

GLI OPERATORI ECONOMICI E IL MONDO ECONOMICO ITALIANO NELL'OPERA DI FEDERIGO MELIS

I

La tematica principale dei saggi di Federigo Melis riuniti in questo volume sono le grandi aziende toscane e il mondo economico che esse hanno creato, particolarmente nel periodo dalla metà del XIV secolo alla metà del XVI secolo. Come nessun altro storico Melis ebbe la fortuna e l'abilità di scoprire nuove fonti fino ad allora sconosciute e utilizzarle direttamente o tramite i suoi allievi. Si trattava infatti di una massa di documenti che realmente esorbitavano le forze di un solo studioso, ma Melis ebbe la fortuna di trovare numerosi allievi che lo accostarono con tesi di laurea nello sfruttamento di questa massa di fonti.

Mi sembra opportuno dare qui di seguito una panoramica generale della documentazione dell'Archivio Datini che Melis riordinò in occasione della Mostra Internazionale dell'Archivio e della pubblicazione del volume *Aspetti della vita economica medievale*. Nel breve periodo dal 1363 al 1410 (anno della morte di Francesco) si sono riuniti nell'Archivio 611 registri contabili, 581 filze di carteggi vari, con un totale di 151.849 documenti e fra questi 125.861 in 503 filze sono lettere commerciali. Melis ha sottolineato la grande varietà di libri contabili non soltanto per il commercio, ma anche per la banca e l'industria; di corrispondenze private e familiari, di contratti di società, assicurazione, noleggio e di compravendita; di lettere di cambio, *chèques*, mandati all'incasso, estratti-conto, lettere di vettura, ecc. In breve, una ricchezza di informazione enorme: soltanto le lettere vengono da ben 242 località diverse, contenendo descrizioni di altre località « in quantità del quadruplo ».

Inoltre le lettere degli Alberti di Firenze che si trovano nello Spedale degli Innocenti, le 50.000 lettere dei del Bene di Firenze e di Venezia, i registri e le lettere degli Strozzi, delle società Martelli, Capponi, Ginori, Guicciardini, Gondi, Medici, ed ancora le lettere ed i registri dei Salviati di Pisa.

La situazione a Venezia è meno ricca: mancano in generale i documenti delle grandi società, le lettere ed i documenti della navigazione (polizze di carico e polizze di assicurazione) mentre esiste soltanto una decina di libri di conto del XV secolo. Per la Lombardia Melis menziona i libri di conto dei Borromei, originari di Pisa, registri che vanno dal 1420 al 1480, tenuti a Barcellona, Milano, Bruges e Londra oltre ai registri redatti in Ginevra nel periodo aureo delle sue fiere (1420-1460). Straordinariamente ricca è, a Firenze e a Pisa, la documentazione sulle fiere di Lione con « almeno 400 registri di diverse società e 10.000 lettere », mentre negli archivi di Lione non esiste un solo registro contabile né una lettera commerciale, ma soltanto pochissime lettere di cambio. L'Archivio Ruiz di Medina del Campo si limita invece al periodo della decadenza dopo il 1570.

Con una tale ricchezza di documentazione Melis si trovò a conoscere tutte le particolarità dell'economia che, nella sua visione, si identificava con il periodo del tardo Rinascimento particolarmente toscano (1).

II

Cominciamo con il mondo economico che gli operatori, come direttori dei grandi sistemi di aziende, hanno creato per poi tornare all'operatore ed ai suoi metodi di organizzazione dei grandi sistemi di aziende.

La prima fase dell'espansione dell'economia italiana a partire dall'anno Mille appare soltanto in grandi linee e così la fioritura della commenda marittima nelle grandi città-porto di Venezia, Genova e Pisa, così il periodo della fondazione delle colonie mercantili fino al Mar Nero,

(1) Cfr. F. MELIS, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini », Prato, Pubblicazioni-Serie I, Documenti I, Firenze 1972, e questo volume p. 216.

così il periodo dell'apertura della navigazione diretta attraverso lo stretto di Gibilterra fino ai porti della Manica e del Mare del Nord. Ai veneziani, genovesi e pisani si stavano aggiungendo le prime grandi società dell'entroterra, lombarde e toscane: toscani di Siena, Lucca e Firenze fino alla bancarotta dei Bardi, dei Peruzzi e degli Acciaiuoli.

Venezia dopo la guerra di Chioggia contro Genova (terminata nel 1380) si ritirò più o meno nel bacino orientale del Mediterraneo specializzandosi nella navigazione di questa area e nelle merci che venivano dal Levante: cotone, pepe ed altre merci particolarmente di lusso. Nel bacino occidentale Genova e Pisa poterono mantenere la loro posizione, ma in concorrenza con i provenzali ed i catalani, e la lana, sintomo dell'industrializzazione nel settore tessile, caratterizzava i carichi (2).

È questa la fase nella quale i progressi nel campo dei trasporti terrestri rendono possibile la fusione dei due bacini del Mediterraneo attraverso le vie terrestri della Penisola. Già dall'inizio del XIV secolo esisteva a Venezia una colonia di lucchesi; seguono poi i fiorentini ed altri toscani, rappresentanti della compagnia Datini, dei Piaciti, Sernigi, Davizi ed altri. Questi operatori fanno osservazioni sul mercato veneziano, si occupano del collocamento delle merci che vengono loro affidate dalle compagnie fiorentine, così agendo come spedizionieri, banchieri ed assicuratori. Le aziende veneziane si servono dei fiorentini per i loro rapporti con l'Occidente, con la Provenza e con la Spagna, attraverso i porti di Genova o di Pisa oppure utilizzando le comunicazioni per le vie interne attraverso le Alpi. Al medesimo tempo esistevano vie alternative per attraversare gli Appennini, per esempio da Porto Pisano e Talamone, e le merci veneziane o toscane venivano trasferite a Rimini o a Fano per compiere la traversata via Urbino, Perugia e Siena (3). Numerosi toscani si trovavano lungo tutta la costa del bacino orientale, sul Bosforo, a Caffa, alla Tana, a Damasco e ad Alessandria d'Egitto, e buona parte dei carichi delle galee di Levante che tornavano a Venezia era di perti-

(2) F. MELIS, *Influenze datiniane, ecc.*, in questo pp. 35-43.

