testimonio significativo, por cuanto revela la conciencia que se tenía de la depredación por una parte, y por otra, que el empobrecimiento castellano constituía al mismo tiempo la riqueza de otros lugares.

Se buscó el remedio en un amplio sistema de controles fronterizos (6) y en penas rigurosas para los infractores (7). Pero todo ese armazón institucional y represivo se

verificaba ineficaz para oponerse a la lógica inflexible del funcionamiento comercial desigual. Las Cortes en general, como las de Guadalajara de 1390 (8), atestiguan el fracaso estrepitoso de los controles cuando se decía que considerando el daño ocasionado “... *en salir fuera delos nuestros rengos caualos e mulas e oro e plata e otras cosas devedadas...*” se renovaban las prohibiciones.

A veces parece que la violación a las disposiciones se realizaba mediante una verdadera organización para el delito: “...*algunos delos que conplan bestias cauallares o mulares o las tienen de suyo, se ayuntan e se asuenan para salir todos ayuntados para defender, por que las guardas e los oficiales dela tierra que han de ver este negocio non los pueden prender*” (9). También se manifestaba que “... *algunos mercadores e otras personas de fuera delos nuestros rregnos vienen ala nuestra tierra aconpliar bestias cavallares, e las lieuan ellos de noche e de día por logares yermos*” (10).

En muchas ocasiones eran los monarcas quienes parecían ceder ante la presión de los hechos y las necesidades fiscales. Era entonces cuando “...*se sacauan muchas caualgaduras e ganados e oro e plata... por nuestras cartas e alualas...*” (11). Otras veces las ganancias comerciales financiaban la corrupción de los funcionarios: “...*los tales alcalldes e sus lugares tenientes se abienen con los lugares delos mis rregnos, que son comarcanos a los rregnos estrannos, por cierta quantía de mrs o florines, por que libre mente los dexen lleuar o sacar algunas delas tales cosas vedadas*” (12). Pareciera que existió en algunos casos una organización comunal, revelando una actitud generalizada que no comprendía solo a los mercaderes: “... *nos fue hecha enformación que algunos pueblos delas fronteras fazen entre sy posturas, e ponen pena a los quela verdat dexieren a los allcaldes delas sacas...*” (13).

Un aspecto central lo constituía la extracción de moneda de oro y plata, con desplazamiento de la buena moneda en la circulación interna (empezaba a actuar la llamada ley de Gresham), situación que se agravaba cuando los reinos vecinos emprendían una guerra monetaria como se refleja en las Cortes de 1371 (14). Allí junto a la prohibición de exportar las “*cosas bedadas*” se disponía “...*que non podiesen meter a los nuestros rregnos moneda falsa segunt que algunos lo auían fecho fasta aquí...*”, moneda que había inundado los circuitos comerciales de Castilla. Esta moneda “*mala e falsa*” era la contrapartida de “... *la buena moneda, que era en los nuestros rregnos o la mayor parte della, quela auían sacado fuera de los nuestros rregnos...*”. Este hecho aceleraba al igual que sucedía desde la segunda mitad del siglo XIII el proceso inflacionario: el haber sustraído de Castilla la buena moneda había provocado, según los testimonios de estas Cortes, que “...*eran encarecidas las viandas e todas las otras cosas en los nuestros rregnos...*”. La percepción que adquirieron los actores sociales sobre la carestía y la suba de precios también se manifestó en las Cortes de Burgos de 1377 (15).

Es evidente que la prohibición de salida de moneda del reino no podía ser absoluta. Ello se trató de regular *permitiendo* la saca a viajeros o a quienes iban fuera del reino “*en mercadería*” disponiendo “... *quele dexen sacar en oro o en plata tanta quantía quanto fallare elque fuer guarda por nos quele cunple para despensa aguisada, para yda e estada e tornada del camino...*” (16).

Pero todo tipo de regulación y control fracasaba. En las Cortes de Madrigal de 1438 (17) se volvía a señalar la “...*la grand quantía de moneda de oro...*” que salía del reino, “...*lo qual es cabsa de sobyr la dicha moneda de oro a muy grandes prescios...*”. Se pensó

entonces que un remedio podía ser instalar mercaderes de Burgos, Sevilla, Toledo o de otros lugares castellanos en calidad de cambistas en plazas como Génova, Venecia, Florencia, Barcelona. Seguramente la intención era que estos banqueros actuaran en dichas plazas recuperando la moneda que salía para volverla a girar a Castilla, ya que se decía que tuviesen cambios en este último reino. Era ésta una solución planeada en el campo específicamente financiero que se imaginaba con resultados positivos: *“... sería cabsa que no saliese tanta moneda de oro, saluo en mercadurías...”*.

Uno de los aspectos claves que explica el déficit secular de moneda que sufría el reino castellano era causado por el comercio. Nuestros testigos advirtieron por entonces este fenómeno. En las Cortes de Valladolid de 1422 (18), se manifestaba que *“... avuestra alteza rrecresce grant deservicio e grand danno avuestros rregnos por quelos mercaderes estrangeros que aellos vienen con sus mercadurías, sacan dellos mucha moneda de oro, delo qual es cavsa que todas las venciones e contractos que fazen delas dichas mercadurías las abienen aprecio de moneda de oro, conviene asaber doblas e florines, e non quiere rrescebir el tal precio enla vuestra moneda de blancas, e en caso quello rresciban en la dicha moneda de blancas luego lo trocan en oro para lo llevar e lieuan lo fuera de vuestros rengos para sus tierras...”*. En este testimonio se encuentra contenido el drama que tenía el reino castellano con la salida del oro. Es el mismo que hoy tienen los países subdesarrollados con monedas débiles, inservibles para los pagos al extranjero. Los mercaderes vendían en monedas de oro *“... por non leuar la dicha moneda de blanca que es menuda e de mucho cargo al precio delas dichas mercadurías...”* (19).

No había forma de detener la sangría del metal. En las Cortes de Burgos de 1453 (20) se volvía a denunciar la salida del reino de *“...oro e plata en moneda amonedada e por monedar...”* lo cual era la causa de que mientras Castilla se empobrecía, *“... se enriquescen e han enriquecido otros rregnos estrannos...”*. Ante razones estructurales profundas las soluciones represivas por mecanismos institucionales se manifestaban como totalmente inútiles.

En estos documentos apareció, por otra parte, una fuerte preocupación por ejercer un proteccionismo a nivel del reino sobre los metales preciosos (21). Era éste un pensamiento mercantilista rudimentario, bullionista. Pero el hecho en sí es significativo. Mientras que en estos testimonios aparece una noción económica que asociaba la riqueza con el oro y la plata, las normas de vida de los feudales los llevaban a concebir la riqueza en forma de objetos materiales. Los sujetos en tanto consumidores privados, y la clase feudal en su conjunto como consumidor colectivo, concebían la riqueza primordialmente como acumulación de cosas que se inscribían en un sistema de signos. Como objetos que debían manifestarse y no como oro a tesaurizar. Mientras en el acto individual de reproducirse como señor la moneda era transformada en bienes de goce personal y simbología de dominio constituyendo la sumatoria de acciones privadas la conducta agrupada de una clase, aparecía al mismo tiempo un pensamiento que valorizaba la mera acumulación monetaria. Además de los documentos ya vistos sobre este consumo suntuario que respondía a las pautas de vida de la nobleza, un testimonio de las Cortes de 1462 (22) nos ilustra sobre el acto de la compra con pérdida monetaria. Se refiere a que *“... por las mudancas que de cada día se fazen delos arneses que trahen a estos rregnos, vienen mucha pérdida e dapno alos caualleros e escuderos, por que de cada día han de traher trajes nuevos de armas...”* (vemos el factor social que obliga al

consumo) ... e los cabdales de algunos non bastan para ello...” y vemos también la transformación de la riqueza de su forma dinero a objeto material y con ello el empobrecimiento monetario. Esto llevó a que la monarquía dispusiera que “...*todos los arneses que de aquí adelante se ouieren de traer de fuera delos mis rregnos sean de una fechura...*”. Situaciones semejantes se repitieron en el siglo XVI (23).

La monarquía, ella misma consumidora de bienes de prestigio, no podía más que implementar deficientemente los ineficaces controles sobre la saca de metal. Surgía pues un divorcio entre las realidades objetivas y las realidades subjetivas y en esta dicotomía comenzaba a manifestarse el irrealismo del pensamiento español. Este irrealismo, es decir, estas acciones institucionales mediante las que se creía poder luchar contra la fuerza ineluctable de la lógica de un movimiento comercial, era a veces alimentado por las disposiciones de la Corona. En otras ocasiones los voceros de estas ilusiones fueron miembros de otras clases sociales cuyos fundamentos económicos los condujeron a proponer una política de acumulación interna. Más adelante volveremos sobre este último aspecto. Pero retenemos por ahora, que al pensamiento vacilante que se manifestaba a favor de una acumulación de riqueza en oro y plata, se oponía y se imponía la práctica cotidiana de transformar los metales en bienes suntuarios de consumo.

Ante estas circunstancias, la saca de oro y plata se convertía en un hecho usual ligado a la circulación de mercancías (24). Como se decía en las Cortes de Madrigal de 1476 (25) “... *cada día continúa más este delito, pero vemos que nunca se executa la pena en ningún delincuente...*”. La ineficacia de las sanciones se refleja también en que las grandes ganancias obtenidas por los mercaderes en el comercio, les permitía afrontar holgadamente el pago de las multas por saca de bienes vedados, como se afirma en estas Cortes, “... *las personas que en este dannado trato han entendido e entienden han hauido dél grandes ganancias que, aunque dén gran parte dellas en pago de las penas, quedarán con lo rrestante con grande interese e todavía exercitarán su negocio, e aun otros tomarán osadía de entrar nuevamente en ellos, e así sacarán de vuestros rreinos la poca moneda de oro e plata e vellón que en ellos ha quedado e quedarán todos pobres...*”. Esta noción que entonces se tenía sobre que las ganancias logradas por quienes salían con el dinero empobrecía al reino, constituía la manera como los castellanos vivían los efectos del intercambio asimétrico en términos monetarios.

El déficit originado en el comercio exterior castellano se ve claramente en la salida de metales preciosos en pago de los saldos remanentes una vez saldadas las cuentas por compensación. Asimismo la cantidad de transacciones llevaba a emplear, además de moneda real, giros, letras de cambio a cobrar sobre determinadas plazas (todo esto aparece reflejado en las Ordenanzas del Consulado de Burgos y es algo habitual en el siglo XVI (26)), a lo que se agregaba el empleo de otros mecanismos bancarios para concretar la saca de moneda mediante el fraude (27).

A esta balanza estructuralmente deficitaria por el tipo de intercambio establecido, se adicionaba para agravar la situación la actitud especulativa de los comerciantes extranjeros que retenían las mercaderías para venderlas luego a mayores precios, “... *en la tal manera que venden caro e conpran a menos precios dela vaía, lo qual especial mente vsan los genoveses que están enla vuestra ciudad de Seuilla e otros mercaderes estrangeros en los azeites...*” (28).

Pero no es cuestión que culpemos a los mercaderes extranjeros solamente del “delito”

de llevarse la moneda, ya que era una actitud generalizada. Del año 1484 es una Carta Real Patente (29) por la que nos enteramos de la obligación de pago de una gabela por extracción de monedas y otras cosas del reino. Una expresión de este documento refleja la amplia participación del patriciado de Bilbao en este tráfico: *“...porque me fue fecha relación que los que habían sacado el dicho oro e plata e las otras cosas vedadas eran tantos e tan caudalosos...”*

Los puertos que formaban parte del sistema de circulación comercial constituían lógicamente los puntos clave por donde huía la moneda, ya que eran también los lugares de llegada de las mercancías, en especial de los paños: *“...los ingleses e extrangeros venían continuamente a los puertos de las dichas villas de Fuenterrabía e San Sebastián e a los otros puertos de la dicha Provincia e Condado de Vizcaya e a otros lugares de la costa con muchos paños e otras mercaderías las cuales vendían todos a moneda de oro e plata...”* (30). Estas monedas que los mercaderes ingleses extraían de Castilla, les permitía continuar sus evoluciones en el tráfico “internacional” (31). Que el comercio era causa fundamental de esta desmonetarización castellana, quedó reflejado también en la intención de equilibrar la “balanza comercial”, disponiendo que los mercaderes *“...sean obligados de lo llevar e lleven en otras mercaderías de nuestros Reinos e non en dinero contado, que non sean cosas algunas de las vedadas...”* (32). Estas otras mercancías a las que se refiere este documento eran especialmente la lana y el hierro; pero sus exportaciones no alcanzaban a equilibrar una sangría de metal y de “cosas vedadas” permanente y en crecimiento.

Esta salida de mercancías que los castellanos quería retener en su tierra continuó en el siglo XVI (33). De comienzos de este siglo nos ha quedado el testimonio (34) de un intento de solución al problema de tipo cambiario, que consistía en bajar el valor de la moneda: *“...que se labre luego nueva moneda en estor rreynos y que sea diferente en ley y valor alo que se labra en los rreynos comarcanos, y que sea moneda aplazible y baxa de ley... porque desta manera no lo sacarán del rreyno...”*. Se creía que cambiando la relación entre el valor de las monedas podía retenerse el oro castellano: *“... porque la moneda de plata baxa y vellón que son agenas destos rreynos vale mucho menos de los precios que acá se gastan, y la ganancia dellos queda fuera del rreyno y aun por ello se saca la moneda de oro...”*.

Estos testimonios presentan una reflexión sobre la realidad económica con independencia de cualquier otro criterio, a diferencia de las elaboraciones teológicas, que partían de un ideal ético religioso al que debía adaptarse la práctica económica. La agudeza de observaciones vertidas, no deja de representar un progreso de analítica empírica.

Si bien los consumidores castellanos padecían por entonces de un *stock* monetario en disminución debido en gran medida al comercio, la regularidad de las transacciones dependió de la provisión permanente de metal precioso durante los siglos XIV y XV y comienzos del XVI. Se ha formulado la hipótesis de que es muy posible que el botín obtenido por los cristianos en 1340 en la batalla del Salado, haya sido la causa de la baja del oro en los mercados europeos a partir de 1342 (45). Los historiadores concuerdan en que no obstante la crisis de carestía de metal precioso en el siglo XV, su provisión no fue interrumpida en Castilla (36). Los castellanos recibieron el oro del norte de África, ya sea directamente a través de los pagos de parias del reino de Granada o bien por acción de los genoveses (37). El oro del Sudán que había irrigado las zonas árabes mediterráneas, fue transferido a los señores castellanos mediante la fuerza militar para financiar sus

compras suntuarias en los centros de producción europeos. De esta manera, el metal pasaba por el reino castellano para ser permutado por bienes de consumo diverso.

EL INTERCAMBIO DESIGUAL Y EL PROBLEMA DEL VALOR

Hemos llegado a determinar la existencia de un comercio secularmente desigual en los términos de intercambio entre Castilla y otras áreas europeas. Ahora debemos preguntarnos si los nuevos elementos aparecidos en el comercio castellano, es decir, la generación de un mercado protocapitalista, no presupone modificaciones en las explicaciones ya adelantadas sobre la lógica interna de este intercambio.

Si recordamos las razones fundamentales que daban cuenta de los mecanismos del intercambio asimétrico y del comportamiento de los agentes económicos, y los relacionamos con los mecanismos de funcionamiento del nuevo mercado, podemos concluir que, en efecto, en las explicaciones ya vistas habría que incluir modificaciones.

Si en el caso del mercado feudal precapitalista, el consumo de bienes suntuarios de especial eficacia política y social, llevaba a una fetichización del valor de uso del producto, apareciendo éste sobrevaluado ante la conciencia de los señores (hecho que se corresponde con un funcionamiento imperfecto de la ley del valor, sobre cuya base el capital realizaba la ganancia), estos mecanismos ya no actuaban en el caso del nuevo mercado.

Una producción en masa y menos costosa, que se presentaba como una imposición para el consumo de los sectores populares, implicaba una vulgarización extrema de la mercancía. El nuevo producto democratizado perdía la funcionalidad social y política que sí tenía el bien suntuario, que debía ser por definición, de uso restringido. Toda la sublimación que se había instituido alrededor del valor de consumo del bien suntuario, desaparecía en la *nouvelle draperie*, y con ello se diluía el fetichismo del valor de uso en una materia que servía como valor de uso en tanto solo "utilizable". Era esto por otra parte, un resultado del nuevo sistema capitalista, donde el valor de uso no es algo que se quiera por sí mismo, sino que sirve de portador de valor; el objetivo del capitalista es ante todo, producir un valor de cambio (*"der Gebrauchswert ist überhaupt nicht das Ding qu'on aime pour lui même in der Warenproduktion. Gebrauchswerte werden hier überhaupt nur produziert, weil und sofern sie materielles Substrat, Träger des Tauschwertes sind. Und unsrem Kapitalisten handelt es sich zweierlei. Erstens will er einen Gebrauchswert produzieren, der einen Tauschwert hat, einen zum Verkauf bestimmten Artikel, eine Ware"* (38)). El producto ya no interesaba en su cualidad sino en su cantidad como medio para reproducir el capital del empresario, y en cierto sentido, ello se expresaba en su vulgarización y en que el virtuosismo del artesano quedaba desplazado por otro tipo de trabajo. Este hecho fue un resultado del accionar del capital cuando comenzó a dominar la producción y su ganancia no era ya una captación de excedente por el intercambio, sino plusvalía obtenida en el proceso productivo y realizada en el mercado.

