

# El mercader de la Llotja

*Tens un capital, un vaixell i tota la Mediterrània al davant. Sabràs comerciar com un mercader català de la baixa edat mitjana... i tornar amb beneficis?*

# 1 El repte

## LA MISSIÓ

Som a la **Llotja de Barcelona**, cap a l'any **1380**. Ets un jove mercader català amb un capital de **100 lliures**, accés a un vaixell i moltes ganes de fer fortuna. Davant teu s'obre tota la **Mediterrània**, plena d'oportunitats... i de perills. **Sabràs decidir què comprar, on vendre-ho i com protegir-te dels imprevistos per tornar a casa amb beneficis?**

Aquesta és una feina **individual** (o per parelles, com una *companyia* de dos socis). Has d'aplicar tot el que has après sobre el comerç baixmedieval per planificar una **aventura comercial** i anotar-la, com feien els mercaders de debò, en un **quadern de comptes**.

## 1.1 La regla d'or del mercader

El secret de tot comerciant és senzill de dir i difícil de fer: **comprar barat on una cosa abunda i vendre-la cara on és escassa**. Però entremig hi ha el viatge, amb les seves despeses i els seus riscos. Guanyar molt sol voler dir arriscar molt: tu decideixes quin tipus de mercader vols ser.



### SAPS QUE...?

Els mercaders catalans van ser tan importants a la Mediterrània que van crear un tribunal propi per als plets del comerç marítim, el **Consolat de Mar**, i un recull de lleis, el **Llibre del Consolat de Mar**, que es va acabar aplicant a ports de mig Mediterrani. Comerciar bé no era només qüestió de sort: hi havia tot un món d'institucions, lleis i invents al darrere.

## 2 Com treballarem

Resoldràs el repte en **quatre sessions**:

- 1 La plaça:** coneixes els productes, els ports, els riscos i les eines del mercader.
- 2 El pla:** decideixes en què inverteixes les 100 lliures i traces el viatge.
- 3 El viatge:** afrontes un imprevist i tanques els comptes (el balanç).
- 4 La Llotja:** presentes el teu quadern i comparteixes com t'ha anat i per què.

SESSIÓ	TÍTOL	QUÈ FAREU
1	La plaça	Estudieu la <b>taula de productes i ports</b> , els riscos i les eines del mercader, i decidiu quina estratègia voleu seguir.
2	El pla del viatge	Repartiu les 100 lliures: què compreu, on ho veneu, quina ruta feu i quines eines useu. Comenceu el <b>quadern del mercader</b> .
3	El viatge i els imprevistos	Resoleu un <b>imprevist</b> i calculeu el <b>balanç</b> final (ingressos – despeses).
4	La Llotja	Presenteu el quadern; es comparen estratègies i resultats. Valoració i tancament.

Producte final: el **quadern del mercader** (vegeu el capítol 4). Aquesta SA equival al **30 %** de la nota de la unitat; s'avalua amb la rúbrica del capítol 5.

## 3 Materials de treball

### 3.1 La taula de productes i ports

Aquests són els preus **de joc** (orientatius) per a una **càrrega** de cada producte. Compra on és barat i ven on és car... però recorda que els ports més rics són també els més lluny i els més perillosos.

PRODUCTE	ON EL COMPRES (BARAT)	PREU COMPRA	ON EL VÉNS BÉ (CAR)	PREU VENDA	RISC
Sal	Eivissa / Cardona	10 ll.	Arreu	18 ll.	Baix
Draps de llana	Barcelona	25 ll.	Sardenya / Sicília	45 ll.	Mitjà
Safra i fruita seca	Catalunya	30 ll.	Itàlia / Flandes	55 ll.	Mitjà
Coral	Costa catalana	20 ll.	Orient	42 ll.	Alt
Blat	Sicília	15 ll.	Barcelona (any de fam)	32 ll.	Mitjà
Espècies (pebre)	Ports del Llevant	40 ll.	Barcelona / Europa	85 ll.	Molt alt

Despeses fixes del viatge: **nòlit** (lloguer del vaixell) **15 lliures** per viatge d'anada i tornada. **Assegurança marítima** (opcional): **10 lliures**; si la pagues i pateixes un desastre, no perds la càrrega.

### 3.2 Els riscos de la mar

A la sessió 3 hauràs d'afrontar, com a mínim, **un** d'aquests imprevistos (el tries tu o el reparteix el professor):

#### Tempesta

Perds la càrrega... tret que haguessis pagat l'assegurança.

#### Pirates i corsaris

T'roben la meitat de la càrrega; l'assegurança no cobreix el robatori.