(3) Cfr. F. MELIS, *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, a cura di L. FRANGIONI, Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini », Prato, Opere sparse in Federigo Melis - 6, Firenze 1984.

nenza di aziende fiorentine ed una percentuale non indifferente del sistema di Francesco Datini (4).

La più ricca documentazione dell'Archivio Datini riguarda la zona italiana che si apre verso occidente. Così in particolare il triangolo Barcellona-Valenza-Maiorca studiato da Melis il quale però non perde di vista la Provenza, la Linguadoca sino a Bordeaux, la costa atlantica dal Portogallo sino alla Fiandra ed all'Inghilterra, e Ginevra e Lione, i due grandi centri dell'entroterra. Riguardo alla Catalogna, Melis poté contribuire con nuovi documenti così completando gli studi di Mario Del Treppe e di Claude Carrère basati per la maggior parte su documenti ufficiali, in particolare notarili. Sono ben 42.000 le lettere ricevute dalle società Datini e da altre di questo triangolo Barcellona-Valenza-Maiorca, e 25.000 sono le lettere partite verso varie direzioni contenendo notizie su altri 70 luoghi diversi; e a quelli del sistema Datini si uniscono i documenti di altre società, degli Strozzi, Salviati, Medici, Gondi, Capponi, Cambini e della Casa (5).

Barcellona è caratterizzata più come piazza dirigente che non come centro di affari di grande rilevanza, più guidando e predisponendo gli affari di altre piazze; a Barcellona si concludevano le operazioni finanziarie ed assicurative e quelle di noleggio a distanza; Barcellona era soprattutto una piazza di studio, di programmazione delle operazioni secondo le tecniche italiane più progredite, per esempio le girate. Valenza e Maiorca erano piazze dove si svolgevano le operazioni. Maiorca è caratterizzata come piazza di smistamento, comunicando con le piazze del Mare del Nord e con le piazze del Mediterraneo orientale. Circa due terzi delle merci che venivano dalla Barberia, da Bougie sino alla costa atlantica con Casablanca, confluivano a Maiorca, mentre il resto andava a Valenza e ad Alicante, eccettuati l'Andalusia ed il Portogallo. Le merci principali erano il grano, la lana, le pelli, la grana cocciniglia, la cera, i datteri, l'allume e persino la seta. Da Maiorca si effettuava la redistribuzione verso Genova, Porto Pisano, il Levante e verso il Mare del Nord; a Maiorca facevano scalo veneziani e genovesi.

Valenza, più di Barcellona, disponeva di un ampio retroterra, co-

(4) V. nota 2.

(5) F. MELIS, *L'area catalano-aragonesa, ecc.*, in questo, pp. 215-231.

prendo non solo le diverse regioni della corona di Aragona ma anche una parte della Castiglia.

In tutti i tre centri, gli italiani erano attivi in gran numero, particolarmente i genovesi, poi i pisani, i lucchesi, i fiorentini e i veneziani, anche se questi ultimi cominciarono ad abbandonare questa parte dell'Occidente lasciando il posto ai toscani.

Riguardo all'organizzazione, era caratteristica di tutte le città di mare la commenda, mentre nell'entroterra si manteneva la « commenda di terra », come intesa da Melis, cioè l'accomandita o associazione in partecipazione: le grandi società di Firenze e di Lucca organizzarono le loro succursali in tutte le regioni della corona di Aragona nella forma dell'accomandita (6).

Nonostante l'espansione dell'economia monetaria esistevano pur sempre settori residui di economia naturale e con essa anche il baratto come già dimostrato da Mario Del Treppo: lana di Maiorca, di Valenza o di Salzadella veniva, per esempio, barattata con panni di Milano (7).

Le lettere dell'Archivio Datini mostrano come già agli inizi del XV secolo le navi catalane avevano una grossa portata, per esempio di 1200 botti; un documento fiorentino del 1472 sulle navi catalane, valenzane, barcellonesi e maiorchine che frequentavano il porto di Livorno sottolinea come circa 10 avessero un tonnellaggio superiore alle 800 botti. Il ruolo crescente della flotta catalana è evidente nel fatto che, verso il 1400, le navi catalane che andavano in Levante spesso partivano da Valenza e più ancora da Palma di Maiorca. Delle navi catalane che visitavano il Levante, almeno il 90 % delle merci era di pertinenza di mercanti catalani, mentre delle navi che andavano nel Mare del Nord la parte delle merci di catalani segnava appena il 33-40 % e la maggior parte era di pertinenza di italiani, di Firenze, Lucca, Milano, Genova

(6) Su questo argomento cfr. F. MELIS, *Le società commerciali a Firenze dalla seconda metà del XIV al XVI secolo*, in *Troisième Conférence Internationale d'histoire Economique*, Munich 1965, Paris-LaHaye 1974, pp. 47-62.

(7) Sul costume del baratto (ted. Stichgeschäft, Tauschgeschäft) si veda A. SCHULTE, *Geschichte der Grossen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380-1530*, 3 voll., Wiesbaden 1964, vol. II, indice Stichgeschäfte, Tauschhandel). Cfr. anche gli articoli relativi in *Storia d'Italia-Annali 6, Economia naturale, economia monetaria*, a cura di R. ROMANO e U. TUCCI, Torino 1983.

e Venezia. Per questo motivo Melis distingue le attività della navigazione da quelle dello scambio così dimostrando che non tutto il commercio marittimo italiano del Mare del Nord si trovava nelle mani dei genovesi e dei veneziani (8).