Este accionar del capital sobre el producto, se corrobora en un fenómeno que presenta un notable paralelismo con lo sucedido con los textiles: la obra de arte. En el transcurso del siglo XIV, los mercaderes comenzaron a desplegar su actividad en el campo del arte. Su preocupación era bajar los costos de producción, y para lograrlo apelaron a procedimientos como la xilografía para las imágenes en papel, y a la reproducción de estatuillas de marfil: eran "objetos en serie",

“reproducción rápida de las obras de arte... en un registro más vulgar” (39), destinadas a multiplicar los beneficios del capital.

Al capitalista le interesaba ahora, tanto en el arte como en los paños, producir un valor de cambio. Desde el punto de vista del consumidor, el artículo democratizado sólo estaba destinado a satisfacer sus necesidades cotidianas, con independencia de que éstas se originen en el estómago o en la fantasía (“... *dem Magen oder der Phantasie entspringen, ändert nichts an der Sache*” (Marx)), un producto sin connotaciones en la consagración de una “microfísica del poder”, en una regulación descentralizada de los dispositivos de dominación (para decirlo con snobismo foucaultiano). En las nuevas mercancías el valor de uso no tiene ningún misterio. El fetichismo había pasado al valor de cambio, junto con el comienzo del funcionamiento de la ley del valor. Desde este punto de vista, una serie de condicionamientos materiales, que determinaban el funcionamiento imperfecto de la ley del valor, han desaparecido en el nuevo mercado protocapitalista. Este aspecto en realidad es parte de un problema más general sobre el valor, que dadas el conjunto de determinaciones que hemos estudiado estamos en condiciones de reconsiderar.

Hemos visto al tratar el sistema corporativo urbano que el trabajo del artesano presuponía un acto creativo, donde las condiciones de relativa libertad ciudadana conformaban un espacio vital para que esta actividad pudiera desplegarse. El trabajo era allí el vehículo de integración del sujeto al entorno social, al régimen de autoridad de sus pares, los compañeros del gremio. A su vez, el trabajo del artesano aparece en esta sociedad, y mientras las determinaciones sociales perduraron esta peculiaridad no varió, como propiedad inherente al individuo, como un atributo logrado por el sujeto de carácter intransferible, adquirido tras un prolongado aprendizaje personal que cristalizaba en una rígida segmentación social, corporativa y estamental, a la que nadie sin las consagradas habilidades laborales del maestro podía acceder. En estas condiciones, el trabajo como tal apenas se presenta en su forma abstracta general, sino que se presenta más bien en su forma determinada, como cualidad del artesano, como emanación de virtudes adquiridas en el aprendizaje por un maestro que creaba valores de uso reconocidos por su funcionalidad en la reproducción de las relaciones dominantes.

Desde este punto de vista, los trabajos concretos del artesano y del campesino, sólo en apariencia, y si nos limitamos a considerarlos bajo una grosera anatomía, eran similares. En ambos casos se trataba de pequeños productores domésticos que detentaban el usufructo de sus medios de producción para lograr un bien de consumo. Pero las similitudes se detienen aquí, ya que en realidad se trataba de trabajos por completo distintos.

El trabajo creativo semi-artístico del artesano al que podía llegar un estrecho círculo de personas, se contraponía al trabajo degradado y con sentido penitencial del campesino dependiente. Esta circunstancia de la realidad material no dejó de ser registrada en la conceptualización que los ideólogos orgánicos del sistema feudal lograron formarse acerca del trabajo. En la Edad Media el trabajo agrario fue, a partir del siglo XI, ante todo sufrimiento, con un carácter penitencial y de dominación degradante, desprovisto de cualquier idea creativa de la actividad humana y con ausencia de la noción abstracta general de trabajo: “... *‘ceux qui labeurent’ ne sont pas encore les ‘laboureurs’ des temps modernes... ce sont ceux qui, comme Adam après la faute, sont condamnés, couverts de sueur, au travail forcé, à la ‘condition servile’...*” (40). Esta representación de la faena campesina como actividad penitencial era un derivado de las relaciones sociales de producción y del dominio político del sistema feudal. Esta noción de trabajo degradado

se relaciona con la debilidad de las fuerzas productivas y la fusión del campesino en la naturaleza que controla su existencia. La situación la iluminan sociedades germánicas, donde el trabajo creaba propiedad sobre la tierra, en tanto integraba a la persona en su entorno, algo que por otra parte se dio también en sociedades de frontera en la “Reconquista” castellana (41). Se expresaba en ello la dependencia de la naturaleza. Con el desarrollo de la relación tributaria y de los siervos como meros proveedores de renta, a esa noción primaria de sometimiento a la fuerza inorgánica natural se agregó la de sometimiento a la fuerza del señor. Se fijó entonces la idea de un campesino enmarañado en las condiciones de la producción, como un apéndice del suelo, con éste cedido o dado en propiedad condicional, y su trabajo sólo tuvo de humano el ser concebido como producto de la caída, del pecado original.

Con el surgimiento del artesano como actividad específica emergió una nueva concepción. La actividad del maestro artesano replanteó el vínculo entre el trabajador y lo producido, y el objeto terminado ya no era indiferente sino la encarnación de la habilidad y de la subjetividad de su creador, quien rubricaba su obra terminada con la *senyal*, la firma del artesano que aparecía en la *faixa* del paño, para sellar una relación personal inalienable del maestro con su elaboración (42).

Al mismo tiempo que este desarrollo se realizaba, se reafirmaba el carácter desigualado de las actividades del artesano y del campesino, ya que junto a la no indiferenciación hacia la forma específica de actividad, se daba la condición irreductible del trabajo a una sustancia en común (la imposibilidad para concebirlo como gasto de energía humana). Esta representación de los trabajos se fundamentaba en las condiciones materiales existentes, en la no movilidad del trabajador, en que la actividad concreta del maestro y del campesino definía dos sujetos no sólo desemejantes sino hasta opuestos. Mientras el campesino conocía desde su nacimiento el imperio de la naturaleza y del señor sobre su persona, el maestro, como patrono independiente y dueño de las condiciones objetivas y subjetivas de su actividad, establecía un trabajo teleológicamente prefijado, y sólo conocía el poder del dinero del mercader, gozando en relación con el campesino de un marco mayor (aunque variable) de libertad y disponibilidad sobre sus condiciones de vida (43). A ello se agregaba que el sistema corporativo urbano erigía una segmentación rígidamente diferenciada de la sociedad, a la que no tenía acceso más que un número limitado de personas, circunstancia que obviamente se traducía en la inmovilidad de los trabajadores.

La inequivalencia de valor que se manifestaba en el intercambio entre los bienes de prestigio y los excedentes primarios no dejaba de ser una expresión de estos condicionamientos sociales en los que se desenvolvían los trabajos. La “balanza comercial” desigual en términos monetarios que persistía en este período, se presenta en primer lugar como resultado de la importación de manufacturas suntuarias como lo reflejan las demandas de procuradores en Cortes, cuando suplicaban “...*que se guarden las premáticas que viedan el traer delos brocados, dorados e plateados y hilo tirado, y en el traer delas sedas se dé orden...*”; pedido tanto más relevante cuanto que era formulado en la misma ocasión en que estos procuradores solicitaban “...*que daqui adelante no se saque oro, ni plata, ni moneda amonedada, ni cauallo, ni otras cosas vedadas...*” (44). Durante esta época la compra de manufacturas de altos precios relativos por los sectores de poder siguió siendo la norma (45).

Las evidencias fácticas muestran que el intercambio entre excedentes primarios y bienes manufacturados de lujo se realizaba mediante una diferencia de precios explicable

ahora por la oposición entre una tarea supeditada a la naturaleza que apenas aparecía en su forma concreta, y el pleno trabajo preciso artesanal. La no equivalencia de las mercancías se relaciona pues con una muy imperfecta igualación social del trabajo (46). El reconocimiento social que expresaba un círculo socialmente restringido de consumidores hacia el quehacer del artesano estaba ausente en la labor del campesino, condición que conformaba un prerrequisito para que el mercader elevara los precios de las manufacturas en su intermediación monopólica. Las dos actividades, la del artesano y la del campesino, no se presentaban como partes de un único gasto de energía distribuido en distintas ramas de la producción. La ausencia de trabajo socialmente igualado impedía entonces la aparición del trabajo abstracto (o bien éste solo aparecía en germen), trabajo característico en la producción mercantil, y por lo tanto este hecho determinaba la inexistencia de una ley del valor que rigiera para el conjunto del intercambio. Esta no homologación de las dos formas de trabajo se reflejaba en definitiva en una igualación imperfecta de los productos (suntuarios y primarios) como valores, los que a su vez eran el reflejo de condiciones sociales y materiales de labor diferenciadas. Desde un punto de vista teórico aquí constatamos que el valor no se presenta, pues, como propiedad de las cosas, sino como una forma social que adquieren las cosas, determinada esta forma por las relaciones sociales. Estas dos formas de trabajo se ponían entonces en relación a través del intercambio mediante la actividad del mercader, quien mantenía una relación puramente externa con los procesos productivos y sólo apreciaba la mercancía como cantidad de valor de cambio. El trabajo universal abstracto socialmente igualado de la economía mercantil, en la sociedad medieval no hizo más que esbozarse, y el valor aparece sólo en germen, antes como expresión de los trabajos concretos (éstos en diferente grado de desarrollo) que del trabajo abstracto general.

Aquí subyace la relación de causalidad interna de la forma imperfecta del valor, determinación que complementa sin anular el conjunto de circunstancias explicadas anteriormente. La irreductibilidad de los trabajos, su imposibilidad de constituirse en magnitudes de un único trabajo social, se manifiesta en las condiciones objetivas impuestas por la demanda señorial, por la rigidez de la oferta y por la intermediación monopólica del capital comercial.

En la no equivalencia del comercio feudal se presentan, pues, un conjunto de problemas relacionados. El intercambio se dio en base a excedentes primarios por manufacturas, intercambio que no actuaba entonces como el mecanismo de igualación de los trabajos individuales, sino como el mecanismo de su diferenciación; el valor sólo ha aparecido en forma embrionaria, en tanto su base, el trabajo abstracto, tampoco se ha constituido en su plenitud, hecho que se tradujo en que la manifestación del valor ha tenido una expresión defectuosa en el valor de cambio. En este funcionamiento imperfecto de la ley del valor, se fundamenta el intercambio de no equivalentes; en ello se explica que la “balanza comercial” deficitaria castellana fuera en primer lugar resultado de la pérdida de valor en beneficio del capital mercantil; en resumen, que el intercambio como modalidad de reproducción de los sistemas económicos vinculados tuviera por contenido la apropiación de valor puesta en circulación. En esta perspectiva de análisis, comprobamos que el trabajo abstracto no debe ser entendido como una sustancia fisiológica natural sino como una categoría histórica social moderna.

Por el contrario, en cuanto consideramos la otra parte del comercio que se dio en este período, es decir, el mercado protocapitalista, la situación se presenta distinta.

Con la nueva pañería cambiaron las condiciones de existencia social del producto en su consumo y las formas de la demanda que no explican ahora la generación de la oferta. Pero a su vez, el desdoblamiento que efectúa el campesino semiproletario entre actividad agraria y manufacturera, la descomposición de esta última en operaciones elementales, la incorporación de fuerza de trabajo al dominio del capital sin cualificación especial (anulación del aprendizaje, explotación de mujeres y niños, elaboraciones de textiles no lujosos); todas estas circunstancias, condicionaron la pérdida de la peculiaridad artesanal del trabajo y la destreza fue convirtiéndose en actividad genérica, desarrollándose entonces la indiferenciación hacia las formas concretas del trabajo, imponiéndose la homologación práctica de los trabajos particulares como meras variantes de un único gasto energético del trabajador, apareciendo plenamente el trabajo en su forma abstracta general. La manufactura y la labor agraria se representan en la práctica del *Verlagssystem*, como dos alternativas de un único gasto de fuerza de trabajo del mismo sujeto, como lo ejemplifica un pequeño centro en el condado de Guines en 1341, cuando "...les barons de la conte, en faisant les ordennances pour le ban d'aoust...", autorizaban "en dehors du ban" (el tiempo de cosecha), "l'ouvrage por autry" en la cardadura y el hilado (47). En la industria a domicilio se constituía la igualación social del trabajo, el trabajo abstracto general, y con éste comenzaba el funcionamiento de la ley del valor (ya no interferida por condiciones de demanda socialmente discriminada ni por la rigidez de la oferta), en la medida en que en este proceso de abstracción de las cualidades del producto y de negación de la pericia individual como atributo fijo e intransferible de un sujeto medianamente prestigioso, se afirmaba la universalidad del trabajo en su forma abstracta. El intercambio de los nuevos paños comenzaba a regirse por la ley del valor (lo que se reflejó en la baja general de los precios). Es más, el funcionamiento de la ley del valor se habría dado entonces en sentido estricto, no apareciendo el problema de la "transformación" de los valores en "precios de producción" (costes pagados más ganancia media). La situación que tratamos ahora, es aquella en que ha comenzado la explotación capitalista, pero donde todavía no existía migración del capital de una industria a otra (en realidad no había ramas de la producción), donde la acción revolucionaria del capital sobre las fuerzas productivas no ha tenido lugar y por lo tanto se postula la igual composición orgánica del capital (relación entre capital constante y capital variable); esto significa que las mercancías se cambiaban por sus valores (el valor de cambio derivaba de la relación de las diferente cantidades de trabajo socialmente necesario para producirlas), aunque las tasas de ganancia fueran desiguales (sólo la competencia de capitales fija el precio de producción, hecho este último que requiere un desarrollo superior del modo de producción capitalista) (48). De esta manera, la regulación del cambio mediante tiempo de trabajo fue el resultado de una evolución histórica particular, por la cual el trabajo concreto dio paso al trabajo general, la aparición del producto en el mercado se desligó de las necesidades precapitalistas de dominio político, presentándose rasgos tendencialmente crecientes de incremento de la producción de mercancías, y con ello fue comenzando a abrirse paso la disciplina general de los precios en el mercado.

Esta postulación del trabajo abstracto en la nueva pañería capitalista con el funcionamiento del valor mercantil fue históricamente una derivación distante de la producción secular aldeana. En las comunidades campesinas durante toda la Edad Media encontramos permanentemente artesanos rurales y campesinos con trabajos de

manufacturas diversas, con lo cual el mismo sujeto ya esbozaba una homologación del trabajo. En las aldeas los trabajos eran no sólo intercambiables entre los individuos, sino también transparentes, ya que el ocultamiento que del oficio hacía el maestro urbano de las corporaciones, no se conocía en las comunidades agrarias ni en los núcleos poblacionales inferiores y medios. Esta situación confluía en los mercados locales y en la circulación mercantil simple correspondiente, que no tenía otra alternativa que desarrollarse de acuerdo a la ley del valor mercantil, como tiempo socialmente necesario de trabajo coagulado en el producto. Una vez más constatamos que la producción capitalista, incluidos el conjunto de sus atributos constitutivos, no nació de los grandes centros de manufacturas artesanales que brillaban en el comercio de larga distancia, sino de los ámbitos humildes de los campesinos medievales, que con su secular producción e intercambio de mercancías creaban premisas muy sólidas del desarrollo posterior.

Desde el momento en que comenzaba a funcionar la ley del valor en la nueva producción de manufacturas, se impone la pregunta de si es concebible la persistencia de un intercambio en términos desfavorables para los consumidores castellanos por los efectos de este nuevo mercado, que se agregaría a los que provocaba el mercado feudal suntuario. La respuesta es afirmativa y ello sería un derivado del intercambio de productos que contenían cantidades de tiempo de trabajo socialmente necesario distintos. Pero en este caso no hay violación de la ley del valor. Por el contrario, el intercambio era de equivalentes (se trata de intercambio en el pleno sentido de la palabra) y las diferencias de precios se explican justamente por el funcionamiento de la ley del valor trabajo, lo cual supone un problema de entidad general, que se verifica también en el mundo capitalista desarrollado; las relaciones comerciales entre países con diferente composición orgánica de capital, difícilmente puedan ser igualitarias en su expresión monetaria, aun cuando se rijan por un funcionamiento estricto de la ley del valor (49).