#### El preu ha baixat

Massa mercaders han portat el mateix producte al port: el véns un 30 % més barat.

#### Port tancat per guerra o pesta

Has de desviar-te a un altre port: el viatge et costa 10 lliures més.

### 3.3 Les eines del mercader

Per fer fortuna i protegir-te, tens els invents de la revolució comercial:

#### La companyia (o comanda)

Associa't amb un soci: repartiu el capital i el risc, i també els beneficis. (Aquesta és l'opció natural si treballeu per parelles.)

#### La lletra de canvi

Et permet pagar i cobrar en un altre port sense viatjar amb sacs de monedes, que t'exposarien als lladres.

#### L'assegurança marítima

Pagues 10 lliures i, si hi ha tempesta o naufragi, no perds la càrrega. Una despesa que pot salvar-te.

#### El Consolat de Mar

Si tens un plet amb un altre mercader o amb el patró del vaixell, hi pots reclamar justícia.



#### SAPS QUE...?

Quina estratègia és millor? No n'hi ha una de sola. Pots fer **molts viatges curts i segurs** (sal, draps) i guanyar poc a poc, o **un gran cop arriscat** (espècies de l'Orient) que et faci ric... o et deixi sense res. Els mercaders de debò combinaven totes dues coses i, sobretot, **repartien el risc**: mai no ho jugaven tot a una sola carta.

---

## 4 El producte final: el quadern del mercader

Has de lliurar el teu **quadern de comptes**, amb aquestes parts:

- 1 Qui sóc.** Presenta't: nom del mercader, port de base i capital de sortida (100 lliures). Si vas per parelles, expliqueu que sou una *companyia*.
- 2 El pla.** Què compres, on, a quin preu; on penses vendre-ho i per què; quina ruta i quins ports faràs; i quines eines del mercader fas servir (i per què).
- 3 El viatge.** Explica el viatge i l'**imprevist** que has afrontat, i com l'has resolt (les teves eines t'han ajudat?).
- 4 El balanç.** Fes els comptes clars: *ingressos (vendes) – despeses (compra + nòlit + assegurança + imprevistos) = benefici o pèrdua*. Digues quant has guanyat o perdut.
- 5 La lliçó.** Una reflexió final: tornaries a fer el mateix? Què faries diferent? Què has après sobre el comerç d'aquella època?

*Pots presentar el quadern com un full de comptes, com un diari de viatge o combinant totes dues coses. El que importa és que les **decisions tinguin sentit**, que els **números quadrin** i que facis servir el **vocabulari** de la unitat.*

### SAPS QUE...?

Repte extra: calcula el teu benefici també en **percentatge** sobre les 100 lliures inicials. Un mercader que torna amb 130 lliures ha guanyat un 30 %. Quin percentatge has fet tu? I si haguessis triat una altra estratègia, hauries guanyat més?

# 5 Avaluació

Així es valorarà el teu quadern del mercader:

DIMENSÍO	NA	AS	AN	AE
<b>Decisions comercials</b>	Decisions sense sentit o sense explicar.	Tria bàsica de producte i destí.	Estratègia coherent (compra barat / ven car).	Estratègia ben pensada que pondera benefici i risc.
<b>Rigor històric</b>	Idees anacròniques o inventades.	Usa algun element real de l'època.	Usa bé productes, ports i eines reals.	Integra el comerç baixmedieval amb fidelitat i detall.
<b>Càlcul i balanç</b>	Els comptes no quadren.	Balanç amb errors.	Balanç correcte i clar.	Balanç correcte, amb percentatge i comparació d'opcions.
<b>El quadern</b>	Confús o incomplet.	Es comprèn amb esforç.	Clar, ordenat i ben presentat.	Clar, complet i amb una bona veu de mercader.
<b>Imprevist i reflexió</b>	No afronta l'imprevist ni reflexiona.	Resol l'imprevist de manera bàsica.	Resol l'imprevist amb les eines adequades i reflexiona.	Resol amb encert i extreu una lliçó ben argumentada.

## 5.1 Connexió amb el currículum

Aquesta SA desenvolupa, de la unitat «El renaixement urbà i comercial de la baixa edat mitjana», els criteris sobre el **renaixement comercial i la revolució comercial** (gremis, fires, eines del comerç, comerç català), el **càlcul aplicat** i la **comunicació** amb vocabulari específic, segons el Decret 175/2022. En ser individual i amb diferents nivells de dificultat (rutes segures o arriscades), és molt adequada per a la personalització (DUA).