Caratteristica della flotta catalana era la mancanza di un servizio di Stato, alla maniera veneziana, e pertanto si aveva una navigazione libera. In Italia, i porti preferiti dai *patroni* catalani erano Porto Pisano e Genova, anche se alcune navi visitavano i porti dell'Adriatico (Venezia, Ancona). Gli operatori catalani rifornivano i porti toscani e Genova con merci per Venezia e viceversa, fatto questo importante per il trasporto dei beni non ricchi grazie al principio delle tariffe differenziate, principio il quale permetteva di moltiplicare gli itinerari e di combinare le vie marittime con le vie terrestri. Così i trasporti dall'area catalano-aragonese a Costantinopoli potevano utilizzare il segmento terrestre tra Genova e Venezia o il segmento Porto Pisano-Pisa-Firenze-Venezia e viceversa. Un'alternativa, già menzionata, era superare le Alpi scendendo in Provenza (Marsiglia, Port-de-Bouc, Arles, Aigues Mortes) e viceversa (9).

La conseguenza di questo sviluppo fu l'aumento della flotta catalana che finì con l'esercitare un ruolo « a guisa di spirale » combinando tutte le piazze, da quelle del Levante a quelle del Mare del Nord e quelle dell'Atlantico fino al Marocco, così trovandosi nella situazione di superare il ruolo della flotta genovese, della veneziana e della provenzale.

Le operazioni principali si compivano a Maiorca e a Valenza e da esse veniva operato lo smistamento con navi leggere. L'efficienza della flotta catalana era rimarchevole: Melis ha osservato come alcune navi

(8) F. MELIS, *Il fattore economico nello sviluppo della navigazione alla fine del Trecento*, in *Mediterraneo e Oceano Indiano*, Atti del Sesto Colloquio Internazionale di Storia Marittima, Venezia, 1962, a cura di M. CORTELAZZO, Firenze 1970; ID., *Nota sul movimento del porto di Beirut, ecc.*, in ID., *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, cit., pp. 77-81; ID., *L'area catalano-aragonese, ecc.*, in questo p. 223.

(9) F. MELIS, *Da un bacino all'altro del Mediterraneo, ecc.*, in ID., *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, cit., pp. 163-175.

catalane superassero il percorso da Genova a Maiorca in appena tre giorni (10).

Certamente, per l'Italia, la connessione con il Mare del Nord attraverso lo stretto di Gibilterra fu un fatto importante ma, con la discriminazione delle tariffe, i trasporti terrestri, a partire dal XV secolo, guadagnarono di nuovo e così sulla via del Rodano con l'annodo di Ginevra, il nuovo centro di fiere dopo la fine delle fiere di Champagne; più tardi sarà lo stesso con le fiere di Lione che seguirono quelle di Ginevra (11).

Melis ha pure studiato ed apprezzato l'organizzazione postale dei catalani: le loro scarselle portavano la corrispondenza da Barcellona a Genova, a Pisa e a Venezia in concorrenza con altre scarselle come quelle fiorentine, lucchesi, genovesi e lombarde (12).

Riguardo alle merci, la lana teneva un posto dominante: soltanto nella corrispondenza dell'Archivio Datini Melis ha individuato 162 centri lanieri spagnoli. Peniscola era il maggior porto di esportazione prima di Valenza e di Tortosa. Seguivano le lane maiorchina e minorchina, le migliori del Mediterraneo essendo le seconde dopo le lane inglesi. La concorrenza veniva dalla lana di Castiglia (del Maestrazgo) e, in Italia, dalla lana degli Abruzzi.

Dopo quella della lana si avevano la regione delle semenze (riso, comino, mandorle, anice), la regione della grana (importante per l'industria tessile), la regione della frutta (uva passa, fichi secchi) e la regione dello zafferano; inoltre si avevano i prodotti industriali, i panni maiorchini e di Valenza, i panni di San Matteo, i panni barcellonesi che si esportavano nel Levante come nell'Italia meridionale. All'inizio del XIV secolo si ritrovava in Toscana il panno « catalanese » che in parte si riesportava, da Arezzo o da Perugia, nelle Marche e in altre parti dell'Italia centrale fino a Roma. Erano panni che raggiungevano il valore di trenta fiorini, una qualità minore se paragonata ai panni fiorentini

(10) F. MELIS, *La situazione della marina mercantile, ecc.*, in *Id.*, *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, cit., p. 115.

(11) Non dobbiamo dimenticare Francoforte: si veda H. AMMANN, *Der hessische Raum in der mittelalterlichen Wirtschaft*, in « Hessisches Jahrbuch für Landesgeschichte », 8, 1958, pp. 37-70.

(12) F. MELIS, *L'area catalano-aragonesa, ecc.*, in questo, p. 227.

che arrivavano a 120 fiorini, una qualità minore anche in confronto con i panni dei Paesi Bassi e lombardi.

Finalmente il settore finanziario nel quale è evidente l'influenza italiana nel processo di modernizzazione; per esempio la fraterna Soranzo di Venezia che compiva « viaggi » a distanza con la Catalogna; per esempio la diffusione dell'ordine scritto.

Un saggio particolare di Melis è dedicato alla lana della Spagna e della Barberia occidentale a partire dall'ultima parte del Trecento quando le lane di queste zone acquistarono una portata internazionale (13). Alla metà del secolo l'Italia ancora non importava lana in misura notevole e si utilizzava la lana locale; per esempio, a Pisa la lana della Garfagnana, della Maremma o del volterrano, in seguito la lana della Sardegna e della Sicilia. La lana inglese, la più pregiata, cominciò ad essere importata alla fine del XIII secolo quando arrivavano lane anche per la via terrestre, così la lana di Borgogna e di Brisgovia (14), le quali scendevano a Milano per poi venire anche in Toscana. Il momento più favorevole per la lana spagnola arrivò con l'ultima parte del Trecento, con il nuovo fiorire delle grandi aziende, così con i Medici a Barcellona (l'azienda di Andrea de' Pazzi), i Mannelli, gli Alessandri, i da Uzzano e le aziende di Francesco Datini. E Melis vede questo fenomeno in combinazione con la differenziazione dei noli.