Un aspecto que no está reflejado totalmente en las fuentes es sobre el valor y las condiciones de su apropiación en la compra de materia prima. A pesar de las lagunas de la documentación, por lo observado en la primera realización del excedente, la depreciación que realizaba el mercader sobre la materia prima en perjuicio del productor favorecía acumulación de capital comercial (por ejemplo en Burgos). En este caso, la transferencia de excedente a través del mercado no era un factor que promoviera apropiación del valor en el proceso de circulación a favor del capital productivo externo. En el caso no improbable de capital manufacturero externo que actuara directamente en la compra de materia prima mediante el mismo procedimiento de compra por adelantado para depreciar la materia prima, ello daría origen a un sobrebeneficio del mismo tipo que el obtenido por el empresario por baja del salario del productor doméstico manufacturero asentado en una economía campesina de subsistencia (ya que aquí, se sabe, el capitalista no pagaba por el total de la reproducción del trabajador). Pero la mera comprobación empírica de la amplia participación burgalesa en este tipo de apropiación de valor a costa del ganadero, indica que aun cuando hubiera casos de compra directa de materia prima por el capital productivo, ello no constituía la forma general y no puede hallarse aquí una condición necesaria del desarrollo del *Verlagssystem*.

Por otra parte, en esta acción monopólica del capital mercantil, el dominio del mercado vuelve a presentarse como sólo uno de los requisitos para la vinculación de parte de la

renta agraria por medio de la circulación de no equivalentes, ya que en realidad, el capital aprovechaba una vez más situaciones objetivas generadas por el modo feudal de producción: la necesidad de financiamiento previo de los productores era tanto un resultado de la estructura tributaria como del déficit crónico de moneda de los feudales. Fiel a sus modalidades, como el dios Jano, el capital se presentaba ante los señores con un doble rostro, por una parte abriendo las puertas a la circulación de sus excedentes, por otra cerrando el acceso al mercado mediante el monopolio. Aunque como todo dios, su reinado estaba sujeto a disposiciones terrenales impuestas por los hombres que dominaban el sistema.

La conclusión que extraemos de este estudio, es que el intercambio de no equivalentes con transferencia de valor, peculiar del sistema feudal, beneficiaba al capital mercantil (extranjero o castellano), no originando desarrollo económico diferenciado. Por el contrario, en el comercio protocapitalista se daba como forma básica el intercambio de equivalentes, es decir, mediante la no transferencia de valor, lo cual es independiente de los términos de intercambio. En la medida en que estas conclusiones preliminares se oponen a los presupuestos usuales que dominan en la literatura sobre el problema, podríamos dejarnos seducir por quienes niegan cualquier incidencia del intercambio en el desarrollo desigual. Sin embargo, todo el mundo sabe (excepto algunos historiadores), que el comercio capitalista aparece asociado con el desarrollo desigual entre regiones.

ANÁLISIS DE LAS INTERPRETACIONES REALIZADAS SOBRE EL INTERCAMBIO REGIONAL

Hemos comprobado que el intercambio se realizaba con una sustancial pérdida monetaria secular para Castilla. La noción que los protagonistas tenían acerca de los efectos del comercio se refería a la pérdida de dinero, o bien, a la conversión de éste por otro tipo de mercancías cuyo resultado seguía siendo el empobrecimiento del reino.

Esta visión sobre los resultados del intercambio, que suponía la noción de desigualdad de los valores como factor central, tuvo una larga vigencia en el análisis económico. En el año 1495, en un informe escrito por Francisco de Prato (50), mercader lombardo que estaba en Huete, acerca de directivas generales para Castilla sobre la producción de paños, se describía la situación general del comercio: “... *destos sus reynos sacan las lanas para Flandes e para Génova e para Florencia, de Flandes trahen pannos, e pannos de ras e olandeses e cosas de mercería; quanto a lo de los pannos, de los pannos de ras nynguna necesidad ternán estos sus reynos, porque acá se podrían faser, e los maestros de allá vendrán acá; de Florencia se trahen para estos reynos de V.A. pannos de seda e brocados...*” La importación masiva de manufacturas con valores relativos más altos que las materias primas, llevaba según Francisco de Prato (51) a una pérdida de valor monetario para Castilla: “... *segund my parescer vuestra altesa avrá plaser de lo mandar poner por obra para que estos vuestros regnos nynguna necesidad tengan de los pannos estrangeros, que segund soy informado, veynte mill pannos o más son los que en cada anno se traen a estos regnos de otros regnos estrannos, que tan solamente en las tintas e la hechura dellos llevan de costa cada un panno dies ducados, que son doscientos myll ducados en cada un anno, los quales quedarían de provecho en las personas destos regnos...*”

Un análisis similar fue realizado en el conocido “Memorial” de Luis de Ortiz dirigido a

Felipe II en 1558 (52). Si bien este escrito constituyó aun con sus ideas económico sociales rudimentarias todo un programa de acción global, tenía como propósito central resolver la salida de dinero del reino (fue doctrinal y cronológicamente una obra pionera del mercantilismo). Formuló Luis de Ortiz el esquema básico del intercambio asimétrico entendido como desigualdad de valores: si una arroba de lana cuesta a los extranjeros 15 reales, ellos la manufacturan en paños, tapices, etc., y “vuelve” a más de 15 ducados. El mismo esquema lo repite respecto a la seda cruda en madeja, elaborada luego en Florencia, Génova o Milán. Esta estructura comercial, según Luis de Ortiz, sería la causa “... no solo de llebarnos el dinero, mas de que en estos Reynos balgan las cosas tan caras por biuir por manos ajenas...”. La resolución de la cuestión estaría en invertir los términos de la ecuación, con lo cual, “...los mercaderes estrangeros bernán a comprar lo que les falta en sus tierras y como agora pagan por el arroba de lana quinze reales, pagarán por la obra que della rresultare quinze ducados...” Esta inversión presupone para el autor del “Memorial”, un programa de acción proteccionista y de reforma de hábitos suntuarios.

Luis de Ortiz era un lúcido observador de la realidad (estaba bien situado, en Burgos, la ciudad que constituía la encrucijada del intercambio), y fue por otra parte un representante destacado de toda una corriente de pensadores mercantilistas, que hasta el siglo XVIII propusieron soluciones al empobrecimiento de España “desde arriba” (53). En el centro de las preocupaciones de estos analistas se encontraba cómo lograr una balanza comercial favorable para que el oro y la plata no salieran de manera continua del país.

Es notable constatar que estos pensadores han señalado lo que vimos en nuestros documentos sobre la pérdida de dinero como el rasgo más destacado del comercio castellano y que esta noción se reencuentra en los actuales análisis historiográficos circulacionistas. En los dos casos, el punto que los iguala es concebir que la asimetría del comercio, entendida como deterioro de los términos de intercambio con transferencia de moneda de un país productor de materias primas a un centro, tenía por resultado el desarrollo desigual. Así para Wallerstein (54), en un momento especial, debido a una serie de factores originados anteriormente, una región con una ligera ventaja sobre otra (condicionamiento básico) y con una coyuntura favorable (aquí está su factor dinámico), logra que esa ligera ventaja, de alguna manera estratégicamente relevante, se convierta en una gran disparidad, y la ventaja se mantiene incluso después de haber sido superada la coyuntura. Fue el desarrollo del comercio en la “economía-mundo” el elemento clave, según Wallerstein, que condujo a que la ligera ventaja del siglo XV se convirtiera en la gran disparidad del siglo XVII y en la diferencia monumental del XIX. El factor central de la disparidad estaría en el comercio y el comercio mismo es definido por la transferencia de valor desde una periferia al centro de la “economía-mundo”. El problema nuclear que expone Wallerstein con relación a nuestro estudio es haber pensado el intercambio como flujo de excedentes desde las áreas periféricas o semiperiféricas, hecho que permitió el desarrollo del capitalismo en el centro. En las áreas geoeconómicamente periféricas de la “economía-mundo” del siglo XVI había dos actividades primarias: la minería, en especial los metales preciosos, y la agricultura. Estas dos producciones transferidas como excedentes en “forma desproporcionada” a las áreas del centro, habrían sido decisivas para la evolución hacia el capitalismo.

El mismo criterio se encuentra en A. Gunder Frank. Así por ejemplo, en su crítica a las ventajas comparativas y el libre cambio (el conocido ejemplo de Ricardo sobre el

comercio entre el vino portugués y las telas inglesas), todo el tratamiento de la problemática gira alrededor de la circulación (55). En última instancia, este tipo de análisis reposa en un criterio que consiste en “externalizar” las contradicciones a partir de una teoría abarcativa de la estructura y del desarrollo del sistema capitalista en escala mundial integrada, y explica su evolución contradictoria que genera simultáneamente desarrollo y subdesarrollo local y sectorial (56). En esta comprensión del desarrollo y del subdesarrollo, entendidos como “las dos caras opuestas de la misma moneda”, el factor explicativo es la transferencia de excedentes. En Frank, el atraso y el crecimiento son concebidos como el resultado de una misma estructura económica y un proceso capitalista dialécticamente contradictorio, de apropiación de excedente por la metrópoli (57).

Con justa razón, este tipo de análisis fue emparentado con el que años antes emprendiera Paul Sweezy (58). En este último autor, el surgimiento del mercado a partir del siglo XI, jugaba un papel central en la explicación sobre el desarrollo del capitalismo. La cuestión que presentan estas teorías es, por un lado, jerarquizar el factor mercado en el estudio de la dinámica económica, y por otra parte, concebir una unidad de análisis, la “economía-mundo”, que excede los límites de un país, prescindiendo del estudio de sus relaciones internas (59). Esta “externalización” de las relaciones de producción, es un resultado de haber observado empresas de países periféricos con producción destinada a mercados capitalistas. Ello condujo a proponer una serie de nociones diferentes para dar cuenta de este fenómeno, todas ellas unificadas bajo el criterio de universalizar el dominio capitalista. El mismo Wallerstein (60) nos brinda una antología de expresiones al respecto: “capitalismo colonial”, de Sergio Bagú con respecto a América Latina; “capitalismo feudal” de Luigi Bulseretti con relación a la Lombardía del siglo XVII; “empresas muy capitalistas”, noción que emplea Luis Vitale para los latifundios españoles. Para Eric Wolf, por su parte, puede hablarse de dominios con controles patrimoniales que funcionaban como empresas capitalistas. Para Stahl, la segunda servidumbre del este europeo es de origen capitalista; para Pietro Vaccari “el trabajo obligado en cultivos para el mercado” no puede definirse como feudal, sino que representaba una nueva forma de organización del trabajo. Samir Amin (61) participa de la misma concepción. Así por ejemplo, sobre las formas de explotación en América en tiempos de la conquista, manifiesta que éstas podían ser diversas: “pseudofeudales” (en encomienda); “pseudoesclavistas” (la explotación minera), etc., pero estas producciones, según Amin, no deben ser confundidas con los modos de producción feudales o esclavistas verdaderos, ya que estaban al servicio del capitalismo europeo naciente. La base del razonamiento es un criterio funcional para caracterizar a estos sistemas: a pesar de la “apariencia feudal” de las producciones de América Latina, éstas “...no se convirtieron realmente en feudales porque estaban destinadas a producir para el mercado capitalista”. En todos estos ejemplos, el estudio de la estructura interna de cada lugar es desplazado por el análisis de la funcionalidad de las unidades productivas en el interior de una división internacional del trabajo, en la que las partes se vinculan por el comercio.

La idea central de estos autores es la transferencia de excedentes. Estos mecanismos se dieron en otras situaciones históricas relativas a sociedades precapitalistas. Se ha indicado (62), que en ciertas circunstancias, el aislamiento económico entre áreas por las grandes distancias que las separaba, favorecía la existencia de la intermediación monopolista entre mundos agrarios que se ignoraban, es decir, un comercio de productos raros, insustituibles,

cuyo costo de producción se desconocía en la otra parte. En este caso, el beneficio comercial era acumulado por quienes asumían la función intermediaria, beneficio que no era otra cosa que excedente de las clases dirigentes de las sociedades que el comercio había relacionado. Esta forma de circulación explica la acumulación de riquezas que se generó en ciertas formaciones “tributarias comerciales” que se originaron según las rutas del comercio: Grecia antigua, el mundo árabe y los estados del borde meridional del Sahara, como Ghana y Mali.

Una versión distinta constituyó el saqueo directo de una formación económico social por la clase dirigente de otra. En este último caso, el resultado era también una sistemática transferencia de valor de una formación social a otra. Pero la diferencia con respecto a la modalidad antes mencionada, es que aquí el dominio político actuaba como presupuesto previo e indispensable de la transferencia de valor, adquiriendo ésta un neto carácter tributario. La historia de la antigua Roma nos ilustra sobre los dos procedimientos de vinculación de valor, por mecanismos políticos y comerciales (63). Pueden existir otros ejemplos históricos en los que el flujo de valor se daba mediante un comercio desigual en un contexto de situación de dominio político (64).

Nuestro estudio marca una clara diferencia con este tipo de situaciones enunciadas, ya que vemos en Castilla el comercio actuando sin el presupuesto de la acción política como marco determinante; es decir, estudiamos el intercambio en ausencia de un reglamento comercial entre colonia y metrópoli que ordenara los términos de intercambio a favor de la segunda (65).

Los trabajos de Wallerstein y Braudel son una continuación de los análisis enunciados, ya que el comercio pareciera ser el factor clave de la acumulación conducente al capitalismo, entendida esta acumulación como un proceso lineal de acopio de riquezas más racionalización creciente (66). La consecuencia más evidente de esta teoría, es la concepción de que el sistema capitalista se originó de alguna manera a partir del proceso de circulación por acción de relaciones de intercambio desiguales que generaban transferencia de valor.

A pesar de la diferencia que estos autores se empeñan en establecer con respecto a las concepciones ricardianas, la hipótesis no explícita, e incluso formalmente criticada, que sostiene sus análisis, es la ley de costos comparativos. Esta ley ha dominado hasta hoy el estudio del comercio internacional, tanto entre los científicos de formación económica ortodoxa como marxista, quienes la han aceptado como válida en sus propios fundamentos (67). La esencia del pensamiento de Ricardo (68) sobre el problema, era que en un sistema de comercio libre cada país invertirá su capital y su trabajo en empleos beneficiosos.

Esta división del trabajo se rige por el principio de que la persecución del provecho individual está relacionada con el bienestar universal. Esta regla distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible, al estimular el aprovechamiento fructífero de las condiciones peculiares con que la naturaleza ha dotado a cada país, determinando que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia y que Inglaterra elabore manufacturas.

Los historiadores circulacionistas en su vertiente marxista, como Wallerstein o Gunder Frank, han retomado básicamente esta explicación del intercambio fundamentada en las ventajas comparativas de cada lugar. Su diferencia con Ricardo consiste en que para estos autores el comercio produjo transferencia de valor de un área a otra, pero dejan sin

modificar la base del argumento ricardiano. Así para Wallerstein (69), por ejemplo, fueron las oportunidades de mercado que se abrieron en el interior de la “economía-mundo” desde 1450 las que habrían determinado, por una libre elección de los agentes económicos, organizaciones específicas del trabajo en correspondencia con las ventajas inherentes a cada país. Wallerstein sostiene que “la forma de control de trabajo” que adoptó Europa Oriental fue debida a las oportunidades de grandes ganancias en el mercado si se aumentaba la producción destinada a la venta, sumado ello a las condiciones naturales de la región, en especial, a la combinación de relativa escasez de mano de obra y gran cantidad de tierras sin trabajar. En este esquema se observa una sustancial adhesión al principio ricardiano enunciado. Esta adhesión vuelve a comprobarse en la visión que tiene Wallerstein del desarrollo desigual, que supone la solidaridad del sistema mundial como un todo multiestratificado de estatus y de recompensa social, relacionado con un complejo sistema de distribución de las tareas productivas, en virtud del cual, aquellos que producen fuerza de trabajo mantienen a los que producen comida, que mantienen a los que producen otras materias primas, que a su vez mantienen a los implicados en la producción industrial, y al progresar el industrialismo esta jerarquía de servicios productivos se hace más compleja. Este principio es el que condicionó, para Wallerstein, diferentes modos de control del trabajo, adecuados para cada tipo particular de producción. Si hacemos abstracción de las diferencias de terminología, nos encontramos frente al clásico ejemplo de Ricardo de las ventajas de la producción del vino de Portugal para ser comerciado por el paño de Inglaterra. El análisis no discurre por la determinación de las específicas condiciones históricas de cada región que hicieron posible estas producciones diferenciadas y los flujos económicos entre países, sino por un examen diferente en el que la clave es el factor de rentabilidades comparativas, cálculo efectuado por los propios sujetos económicos en un marco institucional que no pudo ser otro, que el del libre juego de la oferta y demanda. Aquí la economía mundial ha logrado la perfecta racionalidad. Ello es el resultado de un pensamiento inscripto en la tradición smithiana, desde el momento en que la economía mundial es concebida como una yuxtaposición de economías individuales, pasándose de la esfera económica privada a la economía social, transformándose la sociedad en “...una especie de gran individuo dotado de una voluntad y de órganos administrativos aptos para realizar la distribución de stock entre ‘bienes de consumo’ y ‘bienes de capital’, es decir, para ‘planificar’ la producción y los consumos” (70). A partir de este “salto” de lo económico privado a lo económico social se logra la personificación del movimiento económico objetivo, y de hecho, la realidad antes que ser investigada es registrada como una serie de exteriorizaciones, diversas en la forma pero idénticas en el contenido, de esa racionalidad superior ordenadora. El sujeto del movimiento económico es concedido entonces, ya como pura acción (las prácticas económicas en sí mismas sumadas), ya como subjetividades (la racionalidad de los individuos); ya como idea totalizante, la “economía-mundo”, que constituye el concepto englobador de las manifestaciones aludidas (la adición de la actividad subjetiva y práctica de los agentes en su interinfluencia, que desemboca en una racionalidad superior), concepto que expresa la instancia de la totalidad más comprensiva, la economía a nivel planetario delimitada por la extensión de las relaciones comerciales. Con el desarrollo del criterio en toda la exposición, descubrimos el secreto de la sistematicidad de Wallerstein. En este autor la historia se reduce a una sucesión de manifestaciones particulares de un único principio,

la diferencia / complementariedad entre países, asimilable a la teoría de la economía clásica, restringiendo la crítica de la concepción ricardiana a la mera formalidad de permutar la noción de ventajas comparativas por la de desventajas comparativas. Una crítica que se inscribe en el interior del universo conceptual de la economía clásica, no solo no ha superado de hecho el horizonte teórico de la interpretación tradicional, sino que tomó como base su principio ordenador del movimiento económico.