Questo sviluppo apre il cammino alle lane estere, prima quelle della Provenza, poi quelle delle regioni spagnole: Elena Cecchi ha potuto individuare 147 centri lanieri spagnoli rimanendone ancora una cinquantina da localizzare e prima delle ricerche di Melis e del suo gruppo non si conoscevano che 21 località. In primo luogo San Matteo, Salsadella, Morella, Montalban, Cuenca e Teruel. Questa espansione del mercato laniero era strettamente legata all'attività degli osservatori delle aziende, prima nei porti e poi nell'interno; alcuni fattori si informavano sul-

(13) F. MELIS, *La lana della Spagna mediterranea, ecc.*, in questo pp. 233-250.

(14) La lana di Brisgovia è difficile da definire: si veda, per esempio, H. KELLENBENZ, *La lana come materia prima nell'Europa centrale (produzione e commercio)*, in *La lana come materia prima. I fenomeni della sua produzione e circolazione nei secoli XIII-XVII*, a cura di M. SPALLANZANI, Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini », Prato, Serie II, Atti delle « Settimane di Studio » e altri Convegni 1, Firenze 1974, pp. 75-82.

la situazione locale, sulle persone, mettendosi in contatto con altri soggetti e così « creando una organizzazione capillare meravigliosa » (15). Un elemento importante era l'acquisto della lana ancora sulla pecora, due o tre mesi prima della tosatura. Questo metodo precisava notevoli somme di contanti (abbandonando il baratto già menzionato) e soltanto le grandi società pertanto riuscivano, specialmente nei primi tempi. In seguito, le operazioni vennero facilitate con l'intervento della lettera di cambio che permetteva il pagamento di somme rilevanti su piazze diverse. Numerosi i porti dove confluivano le lane, da Vinaroz, Benicarló, Peñíscola, Oropesa e Castellon fino ad Almenara nei dintorni di Valenza. Le lane di Castiglia facevano capo a Valenza e, qualche volta, a Cartagena. Per l'importazione in Italia, i porti più importanti erano Porto Pisano e Livorno: prima della perdita della sua flotta (alla Meloria) Pisa provvedeva a tutta la Pianura Padana fino a Venezia; dopo Pisa, Genova era il secondo porto per l'importazione. Anche Venezia serviva come porto per la lana spagnola, ma meno per l'industria locale che per l'approvvigionamento dei centri lanieri dell'entroterra, Monza per esempio. Il principale centro di consumo delle lane di Maiorca era Firenze, anche se queste lane si importavano nei centri lombardi, a Milano, Bergamo, Brescia e Como. Finalmente le lane spagnole servivano anche ai lanaioli dei Paesi Bassi, specialmente quando mancava la lana inglese. Inoltre, Melis precisa il ruolo della lana barbaresca particolarmente a Maiorca, porto di smistamento e avamposto dell'Algeria e del Marocco, mentre Tunisi era in diretto contatto con i porti italiani. Accanto a Maiorca altri porti spagnoli ricevevano lane africane, dalla foce del Guadalquivir fino a Valenza, in primo luogo Malaga ed Almeria.

La posizione di Malaga nel sistema economico è illustrata con l'aiuto di una lettera scritta nel 1402 da Tuccio di Gennaio, un fattore di Francesco Datini che durante la sua carriera aveva potuto ben conoscere la situazione di Barcellona, di Ibiza, di Valenza ed anche di San Matteo (16). Nel 1402 Tuccio abbandonò il sistema Datini per entrare al servizio della compagnia di Ricciardo degli Alberti che aveva i suoi corrispondenti nella Spagna meridionale, in Marocco ed a Lisbona e la sede principale in

(15) F. MELIS, *La lana della Spagna mediterranea, ecc.*, in questo p. 239.

(16) F. MELIS, *Malaga nel sistema economico, ecc.*, in questo pp. 135-213.

Bruges. Si trattava di una delle varie società della famiglia degli Alberti del Giudice di Firenze, non più organizzata nella forma dell'azienda indivisa (una casa centrale con filiali e succursali), ma nella forma divisa con varie aziende autonome. Così nel settore del Mare del Nord esistevano le compagnie di Bruges, di Londra e di Parigi alle quali si affincavano un'azienda nella Penisola Iberica, un'azienda nell'Italia settentrionale e un'azienda in Toscana. Nel periodo dal 1390 al 1410 queste aziende Alberti svilupparono le loro attività più ragguardevoli come risulta dal fatto che numerose navi compirono viaggi in nome degli Alberti dallo Sluis, in Inghilterra, in Portogallo, Spagna, Italia (con Genova e Pisa), Egitto, Scio, Rodi, Sicilia, Sardegna e Baleari.

Lo sviluppo delle comunicazioni regolari tra il Mediterraneo ed il Mare del Nord ebbe come conseguenza la valorizzazione dei porti ad est e ad ovest dello stretto di Gibilterra. Così i mercanti italiani si stabilirono lungo la costa tra Valenza e Lisbona e nell'immediato interno. I primi furono i genovesi ed i veneziani, in seguito i fiorentini ed i lucchesi. Le piazze più importanti erano Malaga con dense connessioni con i paesi barbareschi, poi Siviglia con Sanlucar de Barrameda come sbocco sull'Atlantico e con rapporti con la Barberia; non meno Lisbona, il più importante porto per i traffici portoghesi verso l'Atlantico e scalo per i viaggi tra il Mediterraneo e il Mare del Nord. Gli Alberti avevano filiali a Lisbona, a Siviglia ed a Malaga, a Denia, a Fez e per un certo tempo anche a Montpellier; nel Levante avevano una compagnia a Rodi, e a Venezia tenevano una base « di primo piano »; altre sedi si ritrovavano a Roma ed a Palermo; a Pisa, soltanto nel 1383-1384, esistevano non meno di sette compagnie; in Firenze stessa, nonostante le lotte politiche che resero difficili le attività, esistevano aziende degli Alberti.