Aquí se acaban por otra parte todas las pretensiones “teóricas” de nuestros historiadores circulacionistas, que sobre estos principios elaboran una exposición sobre el intercambio desigual sin definirlo nunca. El resultado es que la investigación se encuentra desplazada por una construcción empírica por su presentación formal pero abstracta por su contenido. A la manera hegeliana, cada ejemplo brindado por Wallerstein o Braudel se convierte en un atributo de la idea absoluta de la “economía-mundo” y la realidad adquiere un carácter puramente descriptivo, en tanto sólo constituye la expresión de la idea. Igual que los metafísicos que conocen a dios por sus efectos, el historiador encuentra en la realidad las expresiones de una “generalidad abstracta” ya elaborada (una variante de los tipos ideales weberianos) que se postula como absorbente, subordinando la variedad de condiciones particulares de cada país a una tipología general centro periferia, y todo fenómeno que no se presenta como manifestación esperable es resuelto inevitablemente como anomalía (71).

Sólo la investigación de la realidad tomada como punto de partida puede constituir una crítica de raíz de esta intromisión especulativa, que no obstante constituir el origen de estas elaboraciones no es reconocible en lo inmediato. La presentación empirista de nuestros autores produce que esta manifestación idealista del pensamiento no se revele como una evidencia, aunque ello no debería sorprendernos desde el momento en que “... la pareja epistemológica especulación-empirismo surge de principios teóricos comunes” (72); concepción especulativa y aglomeración factográfica que por otra parte figuraba ya en las exposiciones del iniciador de la teoría del intercambio desigual, el economista argentino Raúl Prebisch (73). En definitiva la historia termina siendo una representación de la “economía-mundo”.

En este tipo de exposición los ejemplos se repiten hasta el hartazgo para dar cuenta de un proceso acumulativo unilateral “capitalista” en los términos simples enunciados. En realidad aquí no se muestra entonces ningún tipo de evolución histórica, sino situaciones diferentes que responden a un mismo patrón de determinación. Los variados ejemplos históricos evocados encubren un mismo juego de movimiento comercial –en Braudel abarca prácticamente la historia universal desde siempre- repetido en distintos países y situaciones. Aun cuando se reconozcan desplazamientos relativos de centros y periferias, este tipo de exposición, dominada por la permanencia de las estructuras y la invariabilidad de las contradicciones, consume el ideal estructuralista de la historia inmóvil, de la larga duración braudeliiana (74). Estos aspectos relevantes de la concepción encuentran su paralelo en un empleo laxo de categorías de análisis, como la aplicación indiferenciada de excedente o plusvalía (en general privilegiando el primer término) aun cuando Wallerstein se obstina en que se trata de una economía capitalista en su totalidad (75). En este marco de concepción especulativa sin investigación y despreocupadas fluctuaciones conceptuales, se explica que el mecanismo concreto de la transferencia de valor nunca es develado por los historiadores circulacionistas (76).

Este tipo de análisis basado en explicar el desarrollo diferenciado por la transferencia de valor mediante el intercambio, fue también realizado por economistas para la época contemporánea. Así por ejemplo, Arghiri Emmanuel (77) autor de uno de los trabajos más importantes de los últimos años sobre el intercambio desigual participa en gran medida en estas nociones. Emmanuel trató de desmontar el mecanismo de explotación de una nación por otra en una especie de explotación a distancia. A pesar de las diferencias de objeto de estudio entre Emmanuel (quien se centra en el examen del salario aislado como variable independiente explicativa) y los estudios más históricos de Wallerstein, Braudel o Frank, hay un punto que los iguala ya que Emmanuel considera que el intercambio desigual "... constituye el mecanismo elemental de transferencia y que, como tal, permite a los países desarrollados iniciar e impulsar regularmente el desarrollo desigual, el cual pone en marcha todos los demás mecanismos de explotación y explica todo el reparto de riquezas". Este tipo de análisis constituye pues el marco interpretativo básico actual sobre la noción de intercambio asimétrico o desigual, que se resume en especialización productiva entre áreas y transferencia de valor, en especial de moneda.

En el polo opuesto a Wallerstein y Braudel se encuentran los análisis de Robert Brenner, quien en sustancia ha retomado el argumento de Dobb y Laclau sobre la prioridad de las relaciones internas y en especial del sistema y correlación de fuerzas de clases para explicar los desarrollos divergentes de cada país (78). La postura de Brenner reviste en la actualidad una cierta excentricidad en el panorama historiográfico, ya que en oposición al dominio abrumador de los modelos neomaltusianos y la herencia historiográfica todavía vigente del modelo basado en el factor mercado, ha revalorizado un análisis basado casi exclusivamente en la composición de fuerzas sociales internas de cada país. En especial su preocupación es establecer la estructura genéticamente observada y las transformaciones de las relaciones de clase ocurridas en cada lugar.

A pesar de esfuerzo realizado por Brenner por revisar críticamente estos modelos de la dinámica europea medieval y moderna, el punto débil de su análisis está en que "sobrecorre" a sus polemistas anulando cualquier tipo de incidencia del intercambio en el desarrollo capitalista (79). Jaime Torras (80) ha señalado acertadamente sobre este aspecto, que Brenner atribuye el desarrollo del capitalismo al surgimiento de las clásicas relaciones de terrateniente, capitalista y asalariado en el centro (prácticamente absolutiza el modelo inglés) y sería este tipo de relación la que generó el proceso de acumulación y el correspondiente desarrollo sostenido del centro. En este análisis la periferia no tiene influencia en la evolución del capitalismo. Brenner suprimió la cuestión del intercambio asimétrico, focalizando la totalidad de la explicación en un desarrollo auto centrado y la contribución del mercado mundial se habría limitado a proporcionar una demanda sostenida para los tejidos ingleses.

La base del argumento de Brenner contra las visiones circulacionistas es que en cada país una diferenciada estructura de clases determinó distintas formas de evolución. En esencia, subraya la existencia de una gran divisoria entre estructuras de clase precapitalistas que determinan un ciclo económico tipo repetición (aquí los procesos económicos se instalan de una vez para siempre) y una estructura de clase capitalista que

determina, por el contrario, la reinversión productiva del beneficio, hecho que lleva a revolucionar la base técnica sobre la que se asienta la producción. Esto fundamenta su crítica sobre que la especialización y la transferencia de excedentes puedan originar crecimiento auto sostenido por sí mismas. Por el contrario ello dependerá de la formación de relaciones capitalistas, única posibilidad según Brenner, de romper el ciclo precapitalista de consumo improductivo.

La ponencia de Brenner presenta dos aspectos. En primer lugar, su objeción densa respecto a una causalidad mecánica del desarrollo como producto del subdesarrollo, lo conduce a dejar de lado la relación de las formaciones capitalistas con las periferias, y esto constituye el fallo más importante de su teoría en lo que respecta a nuestro tema, ya que reemplaza la consideración del problema por otro tipo de análisis. En segundo término, se destaca su visión aguda de vincular el desarrollo desigual con los procesos de reproducción interna de los sistemas económicos y sociales de cada país, dependiente en última instancia de las estructuras de clase.

LA INSUFICIENCIA EXPLICATIVA DEL MODELO CIRCULACIONISTA

Antes de tratar otros aspectos, deberíamos tener la prudencia de reconsiderar críticamente una noción muy difundida entre los historiadores, muchas veces como resultado de una simple inercia del lenguaje. Es ésta la que "... le da a una cierta categoría de productos una inferioridad inmanente a sus propiedades naturales..." (81); es decir, consiste en la identificación de la pobreza con la exportación de materias primas y de la riqueza con la industria. Como bien se ha indicado (82), bastaría recordar los casos de ex dominios británicos o Dinamarca, exportadores de materias primas, y sin embargo "ricos", o el precio relativamente alto de la madera en la actualidad producida y exportada por los países escandinavos (que en realidad constituyen un ejemplo histórico significativo en este caso), Canadá y Estados Unidos, para echar abajo cualquier ilusión de explicar la asimetría del intercambio por la materialidad del producto. Con esto se quiere significar que la materia prima en sí misma no necesariamente implica un intercambio desigual con transferencia de excedentes. Son por el contrario ciertas condiciones sociales y económicas las que determinan la desigualdad de desarrollo entre productores primarios e industriales.

En nuestro estudio hemos concluido que el intercambio de no equivalentes con transferencia de valor, era concurrente con la reproducción del sistema feudal y el conjunto de formas que le corresponden (capital comercial y régimen corporativo). Por el contrario, el intercambio impulsado por el nuevo modo de producción capitalista se realizaba a partir de equivalentes, y por lo tanto no suponía apropiación de valor en el proceso de la circulación. Esta determinación fue el resultado de una distinción histórica analítica de los dos mercados conformados y del estudio de su funcionamiento. Por el contrario, en las interpretaciones circulacionistas al no establecerse el mecanismo comercial ni abordarse el problema del valor, se consideraron los términos de intercambio *in toto* sin más especificaciones que las relaciones de precios (cuando sus autores se dignaron a exponerlos, caso infrecuente) como la causalidad de la transferencia de valor y del desarrollo desigual. Consideremos ahora los problemas suscitados por las posturas circulacionistas situándonos en sus mismos presupuestos, es decir, tomando en cuenta los *terms of trade* en general, para revisar sus efectos en el desarrollo desigual entre países.

Una observación de Dennis Flynn será el paso inicial para que consideremos la problemática de manera global desde otro ángulo. Señala Flynn (83) que Wallerstein toma en su práctica teórica un camino bullionista, ya que confunde la posesión de metales preciosos con la creación de la riqueza: “La argumentación bullionista es defectuosa porque puede acumularse la cantidad de oro y plata (en bruto o amonedada) deseada simplemente intercambiándolos por mercancías. La gente pobre no puede acumular metales preciosos en cantidad porque tiene pocas cosas que ofrecer a cambio; el problema es de pobreza, no de “escasez” de oro y plata. Cada parte se beneficia del intercambio voluntario, de otro modo no estarían dispuestos a participar en él; pero no se puede afirmar que el receptor de metales preciosos se beneficie más que el vendedor. Estos metales son como cualquier otra mercancía: se venden cuando su propietario recibe a cambio un valor considerado como más estimable”.

Hagamos abstracción de un cierto matiz voluntarista en estas apreciaciones, por cuanto Flynn supone un marco atemporal de libre juego de oferta y demanda, y de vigencia de la ley del valor. Lo importante es destacar que si trasladamos estas reflexiones a nuestro caso, podemos pensar que el intercambio asimétrico castellano era en realidad una transformación de la materialidad de la riqueza. Esta pasaba de metales preciosos o materias primas a la forma de objetos manufacturados. Sabemos también que este comercio evidencia un deterioro en los términos de intercambios para los castellanos.

Pero podemos preguntarnos a título de hipótesis, si por una circunstancia cualquiera (supongamos una suba general en el precio de las materias primas) esta desigualdad en la “balanza comercial” hubiera desaparecido estableciéndose una equivalencia absoluta, o bien se hubiera invertido el sentido de la transferencia, de acuerdo con el razonamiento circulacionista, ¿podríamos seguir hablando de intercambio desigual?. En el primer caso tendríamos una mera metamorfosis en la forma de existencia de la riqueza (como decía Flynn) y habría terminado entonces el flujo de metales de un área a otra y los efectos del intercambio serían neutros con relación al desarrollo desigual. En el segundo supuesto, si los términos de intercambio favorecieran a los países productores de materias primas, tendríamos, siempre según el modelo circulacionista, que los metales preciosos retenidos en los países periféricos darían lugar al desarrollo económico de estas áreas y no al de las naciones históricamente explotadoras, y posiblemente otro hubiera sido el orden de las cosas en el devenir universal.

En realidad la hipótesis planteada no responde a una mera especulación teórica. Hay evidencias tomadas de situaciones históricas concretas que muestran que la cuestión que hemos formulado no es meramente retórica. Estas comprobaciones empíricas tienen una gran importancia para la verificación de los presupuestos del modelo del intercambio basado en la transferencia de valor como causal de “desarrollo y subdesarrollo”, por una parte, y por otra nos permiten iluminar nuestro estudio del caso castellano con el análisis histórico comparativo.

Patrick O'Brien (84) relativiza la contribución de la periferia en el crecimiento del centro a través de la transferencia de excedentes, constituyéndose (al igual que Flynn) en un crítico del modelo interpretativo dominante, al cuestionar la magnitud y utilización de los beneficios obtenidos en el comercio. Declara específicamente, que los historiadores han exagerado el impacto del comercio intercontinental en la formación del primer capital industrial en Europa occidental: *“Their misplaced emphasis has arisen basically because they failed to consider the place of trade in relation to the totality of economic activity and*

also because they remain convinced that commerce with the periphery (based upon 'exploitation', 'unequal exchange', and 'pillage') must have been uniquely profitable field of enterprise". En realidad, según O'Brien los beneficios obtenidos en este comercio no pueden ser considerados anormales. El caso inglés le permite encontrar una apoyatura para esta afirmación: "... *The overall savings rate for the British economy amounted to between 12 per cent and 14 per cent for the period 1781-1860 and scattered evidence now available on reinvestment, from property incomes, suggest that rates of 20 per cent to 30 per cent could be on the high side for the capitalists of that period. Assuming that investors engaged in this type of international business were exceptionally frugal men, and reinvested 30 per cent of their profits, it would then follow that commerce with the periphery generated a flow of funds sufficient, or potentially available, to finance about 15 per cent of gross investment expenditures undertaken during the Industrial Revolution*".

Esta situación reviste importancia por vivir Gran Bretaña en ese período un momento crucial de su evolución. Incluso puede sostenerse que el desarrollo económico aquí no aparece asociado con una buena situación comercial. Durante gran parte del siglo XIX los términos de intercambio se deterioraron para Inglaterra y mejoraron para el resto de los países. Recién después de los años ochenta de ese siglo esta relación se invirtió y los términos de intercambio comenzaron a mejorar para Gran Bretaña y se deterioraron para los países productores de materias primas. Efectivamente los estudios muestran (85), que de 1800 a 1880 los términos de intercambio de Inglaterra se deterioraron regularmente pasando del índice 245 en 1801 a 118 en 1843/48, 110 en 1848/56 y 100 en 1880. Esto significa que las regiones subdesarrolladas productoras de materias primas recibían 2,5 más de productos manufacturados a fines del ciclo. La inversión del movimiento comercial no comenzó antes de 1880, en que los términos de intercambio se deterioraron para los países productores de materias primas.