L'analisi della lettera di Tuccio di Gennaio offre l'occasione di illustrare vari aspetti delle attività a Malaga in quanto lettere tali servivano, con le loro informazioni, al completamento delle « pratiche di mercatura » che le aziende di qualche importanza si procuravano. Le informazioni della lettera di Tuccio riguardano la moneta (nel caso di Malaga moresca, la dobra moresca), le misure (il cantaro e il rotolo), i beni prodotti nella zona (la seta e lo zucchero). La disanima sulla seta offre l'occasione di disegnare una geografia della bachicoltura con parte della Grecia (Corinto e Patrasso), la Calabria (Cosenza), la Sicilia (Messina), le Baleari con Maiorca, il

Regno di Granata, le regioni più isolate come Andria in Puglia, Salerno, la Valdinievole, Modigliana (importante per il mercato di Bologna), Lucca, Firenze, Venezia, Genova, Fabriano nelle Marche e Montpellier. Finalmente le sete del Mar Nero, del Caspio, del Golfo Persico, del Mare di Levante e dell'Egeo. Le piazze più importanti per la seta spagnola o moreasca erano Malaga ed Almeria. Con tutto questo quadro Melis ci fornisce un elenco molto più ricco di quello del Pegolotti.

Per quanto concerne le qualità, Melis pone l'accento sulle quotazioni delle « valute », i listini dei prezzi che nell'Archivio Datini sono addirittura raccolte in una filza particolare: in tali listini ha ritrovato come la seta di Malaga superasse in qualità le sete del Medio Oriente (a sud-ovest del Mar Caspio). Anche Valenza era un mercato delle sete moresche dove le grandi compagnie lucchesi, fiorentine e toscane « in genere », compravano per provvedere l'industria toscana ma anche per la vendita in altri mercati come le Fiandre, Montpellier, Bologna, Venezia e Genova. Il mercato era dominato dai genovesi come i meglio introdotti nel Regno di Granata; anche i veneziani partecipavano al negozio facendo scalo a Malaga con le galee di Fiandra. Inoltre le isole delle Baleari, Almeria, Alicante e Cadice, servivano come porti di smistamento.

I collegamenti di Malaga con Bruges si realizzavano via mare ed anche via terra, passando per Parigi e Colonia. Importanti contatti esistevano con Montpellier, il mercato della seta dominante nella Francia meridionale per la redistribuzione in direzione della Germania, via Parigi e le Fiandre o tramite le fiere di Ginevra che approvvigionavano anche la Toscana, via terra, mentre la via marittima da Malaga e Valenza toccava Genova, Pisa e Venezia.

Certamente Venezia disponeva in primo luogo della seta levantina ed orientale. Bologna aveva la seta della Romagna. Genova e la Toscana erano i maggiori clienti della seta spagnola; la Toscana con Lucca in primo luogo, poi Firenze e Pisa e, con un leggero ritardo, Arezzo.

Un altro prodotto importante per le esportazioni di Malaga era lo zucchero. Questo soltanto eccezionalmente raggiungeva il mercato di Venezia perché qui sempre dominava lo zucchero del Levante (Damasco, Tripoli, Egitto, Cipro); nella regione tirrenica combatteva con lo zucchero della Sicilia che si vendeva anche nella Francia meridionale. In certe occasioni, zuccheri siciliani come del Levante arrivarono a Bruges. A Montpellier cer-

tamente si vendeva, con preferenza, lo zucchero di Malaga che alla fine del XIV secolo poteva competere con i prodotti levantini. Un terzo prodotto esportato da Malaga era la « frutta », all'epoca uva passa e fichi secchi: i porti del Mare del Nord erano i maggiori importatori. Questo valeva anche per Alicante, per Valenza e per i prodotti del Marocco, mentre la Provenza, Genova e Pisa mantenevano nel loro *hinterland* una produzione locale in concorrenza con il prodotto del Levante. La stessa situazione, in un senso ancora più marcata, nelle regioni ad est dell'Appennino a causa della forte esportazione levantina. Le mandorle di Malaga incontravano la concorrenza della produzione del valenzano, della Provenza i prodotti della quale si ritrovavano anche sui mercati del Mare del Nord, mentre nella parte dell'Adriatico le Puglie e le Marche provvedevano tutta l'Italia centrale e settentrionale. In generale, le mandorle di Malaga erano di bassa qualità e pertanto contribuivano in modesta misura alle transazioni della piazza. Melis menziona anche lo zafferano e lo allinea alla produzione italiana (il toscano come il migliore, il marchigiano, il lombardo, l'abruzzese) e allo zafferano catalano, con l'*orto* come la migliore qualità una denominazione questa che è divenuta un'indicazione proprio della qualità, lo stesso per le qualità *berlinghiere* e *mercadiere*. In ogni caso, Barcellona e Valenza erano i mercati principali per l'esportazione dello zafferano spagnolo verso l'Italia, la Francia meridionale e i mari settentrionali. In generale lo zafferano di Malaga era di una qualità « inferiore alla media ».

A Malaga, come in tutti i porti tra Valenza e Siviglia, includendo le Baleari, si trovavano prodotti della Barberia. Il porto più importante per questi prodotti era Palma. Fra tali prodotti Melis cita, a parte i cereali e la lana (« di basso pregio »), le cuoia e le pelli: per questi, Pisa era il mercato più importante. A Malaga si compravano cuoia « moretiche » e « spagnole »; del cuoioame di Lisbona, Melis parla in altra sede.

La cocciniglia o grana si produceva in tutto il Mediterraneo nella sua parte meridionale, comprendendo l'Albania (con la Cimarra) e la Provenza. Da Lisbona, la produzione della regione di Sintra si esportava verso l'Inghilterra, la Fiandra e il Brabante ed anche verso i centri lanieri del Mediterraneo includendo Venezia. Lo stesso valeva per Siviglia, e da Valenza la grana andava « in tutti i paesi ». Il porto barbaresco dove la grana prevaleva era Orano. Anche i prodotti della Provenza s'in-

contravano dappertutto. Le piazze preferite del Levante erano Corinto, Creta e Cimarra le quali, nella scala delle qualità, mantenevano il primo posto. Dal Mediterraneo si esportava verso le regioni del Mare del Nord anche per la via terrestre, passando per Parigi (con le fiere di Landid), superando le Api ed arrivando nella Pianura Padana, oppure in direzione delle fiere di Ginevra e dei mercati tedeschi; via Pisa, Genova e Venezia entrava nei centri tessili italiani. Come la grana, la cera di Malaga s'inquadrava nei prodotti di Siviglia, di Lisbona e dei mercati barbareschi, di Levante (la Romania con Negroponte fin alla Tana e Caffa). In Germania arrivava via mare da Bruges e via terra da Venezia. Il prodotto di Malaga si dirigeva, da una parte, verso la Fiandra e l'Inghilterra, dall'altra verso la Toscana.