Otro caso muy significativo para nosotros lo proporciona también Inglaterra en la segunda mitad del siglo XIV, donde se muestra que a diferencia de lo sostenido por las interpretaciones que vinculan el desarrollo a transferencias del valor mediante la circulación, aquí por el contrario el origen de una producción capitalista (*putting out*) se realizó a pesar de la existencia de una balanza comercial deficitaria. Hacia esa época Inglaterra abandonaba su posición tradicional de exportadora de materias primas y comenzaba un proceso de sentido "industrialista", con la elaboración de nuevos paños que se vendían en el siglo XV en Castilla. Pero este proceso no se originó a partir de ganancias monetarias surgidas del comercio, ni tampoco estas ganancias se obtuvieron como resultado inmediato de la nueva situación de acuerdo con las conclusiones a las que llegaron los historiadores ingleses (86): "*The decrease, between 1357 and 1400, was about 20.000 sacks with a value of 160.000 pounds at 8 pounds per sack; during the same period, cloth exports rose from negligible quantities, actually 9.000 cloths, to about 30.000 cloths worth, if they were all first quality, approximately 4 pounds a piece or a total of 120.000 pounds. This is a 40.000 pounds decrease in the foreign earnings of wool and textiles. It may be compared to the 24.000 pounds increase in the foreign expenditures for wine, and although I will be the first to grant that these figures are too crude for fine calculations, I believe the figures reveal such a broad disparity between earnings and income that it is necessary to conclude that the balance of payments turned against England in the late fourteenth century*" (Harry Miskimin).

Otra situación que muestra que entre términos de intercambio y desarrollo no se establece una relación de causalidad mecánica, es proporcionada por la dinámica comercial de Polonia entre los siglos XVI y XVIII (87). Durante este lapso la evolución de largo plazo de la economía polaca en relación con los *terms of trade* presenta las siguientes características: a) aumento de los precios exportados por los nobles, sobre todos los cereales; b) disminución de los precios relativos de algunos artículos de importación (especias, azúcar); c) una disminución más leve de los precios de otra categoría de bienes (tejidos, papel, hierro). Esta circunstancia plantea que los términos de intercambio favorecieron a Polonia sin generar acumulación capitalista.

Inglaterra en el siglo XIV y Europa Oriental en la Época Moderna representan dos situaciones de extraordinaria importancia por encontrarse en el período histórico de nuestra investigación y no es difícil hallar otros casos históricos problemáticos que se ajustan muy mal a los presupuestos de la teoría circulacionista (88). Estos hechos tienen una singular fuerza demostrativa acerca de la ineficacia de reducir el desarrollo desigual a una simple variación en los *terms of trade*. No obstante estas evidencias, aun cuando son muy incómodas para convivir con los postulados del modelo circulacionista, no precipitaron ninguna revisión de los fundamentos de la teoría.

Una interpretación sólo en apariencia distanciada del modelo dominante, fue proporcionada por quienes consideran que los términos de intercambio ventajosos para Polonia acentuaron las inclinaciones rentísticas de la nobleza, debilitando el desarrollo económico del país (89). En esta propuesta se invirtió el argumento del factor mercado sin exceder su campo conceptual. Si imaginamos la situación opuesta, es decir, que los términos de intercambio hubieran perjudicado a los nobles polacos reduciendo su disponibilidad de dinero para gastar, deberíamos preguntarnos si se hubiera dado desarrollo. La respuesta a este interrogante es sugerida por la historia de Castilla. Aquí el comercio se realizó con pérdida de moneda en forma secular para los nobles y sin embargo éstos no alteraron su gasto suntuario por la inversión productiva. Una alternativa dentro del mismo orden conceptual es ofrecida por Topolsky (90), quien trata de diferenciarse tanto de las concepciones optimistas sobre la incidencia comercial, como de quienes sostienen que la venta de bienes primarios era desfavorable para los países exportadores. Pero en la medida en que Topolsky no sale del planteo cuantitativo (cuotas exportadas, términos de intercambio), la incidencia del comercio en el campo económico la toma como variable de acuerdo a los períodos y sectores, y concluye en que más de una vez se mostraba favorable al crecimiento económico.

En resumen, esta revisión de interpretaciones revela: a) La insuficiencia explicativa del modelo de comercio y desarrollo desigual basado en los términos de intercambio al ser confrontado con determinadas comprobaciones empíricas; b) una crítica que no se ha planteado en el campo del intercambio sino que ha reemplazado la consideración de la problemática por el análisis de las condiciones internas de cada país; c) por último, una crítica que ha revisado aspectos parciales del modelo circulacionista dominante sin salir de la esfera tradicional en que éste ha tratado la cuestión: como un problema de magnitud y utilización de excedentes obtenidos en el comercio.

Esta revisión indica la necesidad de superar el campo de rígidos límites conceptuales en que se ha situado en análisis, para retomar la consideración del intercambio en su relación con el ciclo de reproducción de los sistemas vinculados.

CAPITULO 13

EL INTERCAMBIO ASIMÉTRICO EN LA PRIMERA TRANSICIÓN DEL FEUDALISMO AL CAPITALISMO

OTROS EFECTOS DEL INTERCAMBIO EN LA ECONOMÍA DE CASTILLA

Para abordar el problema planteado examinemos otros efectos que el intercambio produjo en Castilla. A partir de comienzos del siglo XV aparece en los textos de las Cortes castellanas un cambio sustancial en las propuestas de proteccionismo que hasta entonces se habían reflejado en estas reuniones.

En las realizadas en Madrid en 1419, se denuncian los daños provocados a los súbditos de Castilla por la venta de paños y otras mercaderías extranjeras “...*sacando dellos mucho oro e plata...*” (1). Hasta aquí está expresada la opinión habitual en cuanto a que el perjuicio ocasionado por la importación de manufacturas se reducía a una pérdida monetaria o de otros bienes de interés para el reino. Pero se agregaba entonces que entre los males que esta comercialización acarrearaba, estaba impedir la venta de los paños castellanos formulándose así una reivindicación cualitativamente distinta a la mera pérdida monetaria.

En las Cortes de Madrigal de 1438 (2) esta opinión se manifestó aun más claramente. Se denunciaba allí la suba de precios, “...*en especial los pannos mayores de lana que vienen fuera de vuestros rengos han sobido mucho más, en tal manera que una vara de panno de lana así vale quinientos o seyscientos mrs e aun más...*”. Esta suba de precios de manufacturas no sólo causaba “*muchos dapnos*”, sino que expresaban los procuradores “...*por que segund nuestro entender... en los dichos vuestros rrengos se fazen asaz rrazonables pannos e de cada día se farán muchos más e mejores...*”, era necesario prohibir su importación. Nuevamente se pone el énfasis aquí en que la compra de textiles extranjeros se había constituido en un obstáculo para la comercialización de los castellanos.

En estas mismas Cortes está expresado el inconveniente que ocasionaba para la manufactura castellana la exportación de lana. Se pedía “...*que vuestra sennoría mandase que ningunas lanas non saliesen delos dichos vuestros rengos por mar nin por tierra e a ningunas otras partes...*”. Los procuradores que realizaban este pedido eran conscientes de los intereses fiscales que la monarquía tenía sobre el comercio: “... *que commo quier muy poderoso sennor, que de presente oviese menoscabo en algunas vuestras rrentas...*”. Pero había también que tener en cuenta que si esta doble medida de impedir la importación de manufacturas extranjeras y la saca de lana se cumplía “... *andando el tiempo rrecrescerían muchos prouechos, así que por muchas gentes avrían en que beuir e vuestro rrengno se poblaría e ennoblecería mucho...*”, lo cual llevaría en incrementar la recaudación tributaria y “... *vernían muchos oficiales de otras partes a vuestros rengos que ante de mucho tiempo avería tan buenos pannos que de aquí se leuarían a otras partes...*”

Con estos documentos nos situamos en un plano diferente respecto a las quejas por

la mera pérdida de metales preciosos y productos vedados. Los mismos testimonios nos han sacado del ámbito limitado de los términos de intercambio, ya que apareció un proyecto industrialista, que suponía realizar una sustancial transformación de las condiciones económicas y sociales dominantes en Castilla. Este proyecto se enfrentaba con una práctica comercial plenamente asentada y en desarrollo, que se expresó en la contestación que el rey dio en estas Cortes al pedido de los procuradores: "*Aesto vos rrespondo que yo lo mandaré ver e proveer sobre ello commo cunpla a mi servicio*".

La vaguedad de esta respuesta se correspondía con la inacción de la monarquía para resolver el cuestionamiento. Ello quedó reflejado en las Cortes de Toledo de 1462 (3), cuando los procuradores pidieron que una tercera parte de la lana "*...quede e aya de quedar en vuestro rregno para su provisión...*". Este es un punto crítico de las reivindicaciones formuladas por los procuradores: la provisión de materia prima para las manufacturas del reino carenciadas de lana por la exportación sistemática. Esta medida solicitada de muy difícil, sino imposible implementación (no se podía controlar que sólo se vendieran al extranjero las dos terceras partes de la lana) fue aceptada formalmente por Enrique IV en estas Cortes de 1462.

De acuerdo al conjunto de informaciones documentales del período sobre comercio de lana y textiles, ninguna medida institucional fue efectiva, fracaso que culminó en la política liberalizadora de los Reyes Católicos y que contrastaba con las orientaciones proteccionistas que por entonces alentaban los ingleses (4). Ilustra el incumplimiento de esta disposición, entre otros muchos testimonios, el de las Cortes de Burgos de 1515 cuando se volvía a pedir que se guardara la ley que disponía que el tercio de las lanas quedase en Castilla (5).

Este plano cualitativamente distinto que presenta la realidad para la consideración de los efectos del comercio externo en la economía castellana, fue condicionado por la emergencia hacia esta época de una nueva variable hasta entonces desconocida. Es ésta la presencia de un sector social "industrialista" que comenzaba a expresarse en disidencia con la política imperante. Ello quedó reflejado en las Cortes de Toledo de 1436 (6), donde los procuradores hicieron un pedido para que se deje sin efecto el cobro de la alcabala en Medina del Campoo y otros mercados y ferias francas de realengo, "*...por quanto enel rregno ay muchas cibdades e villas e logares que biuen del oficio de la trapería, faziendo pannos...*". Pero por no pagar dos veces la alcabala se reducirían sus posibilidades de comercializar, ya que "*...non yrían a ningunas partes del rregno a vender sus pannos...*". En estas Cortes se mencionan los productos textiles de Cuenca y Baeza.

Lo expuesto representa un conjunto de elementos relevantes a interpretar. A diferencia de las reuniones de Cortes de 1268 cuando los mercaderes discutían junto al rey la política económica del reino, se manifiestan ahora en escena nuevos protagonistas, portadores de una visión "industrialista". Ello se corresponde con la situación más general reflejada en las Cortes de 1436 sobre la amplitud que había logrado la fabricación de las manufacturas castellanas que se habían extendido a ciudades, villas y lugares, lo cual establece un paralelismo con las formas de industria rural a domicilio que desde el siglo XIV se habían desarrollado en otras zonas europeas. Serían pues los mercaderes empresarios que dominaban industrias rurales en Castilla quienes en estas Cortes del siglo XV asumieron la posición de voceros de una nueva orientación en la política económica del reino.

Existen muchos elementos de juicio para sostener que en estas Cortes se expresaba la opinión de mercaderes empresarios y a medida que se desarrollen los acontecimientos

hasta la revolución de los comuneros de 1520/21, se afirmará este perfil sociológico de los portavoces “industrialistas”. El acceso del común de los vecinos a la representación municipal en Cortes estaba prohibido, habiéndose reglamentado que los procuradores debían ser “... *personas honradas, y no sean labradores ni sesmeros...*” (7). En algunos casos incluso, los miembros de las elites dirigentes de los municipios comprarían con dinero el derecho a ser procuradores, accediendo así solo la aristocracia concejil a la representación urbana en Cortes, quedando incluidos “mercadores” y “traperos” enriquecidos en esta esfera social prestigiosa de las localidades, fracción de la burguesía que lograba simultáneamente ser escuchada en las más altas esferas del poder (8). Por el contrario, los humildes menestrales de ciudades estaban por norma descartados de las reuniones de Cortes, por lo que los alegatos proteccionistas difícilmente puedan ser atribuidos a este sector social. Tampoco es concebible que los mercaderes ligados al comercio externo sostuvieran una política contraria a sus intereses, ni que ésta fuera impulsada por los señores que eran los principales consumidores de paños de lujo y protagonistas en la producción y venta de lana al exterior. En realidad, en las Cortes del siglo XV se expresaba la opinión de un nuevo agente económico: el “*sennor del panno*”, el mercader empresario capitalista fabricante de Castilla, con suficiente poder económico y prestigio social como para acceder a los niveles superiores de la instancia política del reino.

El surgimiento de este actor social reflejaba el desarrollo del *Verlagssystem* castellano, descubierto en su significación económica en la formación social castellana a partir de la monografía que Iradiel Murugarren realizara sobre Cuenca en 1974, habiéndose desde entonces multiplicado los estudios que aseveran su existencia en diferentes comarcas del reino, sistema de producción que por otra parte coexistía con industrias artesanas de tipo tradicional, como la de la seda, e incluso con formas marginales originadas de la inversión de capital comercial extranjero en el labrado de paños (9). Esta industria rural, que continuó en la Época Moderna (10), supuso un cambio de importancia en la conformación de la estructura castellana. Sobre el siglo XV ha presentado Iradiel (11) un balance de los estudios sobre esta industria, al que nos atenemos para obtener una visión general.

Esta industria rural, si bien no alcanzó en Castilla la importancia que tuvo en Inglaterra o el Brabante, sí adquirió una amplia difusión. En Sevilla y su tierra a comienzos del siglo XV había 2000 personas dedicadas a las tareas textiles, en Murcia también se fabricaban paños en diversos lugares, lo mismo que en la zona cordobesa donde existía *putting out system*. En la submeseta norte a fines del siglo XV, en zonas de organizaciones gremiales débiles o inexistentes, la primacía del *Verlager* era prácticamente incontestada.

En el último período medieval había surgido así en Castilla, un sistema productivo capitalista diferenciado del tradicional, con lo cual la producción generada por este sistema determinaba la existencia de un estrato de comercialización que se agregaba a los preexistentes. Ello supone obviamente una mayor complejidad del mercado, que desde el siglo XV presenta en Castilla tres estructuras significativas (haciendo abstracción de formas secundarias como la generada por las artesanías locales tradicionales), en coexistencia en el mismo espacio económico: a) la derivada de la venta de productos extranjeros suntuarios que conformaba el mercado precapitalista feudal; b) la derivada de la introducción de mercancías elaboradas por la industria a domicilio extranjera, que

configuraba un mercado protocapitalista de origen externo; c) la que había surgido de las manufacturas castellanas dominadas por mercaderes empresarios, que habían generado un nuevo mercado protocapitalista de origen interno.

Esta mayor complejidad de las estructuras mercantiles es un resultado de haberse constituido nuevas relaciones sociales capitalistas en el interior de Castilla, en el marco de una previa comercialización de origen externo. Ello supone el inicio de una fase transicional hacia el capitalismo en Castilla, que se iba a prolongar durante un largo período de tiempo. Esta duración secular de la formación transicional y su misma denominación (transicional), que suponen cuestiones de identidad no resueltas por los clásicos casilleros historiográficos de sociedad o modo de producción feudal, capitalista, etc., provocan resistencias entre muchos historiadores para aceptar de buen grado esta caracterización. No obstante, la conceptualización sobre una forma transicional no se basa en un simple criterio temporal, ni está sujeta a constituciones sociales estables, de limitada vigencia en la historia occidental, sino que se fundamenta en la conformación estructural heterogénea real de la sociedad y su funcionamiento contradictorio derivado, aspectos que dan una fisonomía propia a la totalidad social. El mercader empresario capitalista, sujeto económico del *Verlagssystem*, cuya naturaleza se basaba en la explotación de trabajo doméstico asalariado para una producción de textiles de calidad media e inferior, no sólo aportaba una nueva dimensión ideológica y política en las reuniones de Cortes, sino que suponía también una nueva dinámica objetiva de la formación social, dinámica que se manifestó como tendencia de importancia ascendente durante los siglos XV y comienzos del XVI. En oposición al bloque social dominante productor de excedente agrario para ser cambiado por manufacturas de origen externo, surgía en la Baja Edad Media castellana una nueva clase social antagónica, cuya lógica de accionar económico la enfrentaba a esta actividad central. Ello configura una oposición estructural entre regímenes económicos contradictorios, cuya distinción estaba determinada por las funciones que cumplían (o no) en la producción y reproducción de las relaciones sociales dominantes. Esta coexistencia de formas diferenciadas en oposición, se tradujo en una formación económico social transicional, cuyas tensiones se condensaban en la disputa por la movilización del excedente agrario hacia el comercio externo o hacia la producción interna. En estos elementos se fundamenta la categoría de formación social transicional, cuya prolongada existencia secular se inscribe en la norma, ya que la historia de una formación social es la de su transición.

El conflicto generado alrededor de la forma en que se utilizaba la materia prima, la lana, se expresó en las opiniones “industriales” de los procuradores de Cortes. Un documento de Cuenca del año 1514 (12), posterior a la disposición sobre que el tercio de la lana se reserve para los mercaderes empresarios del reino, y surgido de una zona de importancia ganadera y manufacturera, refleja esta oposición de intereses. La contradicción entre estas dos modalidades de utilización del excedente agrario, se plantea aquí a nivel local claramente. Los regidores de Cuenca denunciaron ante el monarca que “...a causa que los ginoveses e otras personas estrangeras destos reinos sacan por mercaduría todas las lanas del dicho obispado e sus comarcas...”, los naturales y vecinos del lugar no podían “*tratar con sus haziendas e hazer paños...*”. La petición concreta que se elevó, fue que los mercaderes extranjeros no comprasen las lanas, o “...que si conpradas las quisiesen algún vezino de la dicha cibdad o su obispado por lo que oviesen costado para fazer paños, fuesen obligados a

gelo dar...”. Aparece aquí la reivindicación de utilizar la lana para las manufacturas. Los agentes del pedido eran “traperos”, más específicamente “...mercaderes e personas que labran paños en esta cibdad...” es decir, mercaderes empresarios que volcaban su capital en forma productiva.

Estos mercaderes empresarios recordaban en primer lugar la medida tomada por la monarquía sobre que el tercio de las lanas quedase en el reino, para señalar a continuación que “...los señores de los ganados y genoveses que conpran las dichas lanas las sacan todas sin dexar el dicho tercio fuera de sus reinos...”. Fijémonos que los sectores mencionados: por una parte los mercaderes que se habían convertido en empresarios de un sistema de producción capitalista, y por otra parte, una alianza de intereses entre los mercaderes que actuaban en la esfera de la circulación y los ganaderos. Alrededor del conflicto generado se producía un notorio alineamiento de las clases sociales que reflejaba, en definitiva, la índole de la oposición entre diferentes sistemas económicos. Esta alianza de mercaderes vinculados a la exportación y ganaderos, perjudicaba al sector de capitalistas manufactureros, ya que la venta de lana realizada hacia fuera del reino, determinaba “...que quando los vecinos desta cibdad quieren conprar parte de las dichas lanas para proveer a esta cibdad y otras partes del reyno, de paños, no hallan las dichas lanas porque dellas dizen que las tienen vendidas a los dichos genoveses para las sacar fuera del reino...”. Esta política aparece como crucial para la vida de Cuenca, que “...no se podría gouernar ni avría contrato de paños en ella, del que la mayor parte de la gente que en ella bive se sustenta...”, si la reglamentación sobre el tercio no se respetaba, afirmación que es indicativa de la importancia que las manufacturas habían logrado en esta zona, lo que por otra parte se confirma en la citada monografía de Iradiel.

Esta situación está presente también en Cuenca en un documento tres años posterior (13). Se indica aquí, que los mercaderes “...tienen señaladas e conpradas mucho acopio de lanas...”, lo que originaba un conflicto con los empresarios que dominaban el obraje de los paños. Se resolvió que para que estos últimos “... puedan saber quantas son las lanas que en esta cibdad e su tierra se venden para sacar fuera de estos reynos, e de qué personas, e a qué plazos, e con qué condiciones para que dellas o de las dichas lanas que quisieren puedan tomar, sy vieren que les cunple, la tercera parte...”, se estableció que los fabricantes de paños nombraran un representante ante quien los exportadores “... le manifiesten qué lanas son las que conpran, y en qué lugares y de qué personas...”, para que este representante lo comunicara a “...los mercaderes que entienden en el obraje de los dichos paños, para que dentro de diez días después que fuere fecha la tal manifestación puedan las tales personas tomar y escoger de las dichas lanas la tercera parte si vieren que les conviene con las mismas condiciones...”. Si en estos diez días las lanas no eran reclamadas, “...las personas que ansy las tienen conpradas puedan disponer libremente dellas...”

En estos testimonios aparece el comercio exterior castellano con una función de bloqueo para que se pudiera desarrollar el nuevo sistema de producción que no participaba en el mecanismo de generación y realización del excedente agrario en mercados externos. En este documento, la función de bloqueo mencionada se manifiesta a la vez como conflicto y como diferencia en la disponibilidad de capitales de uno y otro sector de mercaderes para obtener la materia prima. Se confirma así la importancia de la “primera realización” del excedente en el interior del reino por parte de los mercaderes

vinculados con la exportación, que podía concretarse por la disponibilidad de recursos del capital mercantil, resultado de acumulaciones que aparentemente los mercaderes empresarios y “traperos” no habían logrado. Escuchemos el significativo alegato (14) que decía que “...*los más pastores deste obispado viven de vender sus lanas adelantadas por los socorros de dineros que los mercaderes extranjeros hazen...*”; por consiguiente, “...*si los mercaderes de Cuenca touiesen caudal para hazer estos socorros y en el rescibo hiziesen lo que es razón y hazen los extranjeros, antes se les daría a ellos las lanas que non a los extranjeros; mas su voluntad de los mercaderes de Cuenca más es de tomar fiadas las lanas y pagallas quando quisiesen, que non hazer lo sobredicho, y los pastores non tienen con qué pagar las yervas a Su Alteza si no venden adelantadas sus lanas*”.

El obstáculo que representaba un comercio exterior en funcionamiento para que pudiera desarrollarse el nuevo régimen de manufacturas, alimentaba negativamente la diferenciación en la magnitud de los capitales entre dos sectores de la burguesía, el vinculado a la circulación y el vinculado a la producción. Los empresarios capitalistas manufactureros habían accedido a una nueva organización productiva en el interior de una formación social con un funcionamiento preexistente regido por la transferencia de excedente agrario al exterior. Este funcionamiento previo regular, presupone una inserción estructural conflictiva de los mercaderes empresarios y una contradicción que tenía una de sus formas de desarrollo a través de la competencia puramente económica. Pero aquí aparece como que las acumulaciones de capital ya realizadas en la venta de excedentes al exterior alimentaban el habitual mecanismo de transferencia, y mientras seguía funcionando, este sistema comercial seguía obstaculizando la posibilidad de competencia del mercader empresario capitalista. El bloqueo tenía un mecanismo de retroalimentaciones progresivas en sentido negativo para el nuevo mercader empresario, que establecía la dificultad de resolver la contradicción en el plano puramente económico, imponiéndose objetivamente su resolución política.

Ello se corrobora por la entidad del conflicto extendido geográficamente. En el año 1515 presentaron un memorial los mercaderes y hacedores de paños de Segovia (15), en el que pedían que se limitara la saca de lanas hacia el extranjero, que calculaban en 400.000 arrobas negociadas por 150 mercaderes. Nuevamente esta información confirma la existencia de un sector “industrialista” en el interior del reino, con una propuesta programática global tendiente a concretar una transformación de las pautas económicas más generales. Se decía en este memorial, que si la lana se quedase en el país, podía darse trabajo a más de cuatrocientas mil personas. En este conflicto entre mercaderes empresarios y comerciantes, estos últimos se imponían en la disputa por la obtención de la materia prima mediante la compra por adelantado y gracias a la disponibilidad de una masa crítica de capital monetario, de la cual aparentemente carecían los empresarios de manufacturas “...*que estos mercaderes ombres muy caudalosos e rricos que compran las lanas adelantadas un año e dos antes non se pueden rremediar los hacedores de paños...que estos mercaderes que llevan la lana fuera del reyno assí burgaleses como segovianos, milaneses, ginoveses e ytalianos...*”.

Del año 1505 hay otra noticia sobre este tipo de conflictos a través de Diego de Salamanca, quien en nombre de los cónsules de Burgos (región donde también se había desarrollado *Verlagssystem*) se quejó al rey porque los pañeros de algunos lugares les tomaban el tercio de las lanas después que los burgaleses ya las habían pagado (16).

Hacia la misma época la industria textil de Córdoba sufría también inconvenientes por falta de lana que se exportaba, situación que parece generalizada en el reino (17).

Los conflictos originados en torno a la obtención de materia prima entre los comerciantes y los “industrialistas” tuvieron una importancia creciente, alcanzando su punto máximo de tensión en los comienzos del siglo XVI, cuando la oposición de intereses sectoriales lograba una expresión política. En esto pudo haber influido una coyuntura expansiva de la industria castellana, junto a un aumento del precio de la lana que habría estimulado la exportación perjudicando a los fabricantes (18).

De alguna manera, la cuestión de cómo conseguir la materia prima, formaba parte de las tradiciones artesanales medievales (19). En la Baja Edad Media, algunas disposiciones sobre la protección al abastecimiento de lanas para las manufacturas se entroncan con esta tradición (20). Hasta cierto punto, las tensiones surgidas alrededor de la obtención de la materia prima nacían de una situación heredada. Pero sólo hasta cierto punto, porque el conflicto por la obtención de materia prima presentaba ahora características totalmente diferentes a las tradicionales, por la existencia en el interior castellano de un nuevo sistema de producción regido por relaciones capitalistas.

CARACTERIZACIÓN DEL INTERCAMBIO ASIMÉTRICO EN LA TRANSICIÓN AL CAPITALISMO

Observando el antagonismo desde la perspectiva de la formación social transicional castellana, se concluye en que la manera de empleo del excedente agrario condicionaba los rasgos globales de la economía. Para el sistema capitalista en su fase adolescente, el empleo productivo del excedente agrario constituía un requisito de su crecimiento, una condición indispensable para que se operara el movimiento sostenido del capital productivo auto reproduciéndose. Por el contrario, la exportación de excedente agrario a fin de obtener bienes de consumo, sólo implicaba la inmovilización de la riqueza en el gasto, en el consumo improductivo. La oposición de intereses entre clases sociales, se traducían en posibilidades diferenciadas de evolución de la estructura productiva como un todo. El tráfico de una materia prima ligada al suministro de una “industria industrializante”, con posibilidades de revolucionar el nivel técnico y organizativo de la producción, por un lado paralizaba las posibilidades de evolución del régimen capitalista castellano, y por otro lado, tendía a perpetuar las pautas económicas guiadas por una economía del gasto.

Estamos en condiciones ahora de abordar una interpretación global de la asimetría del intercambio en la primera transición al capitalismo. El punto de partida se sitúa en el conjunto de conclusiones parciales logradas en este estudio.

El mismo análisis de la documentación, nos alejó de la esfera de los *terms of trade*, y haremos aquí abstracción momentánea de la pérdida monetaria, para concentrarnos en la relación del intercambio con los mecanismos de reproducción. Esta vinculación admite dos perspectivas analíticas: por una parte, en relación con la reproducción específicamente económica, y por otra parte, en conexión con la reproducción de las relaciones sociales en sentido amplio. Una vez analizados estos aspectos estaremos en condiciones de acceder a la comprensión de la totalidad del movimiento del intercambio en su fase transicional, que comprende entre sus particularidades la subsistencia de la

modalidad medieval de transferencia de valor como fuente de acumulación del capital mercantil.

En el primer aspecto, es decir, en lo que atañe a la reproducción económica, antes que los términos de intercambio interesa observar la metamorfosis de metales preciosos o materia prima en manufacturas, cuyo destino era el consumo definitivo. Este circuito comercial representaba, en su misma realización, sustraer del interior de Castilla posibilidades de transformación en sentido capitalista. La función que adquirió aquí el comercio externo era de bloqueo de una formación económica y social transicional, en tanto la materia prima era negada para su utilización productiva por el sistema capitalista castellano. Por el contrario, mediante su transferencia a mercados externos pasaba a ser el excedente primario un medio de realización del gasto improductivo de los consumidores castellanos, obstaculizando de esta manera el desarrollo de las nuevas relaciones sociales y con ello el conjunto estructural, perpetuando las condiciones existentes de funcionamiento del mercado precapitalista.

Este tipo de comercialización tuvo otra manifestación formalmente diferente, pero de idéntico contenido, en las posibilidades para que el capital productivo castellano pudiera disponer libremente de un mercado donde realizar el producto. En el nuevo sistema de industria rural a domicilio se había consumado la separación del productor directo de los circuitos mercantiles; el protagonista en este aspecto era el mercader de los paños que dominaba las fases de producción y comercialización (21). Pero este actor económico, accedió a un mercado de paños ya constituido por una mercantilización externa, que también en este aspecto actuaba como un mecanismo de bloqueo de sus posibilidades de desarrollo. Esta limitación orgánica en la conformación de un mercado interno difícilmente podía ser compensada con la exportación de textiles a otras áreas como Portugal, y en todo caso determinaba la debilidad de un sector de mercaderes empresarios (22). Este problema se vincula con lo que constituye un punto crítico de la dinámica capitalista: la posibilidad de realización de la plusvalía.

Esta noción de bloqueo del sistema capitalista castellano no sólo se comprende por un mecanismo comercial precapitalista que funcionó junto a la industria rural domiciliaria. También se comprende a partir de observar las condiciones de génesis de la nueva manufactura. La situación histórica de su nacimiento estuvo marcada por el funcionamiento previo de un mercado suntuario que operó como límite para la evolución capitalista. Toda ruptura del nuevo sistema capitalista castellano con las condiciones estructurales preexistentes limitantes de su campo de acción no podía quedar reducida a la salida del orden gremial urbano mediante el simple traslado físico de la producción al campo. Su alumbramiento y desarrollo necesitaba en realidad de una doble ruptura, que debía incluir tanto eludir las reglamentaciones ciudadanas como neutralizar los efectos de una estructura mercantil heredada. La contradicción entre el sistema capitalista y el modo de producción feudal dominante estaba sobre determinada, disminuyendo esta circunstancia decisiva las posibilidades de transformación del orden económico imperante.

Esta función de bloqueo de la evolución capitalista se manifiesta como sólo una de las facetas del problema en cuanto ampliamos la visión a la totalidad. Este movimiento comercial al mismo tiempo que obstaculizaba la formación económica y social transicional castellana y era el medio para la realización del gasto improductivo de los consumidores castellanos, era también una palanca del desarrollo capitalista en las áreas externas donde este sistema se había generado. Ello se relaciona con la naturaleza misma de este

último sistema de producción, destinado a revolucionarizar las fuerzas productivas, hecho característico del ciclo de reproducción del sistema capitalista. Estas condiciones eran favorecidas por la posibilidad que tenían las áreas europeas de industria rural a domicilio de contar con materia prima y mercados de colocación para sus mercaderías. La diferencia con Castilla se pone de manifiesto. Mientras en un polo del intercambio la lana se metamorfoseaba en bienes de consumo personal, en el otro polo se convertía en capital productivo con capacidad para funcionar como creador de valor. Para el capitalista externo la lana era un factor para la producción y reproducción acrecentada de valor; en el acto de su compra, el excedente primario se transmutaba en capital productivo dotado con la capacidad de funcionar como creador de valor, adquiría la forma de existencia de valor-capital que en su consumo productivo se transformaba en productos con un valor superior. En el mero acto de compra por el capitalista, la lana ya se hallaba en estado de capital productivo. En el otro extremo del circuito, ese mismo producto no era otra cosa que plus-trabajo objetivado cuyo destino final era el consumo improductivo. Mientras en un polo el consumo suponía la creación de mayor valor y reiniciar el proceso productivo en una escala superior; en el polo castellano el consumo implicaba recomenzar el proceso de generación de excedentes en el mismo nivel anterior. Mientras en un polo del intercambio la circulación era una fase de la valorización, en el otro extremo constituía la desvalorización, en tanto consumo improductivo. El mismo bien transferido era a un mismo tiempo, un elemento que participaba de una reproducción económica capitalista ampliada y de una reproducción económica feudal tipo repetición o simple.

En esta vinculación entre ciclo comercial y ciclos económicos diferenciados, reconocemos que la prioridad analítica está en los sistemas de producción. No sólo la forma específica, sino también la condición de existencia del sistema capitalista es la reproducción ampliada, la reinversión productiva de una parte de la plusvalía, el aumento del número de obreros y medios de producción (incremento del capital constante) y no el mero consumo personal improductivo o el atesoramiento, formas estas últimas que dominaban y eran el fundamento del proceso de circulación en el feudalismo.

Considerado el asunto desde el punto de vista de las manufacturas, el problema sigue estando centrado en los efectos desiguales o asimétricos que la comercialización impulsaba en un área y en otra. Por una parte, la compra de paños y otros bienes era un medio para realizar el consumo improductivo que limitaba el desarrollo capitalista interno castellano. Al mismo tiempo, esta penetración en el mercado era un factor que contribuía al desarrollo del sistema capitalista de Inglaterra, el Brabante o la Normandía y bloqueaba el crecimiento de ese régimen de producción en Castilla. En este aspecto, la venta de manufacturas en mercados externos jugó un papel estratégico en los primeros pasos del desarrollo capitalista. En teoría, la realización de la mercancía no era un obstáculo insalvable para la producción capitalista. Esta se realizaba a medida que las condiciones de mercantilización originadas por la evolución del sistema feudal y del sistema capitalista de manufacturas se desarrollaban. Pero de todos modos, la venta de manufacturas en mercados externos constituyó un impulso significativo para el nuevo modo de producción, en un período en que la división social del trabajo estaba todavía poco evolucionada en los respectivos mercados internos. La conquista de mercados por el régimen capitalista en su primera fase de desarrollo significaba multiplicar los espacios a los que podían acceder los productos,

constituyéndose así estos mercados en una ampliación del mercado interno de sus lugares de origen. Ya Adam Smith había indicado el importante rol que jugó la exportación en este estadio: teniendo en cuenta la estrechez del mercado interior, la salida al exterior resolvía el problema de la plusvalía por una parte; y por otra, permitía ampliar la división del trabajo dentro del espacio “nacional” (23).