Sintetizzando, le correnti delle merci che hanno avuto un ruolo nelle esportazioni e nelle importazioni di Malaga, Melis prende, finalmente, l'occasione per tracciare il sistema di comunicazioni nel quale Malaga ha trovato un suo posto, particolarmente dopo l'apertura della « via di Gibilterra », illustrandolo con lo scambio dei panni fiamminghi, inglesi e francesi con i prodotti del retroterra e della costa barbaresca, constatando come « a Malaga vengono scaricati tutti i beni che il retroterra, l'avan-mare barbaresco e la piazza stessa chiedono »; infine il ruolo importante nel sistema dei due mari, Mediterraneo e Mare del Nord, crescerà dopo la liberazione dai « mori » e con le scoperte.

Alla fine di questo ampio saggio Melis inserisce il contenuto della lettera di Tuccio nel quadro più vasto dell'azione italiana nella Spagna meridionale sottolineando il concorso italiano nella preparazione delle scoperte spagnole e portoghesi. Gli operatori economici italiani erano apportatori di capitali ma, cosa ancora più importante, apportatori di metodi, di tecniche di affari, cominciando con i genovesi e i veneziani e poi con gli Alberti, pionieri della diffusione dei fiorentini con la concentrazione, un poco più tardi, a Siviglia dove l'azienda di Giannotto Berardi, parte del sistema di aziende dei Medici, finanzierà i viaggi di Cristoforo Colombo e di Amerigo Vespucci che faceva parte del personale del Berardi.

Durante uno dei corsi autunnali di Prato, Melis prese l'occasione di dare agli studenti una sorta di sommario delle sue ricerche sui rapporti tra la Spagna e l'Italia durante il periodo dalla metà del XIV al XVI

secolo (17). Mancano le note e diversi fatti sono già stati esposti in altri studi qui pubblicati, però pensiamo possa essere utile riassumerne i tratti più importanti. In primo luogo, giustamente, un'esposizione della ricchezza di documentazione negli Archivi toscani sulle relazioni con la Spagna. La parte della documentazione dell'Archivio Datini che concerne la Spagna si riferisce a 90 città su un totale di 270 e comprende 23.000 lettere, oltre 5.000 lettere di cambio, e poi lettere di vettura ed estratti-conto. Fra i registri contabili, circa 110 sono stati redatti a Barcellona, Valenza e Maiorca; inoltre i fascicoli con scritti da piccole località dell'interno, tenuto poi presente il fatto che in tante altre lettere di diverse provenienze sono menzionati argomenti riguardanti la Spagna: si può dire, secondo Melis, « che la Spagna è contemplata in tutte le 153.000 lettere » dell'Archivio Datini! (18). Ad essi si aggiungono le lettere ed i libri contabili appartenenti alle società dei del Bene di Firenze e di Venezia e le lettere ritrovate negli Archivi di Firenze e di Pisa che comprendono almeno 50.000 unità per il XV e XVI secolo. Il materiale dei Salviati dell'Archivio di Pisa da solo comprende 3000 registri con scritture tenute a Barcellona, Firenze, Pisa, Londra, Bruges, Anversa, Costantinopoli e, particolarmente, Lione nel suo « periodo aureo ». Ancora, i libri contabili e le lettere degli Strozzi scritte a Valladolid, Medina del Campo, Siviglia, Granada e Malaga con una ricca documentazione sui rapporti con il Nuovo Mondo. Del medesimo periodo la documentazione delle società dei Martelli, dei Capponi, dei Ginori, dei Guicicardini, dei Gondi « e tante altre ». Le società Cambini di Firenze erano particolarmente interessate alla Spagna mediterranea, all'Andalusia e al Portogallo.

Genovesi, pisani e i veneziani poi, furono i primi stranieri che si stabilirono in Catalogna, nelle Baleari e a Valenza seguendo la riconquista cristiana verso il sud. La base dell'espansione italiana rimase il triangolo Barcellona-Valenza-Maiorca. Con lo sviluppo della marina catalana si stabilirono colonie catalane nell'Italia e nel Levante, dapprima a Genova, Pisa, Lucca e Firenze e dopo, ma in minor grado, anche a Venezia e ad Ancona. I baschi non tardarono, con l'apertura della via marittima

(17) F. MELIS, *I rapporti economici fra la Spagna e l'Italia, ecc.*, in questo pp. 251-276.

(18) *Ibidem*, p. 254.

diretta dal Mare del Nord al Mediterraneo, non dimenticando però i primi viaggi dei veneziani e dei genovesi: erano i baschi che a Bruges seguivano gli interessi mercantili delle società senesi, lucchesi, fiorentine e lombarde.

Nel XIV secolo gli italiani dell'interno entrarono in contatto con il triangolo Barcellona-Valenza-Maiorca. Dapprima erano filiali di grandi società e dopo, dalla fine del secolo, si costituirono in « società autonome » collegate fra loro e con filiazioni nello stesso territorio. Così il sistema di aziende « medio » di Francesco Datini aveva la sua sede catalana a Barcellona con due filiali a Valenza e a Maiorca: il direttore dell'impresa si dedicava allo studio come « strumento più efficace per le maggiori affermazioni ». Un altro punto interessante era il fatto che queste società penetravano nell'interno: così, la filiale valenzana del Datini costituì un'agenzia del Maestrazgo, a San Matteo, operando nel poligono Valenza-Tortosa-Saragozza-Molina-Castillejo del Romeal-Cuenca-Requena e servendosi di altre persone secondo le necessità. Ben 162 centri lanieri vennero studiati e caratterizzati per qualità del prodotto, per prezzi della lana e per costi di trasporto sino al porto più idoneo fra Valenza e Tortosa (19). In simile maniera si formarono zone per le pelli, per lo zafferano, per la grana, per le semenze (riso, anice, comino), per le mandorle e per l'olio. Le isole formavano una regione particolare per le lane e per i panni di lana. Con Malaga e Almeria, ancora nel territorio moresco, si comprendeva una zona della seta, dello zucchero e dell'uva passa ed anche della grana e dello zafferano, una zona nella quale i genovesi erano i primi. Fra i fiorentini furono gli Alberti ad aprire una filiale, e la galea di Malaga, come la galea di Almeria, portava i prodotti dell'entroterra e della Barberia sino a Genova e a Pisa.