De acuerdo con estas reflexiones, aquí podemos prescindir de considerar una serie de variables que tradicionalmente han estado en el centro de las preocupaciones historiográficas sobre el comercio, como los términos de intercambio, la cantidad de mercancías en circulación o la parte cuantitativa de la población afectada por el comercio, en tanto el análisis destaca el aspecto cualitativo del intercambio relacionado con ciclos diferenciados de reproducción económica. Este mismo criterio cualitativo, es pertinente para abordar la vinculación entre el intercambio y la reproducción de las relaciones sociales, por donde accedemos a una perspectiva de totalidad del movimiento comercial en la fase transicional.

El desplazamiento en el comercio del excedente primario, que era un medio para la reproducción del sistema capitalista externo y de sus relaciones sociales correspondientes, era también un medio para la obtención de bienes de prestigio que reproducían las condiciones de dominio político de la clase feudal castellana. En la misma medida en que el movimiento de circulación de las mercancías era una parte de la reproducción del sistema capitalista, era también una parte de la reproducción de las relaciones feudales y del conjunto de sus sistemas correspondientes, el capital mercantil y las artesanías urbanas. El mismo movimiento de los objetos se presenta dialécticamente contradictorio, como una parte constitutiva del movimiento de reproducción de relaciones sociales diferenciadas de cada sistema vinculado. Para apelar a la situación que el lector ya conoce, en cada venta de lana, al mismo tiempo que el señor castellano alcanzaba bienes reproductores de dominio político, el *Verlager* reproducía y ampliaba sus condiciones de existencia. Esta reproducción combinada de las relaciones feudales y capitalistas, se desplegaba paralelamente a la persistencia del intercambio de no equivalentes, que era la modalidad de acumulación de capital mercantil y de reproducción simple de las artesanías tradicionales. En los efectos que tuvo el intercambio en la estructura social, descubrimos un aspecto sustancial del bloqueo de las relaciones capitalistas castellanas.

En el vínculo entre las transacciones y las relaciones sociales diferenciadas de los sistemas ligados, se evidencia el carácter de asimetría del comercio en la fase transicional. La noción de intercambio asimétrico en el período transicional no se define tanto por la transferencia de valor, en la medida en que ésta permaneció como aspecto visible pero secundario y conexo al mecanismo del intercambio feudal, como con los efectos de asimetría que el intercambio tuvo en una formación económica y social y en otra. Este es el rasgo específico del intercambio asimétrico transicional, el que le otorga su contenido más allá de la fisonomía que adoptaba, conclusión que supone reconsiderar la incidencia de las condiciones internas y externas en el desarrollo desigual.

En el estudio de esta circulación la prioridad del análisis estuvo en los condicionamientos internos, lo cual no implica desplazar del campo de observación la incidencia comercial, perspectiva analítica que está orientada por la propia realidad, ya que eran las condiciones internas particulares de cada formación social las que determinaban los efectos de asimetría del intercambio. Estas conclusiones se presentan,

efectivamente, como el resultado de un estudio histórico, por el cual arribamos a un análisis del proceso de circulación no circulacionista, dando prioridad a las condiciones internas, sin por ello sostener una visión endógena ni un desarrollo autogenerado. Una formación económica y social transicional bloqueada como la de Castilla y otra formación transicional libre de obstáculos exógenos, despliegan sus evoluciones históricas individuales como totalidades económicamente articuladas mediante contactos mercantiles desiguales que alentaron la diferenciación. Pero la asimetría como efecto no es un resultado de la circulación por sí misma, sino de las condiciones materiales en que esta circulación se llevaba a cabo, condiciones determinadas por las concretas evoluciones particulares de cada sociedad. Esta situación de intercambio desigual presenta una variante particular con respecto a las formas tradicionales de drenaje de excedentes por compulsión política, que han interesado a los economistas (24).

En este nivel de análisis, las cualidades determinadas para el mercado feudal complementan la consideración de la totalidad. Por una parte, el consumo señorial por mediación del mercado estableció las precondiciones para la introducción de un mercado protocapitalista de origen externo. Por otro lado, la persistencia de este consumo improductivo señorial, a la vez que preparó el ámbito de la nueva mercantilización, fue también su soporte. Esta última afirmación no es ingenua, ya que tiene consecuencias teóricas que alcanzan a la comprensión de la articulación de sistemas.

La noción de funcionalidad del área económica periférica, que en los criterios circulacionistas se trataba en un sentido unilateral por su sola incidencia en la “acumulación capitalista en el centro”, es pasible de reconsiderarse. La transferencia de excedentes que el señor realizaba a formaciones externas estaba destinada a que éste lograra sus objetivos de consumo suntuario improductivo. La materia prima empleada por los gremios de artesanos fue también utilizada por el sistema capitalista externo. Pero este hecho no significa que el señor dejara de cumplir sus objetivos de consumo a través de la realización mercantil de la renta feudal. Por el contrario, el comportamiento económico del señor siguió siendo el mismo: la nobleza permaneció fiel a las premisas que guiaban su actividad. La mercancía que era consumida productivamente por el sistema capitalista, y era también, e inversamente, el medio para que se concretara el consumo improductivo del sector, en su movimiento expresaba la existencia de lógicas económicas contradictorias pero concurrentes en la realización de un intercambio con resultados asimétricos. El señor, al seguir realizando sus objetivos de obtención de medios de consumo personal y de dominio, articulaba su actividad con el régimen capitalista sin negarse a sí mismo. Ello significa que el mercado protocapitalista se introdujo en el espacio castellano no sólo sobre la base de un comercio feudal anterior, sino también mediante un mecanismo no destructivo de ese mercado previo. El capitalismo de origen externo mercantilizó entonces la economía mediante la penetración de sus productos conservando el mecanismo del mercado suntuario, respetando la forma de realización del excedente señorial. Este comercio era pues bifuncional, tenía dos funciones concurrentes y desiguales: contribuía a la reproducción del sistema feudal en un área con el conjunto de sus formas correspondientes (capital mercantil y corporaciones artesanas externas) y del sistema capitalista, en otra. Esta noción de bifuncionalidad del comercio responde a mantener un criterio de totalidad (metodológicamente central en las interpretaciones circulacionistas), no abstracta sino concreta, en relación con las partes vinculadas por el intercambio.

Esto es traducible al lenguaje del materialismo histórico en los términos de modos de producción articulados a nivel regional. Porque la cuestión de fondo que revela la confluencia de comportamientos económicos antagónicos pero convergentes entre los señores y los capitalistas, es la de un dominio tendencial (en tanto bloqueo) del modo de producción capitalista sobre la formación transicional castellana, que no se construye sobre la base de la destrucción del sistema feudal de producción, sino sobre la base de su preservación. Este aspecto es el que explica la asimetría del cambio y que esta asimetría fuera un resultado de las condiciones internas diferenciadas en un área y otra. Desde un punto de vista teórico más general, esta conclusión lleva a reelaborar la noción de dominio del mundo burgués sobre otras formaciones sociales. Este dominio se construyó en muchas ocasiones mediante el funcionamiento de sistemas precapitalistas, que contribuían de una u otra manera a la reproducción del capitalismo en áreas centrales, al mismo tiempo que reproducían sus condiciones de atraso (25).

En la historia general del período confirmamos estas conclusiones. El consumo señorial reproductor de su poder de clase, que era al mismo tiempo la condición de posibilidad para el proceso acumulativo del capital comercial y para la reproducción a escala inmodificada de las artesanías urbanas, constituyó una forma social de larga duración. Por otra parte, la coexistencia en el mismo espacio del reino castellano de un mercado suntuario precapitalista y de un mercado protocapitalista de origen externo, nos remite a ver esta circunstancia como una manifestación, a nivel de comercio, de la articulación económica entre modos de producción diferenciados, que accionaban sobre la base de respetar sus mecanismos de funcionamiento particulares. Esta preservación del sistema feudal de realización del excedente por parte del nuevo sistema capitalista, explica también el bloqueo transicional castellano, el hecho de que la industria rural domiciliaria de este reino se encontrara con un doble antagonismo, señorial y dependiente externo, para poder desenvolverse. Todo esto influye en el análisis de la regionalización europea.

LA REGIONALIZACIÓN

Una primera aproximación para comprender la regionalización, es la que ha brindado el modelo de protoindustria de Mendels, que se resume (26) en tres características: 1) La industria tenía una localización rural. 2) La producción estaba destinada a los intercambios exteriores. 3) Estas actividades económicas se insertaban en una red compleja de transferencias, de complementariedades y de servicios entre regiones agrícolas vecinas más o menos especializadas y pobladas. Mendels restringe la noción de complementariedad al marco de la región protoindustria. Pero esta limitación no es compartida por todos los que adhieren al concepto de protoindustria. Otros autores emplean un concepto menos circunscrito de manera que incluyen "... dentro del marco de la protoindustrialización una gama más amplia de países y regiones, de forma que se pueda avanzar así, no sólo en el estudio de los mecanismos por los que los países industrializados llegaron a ese estadio, sino también en el de las causas por las que los otros países no lo hicieron" (27).

Si ampliamos de esta manera el modelo de protoindustrialización, concluimos que en nuestro estudio hemos observado la construcción histórica de un espacio económico de grandes dimensiones, que en líneas generales coincide con los rasgos que este modelo describe. Efectivamente, esta complementación entre regiones que observaba

Mendels, y que fue incorporada al modelo dominante de protoindustria, se ve reproducida en nuestra investigación en una escala espacial mayor, ya que hemos observado una división y complementación de trabajos diferenciados a escala interregional.

Esta división es un dato histórico constatable, pero difícilmente pueda ser concebida como condición para el desarrollo de la industria rural, como sugiere el modelo de protoindustria. En este sentido, parecen haber fundadas razones para pensar que una división entre áreas económicamente diferenciadas e integradas en una estructura interregional por flujos económicos regulares, no tuvo que haber sido una condición ineludible para el desarrollo de la protoindustria, aunque el *Verlagssystem* necesitó el complemento de un área rural (28). Por otra parte, el hecho de haberse generado en Castilla un sistema de industria rural a domicilio dominado por el mercader empresario, indica que las divisiones funcionales entre regiones o áreas económicamente diferenciadas no tienen su paralelo con conformaciones estructurales homogéneamente uniformes, sino con espacios económicos en los que no se reconocen más que tendencias de evolución (agrarias o industriales) predominantes. La división y complementación entre regiones, parece haber actuado antes como estímulo necesario del desarrollo desigual que como causa. Esto es lo que surge del examen del intercambio de Castilla con otras regiones, estudio que nos permite pensar en otras variantes de evolución, que otorguen una idea más flexible sobre el tema que la que ofrece la rigidez del modelo de protoindustria.

De hecho, hemos manejado en el transcurso de nuestra investigación un concepto no explicitado. Es éste el de espacio económico, no definido tanto por su fisonomía como por su función (29). En conjunto, el vínculo regular entre Castilla y otras áreas europeas de concentración de manufacturas puede ser considerado como “macro espacio funcional”. Este fue una construcción nacida de necesidades productivas que condujeron a la coordinación complementaria entre zonas diferenciadas por la especialización del trabajo. Este macro espacio coordinado y funcionalmente articulado no fue amorfo. En su interior se distingue una jerarquía dada por los flujos de mercancías y excedentes agrarios desde las áreas rurales a los centros protoindustriales, lo cual otorgó al conjunto un orden, constituyendo así una “diversidad coherente”. Esta complementación entre regiones europeas ha jugado un papel de primera importancia en la evolución económica y comercial desde el siglo XV a la primera mitad del XVIII: durante este período, los mercados ultramarinos “permanecieron en un segundo plano” (30).

Dos rasgos caracterizaron este macro espacio europeo, de acuerdo con el estudio que hemos realizado. En primer lugar, se trató de una construcción histórica, determinada por una progresiva complementación entre áreas. Desde este punto de vista, el espacio se presenta como el punto de llegada de una evolución y no como el marco primario inmutable de condicionamientos geográficos, como se prioriza en la exposición braudeliana (que los historiadores disciplinadamente han seguido con admirable tenacidad: toda monografía regional no elude un primer capítulo dedicado a la “geohistoria”, que por norma no constituye otra cosa que nociones resumidas de un manual de geografía).

En segundo lugar, esta construcción, concretada en grados sucesivos, estuvo condicionada en su evolución por los diferentes sistemas productivos y relaciones de clases que se originaron en cada área. La articulación entre las zonas de producción primaria y las de manufacturas comenzó a erigirse en virtud de una demanda señorial de

bienes de consumo en el interior de una estructura feudal. Con el nacimiento de la industria rural a domicilio en zonas externas a Castilla, este sistema económico creó, sobre la base del intercambio anterior, su propia regionalización mediante la venta de mercancía en Castilla. Desde este momento el vínculo entre áreas diferenciadas adquirió las características de estabilidad propias de un espacio económico. Ello implica una distinción cualitativa en la constitución del espacio realizada en el marco del feudalismo y de la formación transicional.

En la época medieval, los intercambios mercantiles regionales comenzaron por tener un carácter casi accidental, que se expresaba en la figura del mercader errante y en una gran versatilidad, que se reflejó en las variaciones de las áreas de comercio (pasaje del eje Mediterráneo al Atlántico), elementos que nos hablan de la fragilidad de los espacios económicos. Ello es explicable teóricamente desde el momento en que en el modo de producción feudal no existía una unidad inmanente entre producción y circulación mercantil, ya que si bien este sistema de producción adoptó funcionalmente este tipo de circulación, en la teoría y en la práctica admitía y generaba formas de circulación mercantiles y no mercantiles. Pero esta fragilidad del espacio económico se fundamenta también en otro tipo de razones.

El modo de producción feudal sólo fue pasible de evoluciones geográficamente limitadas y coexistía con formas sociales diversificadas o residuales, careciendo al mismo tiempo de un mecanismo económico cohesionante de la totalidad social. De aquí deriva el concepto de Alain Guerreau sobre la iglesia como institución total cohesionante de la formación social (31), aunque en verdad sería preferible hablar de la iglesia en tanto institución cohesionante más como tendencia que como realidad concretada en términos absolutos, ya que otras instituciones de la organización política concurren en la misma función, y este rasgo no es independiente del hecho de que la iglesia nunca dominó realmente todos los ámbitos sociales. Aquí encontramos las razones de la fragilidad de las conexiones comerciales entre espacios económicos en el feudalismo, aun cuando constatemos manifestaciones de relativa estabilidad en la fase de madurez del sistema en el siglo XIII.

Por el contrario, en cuanto al sistema capitalista comenzó a funcionar, allí donde se establece el proceso del intercambio éste no tarda en configurar una relación estable, densa, una articulación económica en el pleno sentido entre distintos modos de producción. Con el surgimiento del primer capitalismo, la disposición del espacio económico entre áreas adquirió la fisonomía de una totalidad orgánica económicamente fundamentada, hecho que a su vez supone condiciones de ruptura diferentes con respecto al estadio anterior. En el período transicional, la hipotética ruptura del espacio no implicaba una simple reorientación de los lazos comerciales, posibilidad siempre contenida en el intercambio feudal, sino una mutación profunda de las condiciones sociales y económicas en las que se fundamentaba; una verdadera desestructuración.

Este carácter de vínculo orgánico fue una consecuencia de la relación de dominio que empezó a constituir el sistema capitalista en sus primeros pasos hacia su universalidad. Esta expansión y dominio planetario del modo capitalista de producción se constituyó desde una ubicación subordinada en la totalidad: así se lo encuentra por todas partes en su génesis. Esta posición secundaria del capitalismo adolescente en la totalidad social, que respetaba la predominancia del sistema feudal hegemónico castellano, aunque alterando (mediante el bloqueo del capitalismo periférico) la formación social en su

conjunto, era la primera premisa para la construcción de su progresivo dominio tendencial.

Concluimos así que esta construcción espacial expresó, en su evolución, las alternativas históricas de la configuración diferenciada de los sistemas productivos de cada área, hecho que implica considerar que la complementación funcional no es neutra; por el contrario, incluye la asimetría de desarrollo entre áreas. No sería inadecuado en este sentido adoptar la categoría de macroformación económica y social europea transicional, no ya en su forma indeterminada (solo definida por los contactos comerciales entre formaciones sociales, y que los historiadores suelen interpretar como dominio del capital comercial), sino definida a partir de conocer lo que regula (en parte) sus normas de funcionamiento y ordena las jerarquías espaciales: la articulación entre modos de producción que en su dinámica relacionada generan desarrollo desigual, y donde el comercio representa una manifestación de sus mecanismos de reproducción.

Por otra parte, esta articulación entre modos de producción supone el principio de contradicción. En el secular movimiento de esta estructura comercial, el sistema capitalista externo se convertiría en un agente activo corrosivo y de desintegración del antiguo sistema de producción.

Last but not least, a partir de esta conceptualización en base a modos de producción diferenciados, nuestra atención se fija en los rasgos estructurales de cada área para dar cuenta de la evolución económica y social diferenciada, desplazando a un segundo plano los criterios descriptivos de “desarrollo” y “subdesarrollo” y sus derivados, las incertidumbres metodológicas de los indicadores cuantitativos (32).

LA EXPRESIÓN SOCIAL DEL INTERCAMBIO ASIMÉTRICO EN CASTILLA

Volvamos ahora a Castilla, para reencontrarnos con los agentes económicos y su accionar en el seno de estos condicionamientos estructurales que se acaban de describir, en tanto la perspectiva transicional encuentra su principio de resolución en la historia concreta de una formación social. Pero aquí no podemos permanecer indiferentes a una tradición historiográfica.

Una disposición intelectual arraigada en la historiografía marxista y a la que no es ajena la influencia de Maurice Dobb, consiste en considerar a los problemas transicionales al capitalismo como derivados de una ley general ineluctable (33). Los marcos objetivos no suelen tomarse como “determinantes en última instancia” (según la expresión afortunada de Engels), como generadores de la anatomía de clases sociales que dirimen sus correlaciones de fuerza en campos conflictivos específicos (con lo cual entran a jugar en el análisis las particularidades de la historia contingente), sino que esas condiciones tienden a ser consideradas, por sí mismas, como las productoras de la evolución o el estancamiento de la sociedad, reduccionismo que encuentra en verdad su paralelo en la limitación de la problemática transicional al exclusivo accionar de las clases.

En realidad, el mecanismo de funcionamiento social y sus contradicciones inherentes se limita a plantear las condiciones de posibilidad de emergencia y auto constitución del sujeto histórico, que se realiza como tal, aunque informado a su manea de los condicionamientos objetivos, en la actividad práctica económica y en la lucha ideológica y política, y en esta realización se resuelve también la perspectiva histórica de la sociedad. En la medida en que esto se relaciona con el intercambio que estudiamos,

delinearemos aquí las principales direcciones de la correlación de fuerzas de clases a partir de la oposición paradigmática entre las dos fracciones de la burguesía (comercial y la productiva).

En las características sociológicas, formas de actuar, modos de vida, cultura material y espiritual de la burguesía mercantil se condensan en cierta manera el conjunto de atributos de las clases que participaban como protagonistas del bloque social importador y exportador: rentismo, utilización no productiva del dinero, inversiones en tierras, búsquedas de los signos del estatus, posicionamiento general ante la sociedad reaccionario (en el sentido de reacción ante cualquier modificación de las condiciones vigentes), aun cuando el ideal burgués se distingue de la mentalidad señorial.

El capital mercantil desplegó todas las operaciones vinculadas con el tráfico de materias primas y manufacturas que constituyó la fuente de su riqueza. Entre las actividades financieras, los mercaderes actuaron como banqueros recibiendo depósitos en dinero, en el cambio (trueque de moneda de oro y plata o negociación de letras de cambio), en los préstamos, que muchas veces realizaban a pequeños campesinos que habían perdido las cosechas, además de los concertados con otros mercaderes o la Corona, en los “censos” (préstamos a cambio de una pensión, garantizados mediante la hipoteca de un bien), en la compra a la Corona de los juros situados sobre las rentas reales de la ciudad y en el negocio de los seguros marítimos en el que Burgos iba a constituir la gran plaza de concentración de seguros de la Península Ibérica hasta fines del siglo XVI (34). Es decir, que todo giraba alrededor del tráfico de mercancías o del dinero.

Fuera de esta esfera, realizaron inversiones en tierras, con lo cual su posición dentro de la sociedad adquiriría una clara connotación señorial, que comprendía desde el uso de paños de lujo a la adopción de otros rasgos de la caballería, como el alarde anual ante los oficiales del concejo (35). A través de estas formas concretas de actividad económica y normas de vida, el accionar de los comerciantes lograba un sesgo no disruptivo con respecto a los mecanismos fundamentales de funcionamiento del sistema feudal dominante y se asimilaba a las pautas de comportamiento señorial, divididas entre el gasto improductivo o la adquisición de inmuebles, en especial agrarios, para vivir de rentas o incrementar la especulación.

Los estudios personalizados sobre mercaderes muestran este tipo de inversión agraria. Por ejemplo, las compras realizadas por Gonzalo Alonso de Burgos desde 1421 hasta su muerte en 1458, que le permitieron disponer de tierras, huertas, herrenes, “veces” en molinos (era usual en esa ciudad), casas, viñas y ganados (36). En 1470 otro Alonso, Diego, compró a su suegro el señorío de Modubar de la Cuesta y Modubar Cahalanes por 230.000 mrs (37). Estas propiedades no serían explotadas directamente, sino arrendadas o encensadas a los campesinos. Los Alonso de Burgos, luego llamados Alonso de Maluenda, formaron un gran patrimonio rural en torno a Pedrosa de Río Urbel (38). Otras inversiones rústicas las hicieron mediante la compra de propiedades eclesiásticas, como por ejemplo Martín Gonzáles de Frías (39), mercader de Burgos quien en 1373 compró el monasterio de Santa María de Cavia en las cercanías de Burgos, que pertenecía a la catedral de Pamplona. Otro caso de rentista fue el de Diego de Soria (40), nombrado en 1480 junto a un mercader genovés de Sevilla, depositario y receptor de los maravedíes de las Bulas de la Santa Indulgencia de Canarias, también lo fue de las rentas de la mesa obispal del obispado de Cartagena, e invirtió en tierras y en juros de

heredad. La norma habitual del capital mercantil en distintos momentos y lugares, constituyó realizar inversiones en la esfera de la circulación, en atesoramiento o por último, en bienes agrarios que les redituaban rentas (41). Su comportamiento individual expresaba, por una parte, la ubicación funcional determinada, desde una perspectiva económica general, en tanto integración de un bloque social con la Corona, los señores y los caballeros villanos; y por otra parte, que este bloque social se conformaba a partir de una homogeneización creciente de formas de vida y de conciencia. La norma de los mercaderes fue la no inversión en la compra de fuerza de trabajo, la no conversión del capital mercantil en capital productivo, y cuando esto último se dio no fue más que una actividad marginal, e incluso casi accidental, de este capitalista (42).

El fundamento de la conducta económica de la burguesía comercial se encuentra en su función intermediaria de vínculo regular entre formaciones sociales diferenciadas y en la apropiación de plusvalor en la esfera de la circulación. Ello otorgaba una ganancia rápida, basada en condiciones de atraso económico que no pretendía alterar, y mientras persistió el mercado precapitalista, la circulación mercantil alimentó una acumulación no productiva de este capital. La burguesía comercial permaneció actuando como intermediaria redistributiva entre productores y consumidores, hasta que con el advenimiento en el siglo XVIII de un sistema mundial de precios, las ganancias comerciales se subordinaron a la disciplina de los precios del mercado reduciéndose a meros ingresos del sector distribución (43). Esto último se produjo con el ascenso del capitalismo como sistema dominante, y entonces dejaron de producirse los sobre beneficios característicos del sistema mercantil, la actividad comercial ya no fue un monopolio sino una actividad capitalista como otras y fue remunerada como las demás, según la tasa de ganancia media (44). Pero hasta que esta etapa de evolución no hubiera llegado, el capital comercial se apropió de excedentes en circulación mediante un intercambio de no equivalentes, explotación comercial que se basaba en las condiciones de atraso predominantes en las que se insertaba su accionar.

De este condicionamiento general dependía la facilidad de su ganancia mercantil y también, contradictoriamente, su fragilidad constitucional. Toda su riqueza se basaba en mecanismos que no dominaba directamente, y en consecuencia, el capital quedaba expuesto peligrosamente a las vicisitudes de la circulación, ya que cualquier alteración sustancial del intercambio provocaría su inevitable derrumbe. Al respecto ilustra esta situación el Memorial elevado por la ciudad de Burgos en 1624 a la Corona (45), cuando la decadencia de la actividad comercial había acarreado la pobreza urbana. El documento es al mismo tiempo, un testimonio de la decadencia y de los fundamentos de su antigua prosperidad: *“La Ciudad de Burgos cabeza de los reynos de Castilla representándolo antes con su grandeza, se ha venido a despoblar de manera que tiene oy ochocientos veinte y tres vecinos contando los que ay en sus barrios; y los más son tan pobres que viven de su jornal todos cargados de alcabalas, y otros tributos... Hase seguido esta miserable ruina de aver cesado los negocios, trato y comercio que avía con otros Reynos... Con que los vecinos que se han puesto en tanta necesidad, que no se pudiendo sustentar van cercenando de los gastos y lustre de sus personas; y los oficiales, mercaderes, y gente plebeya por no hallar en que ganar de comer desamparan aquel lugar...”*. La causa de esta ruina estaba en que *“... en los naturales ha faltado la contratación de los negocios y mercaderías que antes avía en estos Reynos con los extraños...”*. Una última mirada retrospectiva desde este documento hacia el pasado, resume lo que había constituido el esplendor de esos mercaderes: *“...Por los puertos de*

mar de las quatro villas se enviaban a Flandes, más de cincuenta mil sacas de lana cada año, que el Prior y Cónsules de la dicha Ciudad de Burgos con navíos fletaban, dauan orden que se cargasen; esto ha cesado... y el retorno de las mercaderías que venían de Flandes...". Este documento, en sus expresiones dramáticas, confirma en lo interpretativo lo errado de considerar un período histórico de dominación del capital mercantil, y en lo que respecta a la realidad de ese pasado, muestra la falta de actividades productivas de tipo "industrializante" del mercader: la decadencia comercial no se tradujo en una crisis, sino en la ruina del antiguo esplendor.

Como si fuera una demostración de clarividencia sobre las consecuencias de una posible alteración de las condiciones generales en las que actuaban, los mercaderes agregaron a su actividad no manufacturera una oposición activa a los intentos industrialistas. Ello se puso en evidencia en los antagonismos de intereses que surgieron entre los mercaderes empresarios y el bloque social dominante.

Ahora bien, el alineamiento de clases en base a la determinación de sus intereses materiales y la constitución de una divisoria geométrica de alianzas y oposiciones entre clases, no excluye desviaciones particulares que matizan sin negar las delimitaciones típicas. Angel García Sanz ha mostrado (46) a partir de protocolos notariales de Segovia de 1503/08, que familias de la "nueva nobleza", formada en la ciudad en el siglo XV por favores de los reyes, dio préstamos a empresarios capitalistas *Verlager*, hecho que significó una transferencia de recursos del sector rural al industrial. Situaciones de esta naturaleza muestran que la determinación estructural tiene un carácter esencial, en tanto da cuenta de la evolución genérica de los comportamientos económicos colectivos, que no son unívocos, sin desviaciones particulares.

Pero por otra parte, la constitución de alianzas y la oposición entre las clases encuentra su expresión nítida en las situaciones límites, cuando peligran los mecanismos de reproducción fundamentales. En la revolución de las comunidades castellanas, en circunstancias extremas de crisis orgánica o crisis de hegemonía del bloque social dominante, el alineamiento de los ejércitos sociales para el combate se muestra con claridad. Pero este conflicto fue tanto la manifestación de un antagonismo como su resolución. En el tramo final de nuestro estudio aparece en escena el protagonismo del factor político, el medio que traduce y decide la forma de existencia de las contradicciones entre sistemas económicos diferenciados, que así se expresan en la lucha de clases.

Hacia comienzos del siglo XVI se agudizó el conflicto entre el bloque de clases dominante y los manufactureros por la utilización del excedente primario en lugares como Cuenca, Segovia o Córdoba, situación en la que se condensaban tensiones acumuladas desde el siglo XV, como lo reflejan las reuniones de Cortes del período. No nos detendremos en estas tensiones sociales estudiadas por Joseph Pérez (47); nada más señalaremos que en 1516 hubo dos memorias escritas por Pedro de Burgos, de Valladolid, quien en 1520 se uniría a la Comunidad y por Rodrigo de Luján, quien fuera procurador por Madrid en las Cortes de 1515. Estos textos, nacidos en el interior de la Castilla manufacturera, tenían un sentido proteccionista similar a otros testimonios que ya hemos visto. Así por ejemplo, Rodrigo de Luján (48) sostenía que *"...La causa de salir moneda fuera destos reynos, a mi parescer, procede de que valen mucho las mercaderías que entran en ellos y poco las que salen; de manera que vendidas las mercaderías que meten, a los mercaderes les sobran grandes caudales que en estos reynos no ay mercaderías en que los puedan emplear... y que en estos*

reynos no ay mercaderías que puedan sacar el balor de las que meten es vna cosa muy sabida y vna de las principales mercaderías que sacan es lanas, y ésta es al reyno tan perjudicial que sería harto mejor que no la sacasen, porque las pagan vn año y dos adelantadas y traen tanta diligencia a recogerlas que no dexan en el reyno en que puedan biuir los que en ellas quieren trauajar...”

El contenido de este testimonio (al igual que otros del mismo tenor), expresa una oposición frontal hacia la conducta económica rentista y la modalidad de inversión improductiva, en fin, hacia el régimen de exportación e importación dominante. Alrededor del problema del comercio se articula un programa de transformaciones económico sociales que, aun cuando tuvo su origen en la situación comercial, supera también los límites de la esfera de la circulación. Pero no importa aquí tanto el estudio detallado de una propuesta programática, como su socialización, su realización práctica, que se inscribe en la agenda de la acción inmediata de una clase burguesa productiva emergente con posibilidades de constituir un bloque social alternativo. Los puntos programáticos de esta burguesía manufacturera se oponían radicalmente a las pautas que guiaban la vida económica y social del reino (que los valores y modos de existencia de la burguesía comercial resumían), con lo cual el alineamiento objetivo de clases a partir del lugar que ocupan en el proceso productivo y en su participación en la obtención del excedente, encuentra su correspondencia en el plano de las representaciones ideológicas.

Este proyecto global de la burguesía industrial aparece conformándose desde los comienzos del siglo XV en las sucesivas reuniones de Cortes, y fue adquiriendo una progresiva claridad en sus definiciones, hasta conformar la plasmación de una conciencia alternativa casi política, delineada con cierta precisión. Las condiciones especialmente adversas para el surgimiento de esta nueva fracción de la burguesía suponen una variable adicional que explica la radicalización en su auto definición como clase.

En los primeros años del siglo XVI el conflicto se agudizó y llegó a su culminación en el transcurso de la revolución de las comunidades. Si bien esta lucha no fue exclusivamente un levantamiento de los mercaderes empresarios contra los comerciantes, este antagonismo tuvo una presencia de peso en el transcurso de la revolución. Estas características han sido estudiadas por Joseph Pérez (48). La revolución adquirió después de algunos meses su fisonomía definitiva:

“ Geográficamente, oponía el centro a la periferia

“ Socialmente, agrupó en su torno a la burguesía industrial, en donde ésta existía (Segovia), a los artesanos, tenderos, obreros y letrados, capaces de captar el malestar social existente y de canalizarlo. Al mismo tiempo, la revolución vio cómo se levantaba contra ella a la burguesía mercantil y a la nobleza, dos categorías sociales cuyos intereses eran complementarios, asociadas a los beneficios del comercio de la lana: una fracción del campesinado aprovechó la coyuntura para tratar de liberarse de las servidumbres del régimen señorial”.

El antagonismo entre los manufactureros y los comerciantes se definió en el nivel político militar; Villalar fue la sanción a la práctica económica y social disruptiva y a la acción política de confrontación que los mercaderes empresarios erigieron contra las condiciones dominantes. De la misma manera que en la historia natural, la de las sociedades presenta una combinación de azar y necesidad, en tanto en cierto momento

de la evolución, el funcionamiento regular de la ley depende de circunstancias fortuitas, y la guerra lo es por definición, como lo expresara Clausewitz mediante un célebre juego de palabras: *zuviel Zufall*, demasiado azar. El resultado militar, la derrota de los sectores industrialistas, permitió que cristalizara una estructura económica y social que durante un largo período de tiempo generó las condiciones para que el intercambio asimétrico entre Castilla y otras áreas europeas se siguiera realizando (49).