Per quanto concerne l'organizzazione, esistevano molte associazioni in partecipazione di fiorentini; così, alla metà del XV secolo, Firenze-Siviglia-Lisbona; nel Cinquecento i triangoli Firenze-Lione-Siviglia, Firenze-Lione-Castiglia (includendo specialmente Valladolid e Medina del Campo). I genovesi e i pisani continuarono con la commenda marittima, i veneziani preferirono la commissione.

(19) Per quanto concerne la lana, cfr. F. MELIS, *La lana della Spagna mediterranea*, ecc., in questo pp. 233-250.

Pisa (30). La ricchezza della documentazione ha permesso a Melis osservazioni non di « avvenimenti particolari di un dato ambiente » ma « di elementi molto spesso di significato speciale » disponendo di elementi della vita reale dell'economia e « non del cronista, del legislatore, del giudice, del notaio, del doganiere, ecc. ». Al centro sta Bruges con la sua funzione di collegamento fra il Mediterraneo ed i mari settentrionali, con la Germania settentrionale, i Paesi baltici e settentrionali: Melis precisa che « ogni principale città dell'Occidente vi aveva le sue rappresentanze ». Fra i gruppi italiani quelli di Firenze, Lucca, Genova e Venezia erano i più importanti. Le città marittime erano rappresentate da piccole imprese; i toscani, ma anche i milanesi e i bolognesi, da grosse associazioni di capitali e di persone con una precisa differenziazione di compiti, così i Medici, gli Alberti, i Tornabuoni, gli Orlandini e i Mannini, i lucchesi Guinigi, Rapondi, Bernardini, Quarti, Guicciardoni e Arnolfini ed i pisani Borrromei, poi divenuti milanesi.

Sono quattro i punti sui quali Melis ha esposto i dettagli della sua documentazione: la distanza cronologica di Bruges dal Mediterraneo, il movimento del porto di Bruges con le comunicazioni marittime e terrestri, le attività industriali (drappiera e metallurgica), il movimento commerciale. Non è possibile entrare qui nei dettagli: constatiamo soltanto, ad esempio, che il « bilancio » del Melis è diverso dalla bilancia commerciale di Raymond de Roover tenendo conto del fatto che il tonnellaggio dei viaggi veneziani (un punto importante del de Roover) ha soltanto avuto una parte inferiore al 7 %, mentre la discesa delle navi dei paesi atlantici e del Mare del Nord è più alta di quella che Jacques Heers ha constatato. Riguardo alle merci in circolazione, non erano soltanto le ricche, ma quelle medie e povere grazie alle nuove tariffe marittime con un distacco tutto a svantaggio delle tariffe terrestri. Così il Mediterraneo poté essere invaso dalla « nouvelle draperie » delle città della Lys. In seguito, la discriminazione favorì anche le tariffe terrestri, uno sviluppo importante per il fiorire delle fiere, per esempio quelle di Ginevra.

Melis sostiene infine la tesi che Bruges abbia costituito un merca-

(30) F. MELIS, *Contributo alla storiografia economica, ecc.*, in questo pp. 345-366.

ria e Burgos. Secondo le ricerche di Melis, in Italia le lane di Minorca erano uguali alle inglesi, mentre le altre coprivano il 60-75 % del valore di quelle di Minorca. Il porto per eccellenza per l'esportazione della lana castigliana verso il Mediterraneo era Valenza, mentre il centro dirigente nell'interno divenne Burgos in collegamento con le fiere di Castiglia. I mercanti catalani entrarono in Italia con la lana particolarmente via Pisa in primo luogo, mentre i mercanti castigliani, e così di Burgos dagli ultimi anni del XV secolo, si ritrovavano a Firenze. Dall'altra parte, tramite le fiere di Lione, i prodotti di seta di Lione, Firenze, Venezia e Milano e l'argento della Germania si esportavano in Spagna, mentre le sete grezze, lo zafferano e la grana si importavano dalla Spagna, in parte per essere riesportati, e mercanti come i Salamanca effettuavano il collegamento tra Burgos e Lione e Firenze.

La presenza italiana continua nell'Andalusia e nel Portogallo. Melis ha ripetutamente sottolineato che i registri dell'*Archivo de Protocolos* di Siviglia non sono rappresentativi per le attività dei mercanti stranieri nella metropoli sul Guadalquivir perché i fiorentini, come i lucchesi nel periodo delle scoperte, non concludevano i loro contratti alla presenza di notai pubblici ma con la mediazione di sensali: lo prova l'attività della compagnia fiorentina stabilita a Siviglia « a pochi anni dalle imprese di Cortes e di Pizarro » (20).

Si tratta di una compagnia che ebbe vita cinque anni e poco più. I documenti pertinenti sono interessanti perché danno particolarità sui rapporti con l'America con la specificazione dei costi « di traslazione »,nolo, porto, imposizioni e diritti regali, commissioni e senserie.

Nel 1532 in Firenze, Filippo Strozzi, Giuliano e Piero Capponi, si riunirono con Francesco Lapi in una società giustamente sull'eco della conquista di Francisco Pizarro. Filippo Strozzi era figlio del Filippo che fece costruire il palazzo Strozzi, « una delle figure più interessanti del XVI secolo », attivissimo nella politica, industriale, mercante e banchiere in Firenze con aziende a Lione, Roma e Napoli. Giuliano, figlio di Piero Capponi, rappresentava il sistema di aziende Capponi di Lione, Londra, Valenza, Tortosa, Napoli, Roma e soprattutto di Pisa. L'altro Capponi, Piero, di nome, era nipote di Giuliano. Questi tre soci, come accoman-

(20) F. MELIS, *Il commercio transatlantico, ecc.*, in questo pp. 45-134.

danti, affidarono la gestione della società a Francesco Lapi il quale era già stato legato allo Strozzi rappresentando la compagnia di Filippo Strozzi di Lione e ai due Capponi, Piero e Luigi, in un'altra società (Luigi poi rimpiazzato da Giuliano). Per la prima volta Melis ha ritrovato così la partecipazione meramente capitalistica di una compagnia in un'altra.

Lo scopo sociale della nuova compagnia era il commerciare particolarmente a Siviglia e a Cadice. Come società in accomandita la ragione sociale comprendeva soltanto il nome dell'accomandatario, Francesco di Giovanni Lapi. Il corpo di accomandita fu fissato in 16.000 ducati d'oro. La durata della compagnia doveva essere di sette anni. La responsabilità del gerente, Lapi, si estendeva a Siviglia e a Cadice. Melis ha ritrovato che, in questi primi contratti di società in accomandita, la responsabilità dell'accomandante eccedeva il capitale sociale e ha ritenuto che questo sia da interpretarsi come contrappeso « al forte rischio assunto dall'accomandatario, il cui lavoro ottiene assai magra remunerazione ». L'affermazione della società in accomandita, ancorché non piena, concluse una delle tappe della « dissociazione del capitale dal lavoro che sarà più marcata dall'avvento della società anonima ». In ogni caso Melis trova che la nuova figura del mercante capitalista, o meglio del capitalista che non fa mercatura « è un prodotto dell'ultimo periodo del Rinascimento » (21).

Per assicurarsi contro ogni eventualità in un luogo tanto distante da Firenze, gli accomandanti si premunirono scrupolosamente nella formulazione del contratto, così « le scritture di conto dovevano essere compilate giorno per giorno estraendone ogni anno il bilancio da inviare ai capitalisti ». Quasi due anni dopo (aprile 1534) il Lapi concretò a Cadice una compagnia con Giovanni di Zanobi Borghini e Francesco di Filippo Gondi: questa volta il Lapi era l'accomandante e la ragione sociale richiamava soltanto il Borghini e il Gondi. Già nel maggio del 1536 lo Strozzi e Giuliano Capponi chiesero l'anticipato scioglimento della società con il Lapi forse a causa della grave situazione politica di Firenze o come conseguenza della disillusione che i favolosi guadagni aspettati

(21) Su questo problema cfr. anche C. BAUER, *Unternehmung und Unternehmungsformen im Spätmittelalter und in der beginnenden Neuzeit*, München Volkswirtschaftliche Studien N.F. 23, Jena 1936.

non si fossero realizzati. La liquidazione si tirò avanti fino agli anni quaranta quando il Lapi aveva già lasciato Siviglia.

Melis offre un'analisi molto dettagliata della gestione della compagnia che qui possiamo soltanto delineare nei tratti generali. Le merci trattate erano lo zucchero, il pesce conservato, il cuoio, la cera, lo stagno, le spezie e le perle. Lo zucchero che proveniva dalle Canarie era la merce dominante ed era esportato a Pisa, a Venezia e a Napoli. Interessante è il caso dello stagno che veniva dall'Oriente « per la via sudaficana » fin sui mercati del Portogallo, ad Anversa e in Spagna, nei suoi grandi porti meridionali (22).

Interessanti le notizie sulle operazioni con l'America. Nel 1536 il Lapi si procurò una licenza da Carlo V per poter negoziare « uno di nostra nazione » nelle Indie occidentali: era tardi perché la risoluzione dello scioglimento anticipato era già avviata. Un'incetta si stava preparando con Giovanni di Baroncello Baroncelli; il Baroncelli rinunciò, e la nuova persona scelta dal Lapi per la « cargazon » fu uno spagnolo, Melchior *Suares* (Suarez) il quale partecipò con un terzo avvalendosi oltre Atlantico di un certo Giovanni Alvares. Un'altra operazione fu compiuta con Ginés de Carrion e una terza con un certo Perotte Rabaza.

I dati che Melis ha raccolto dalle tre operazioni sono di un'importanza particolare perché non esistono, per quel periodo, dati e calcoli paragonabili. Ne deriva un insieme caratterizzato da un periodo di depressione, « un certo ristagno degli affari causato, tra l'altro, dalla falta di argento e oro ». Un altro punto interessante è l'attività di assicuratore svolta dal Lapi che agiva in partecipazione con altri, particolarmente con Palla Strozzi e compagni di Lione. Melis constata che l'assicurazione transatlantica del periodo causava costi moderati e questo, giustamente, in conseguenza del momento di depressione già menzionato.

Melis ha calcolato i costi di traslazione e paragonato i risultati con i dati di altri luoghi ed epoche e con i costi del trasporto terrestre e fluviale: ha calcolato il costo di traslazione dalla Spagna a Città del Mes-

(22) Riguardo al mercato europeo dello stagno cfr. H. KELLENBENZ, *Sächsisches und böhmisches Zinn auf dem europäischen Markt*, in *Historia Socialis et Oeconomica*, Festschrift für Wolfgang Zorn zum 65. Geburtstag, H. KELLENBENZ - H. POHL ed. (Beiheft 84 der Zeitschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte), Stuttgart 1987, pp. 235-258.

sico nel 22,58 % ed il costo di vendita nell'8,70 % per un totale del 31,28 %. Nel 1318 un lotto di panni dalla Fiandra e dalla Francia settentrionale a Firenze (via Marsiglia-Porto Pisano) era gravato con un 20 % sul primo costo, del quale il 2,13 % per il nolo e il 9,74 % per l'assicurazione. Un altro esempio è documentato nel 1415: una partita di lana di San Matteo trasportata via mare da Tortosa a Porto Pisano segna un 18,56 % per i costi di traslazione sul costo totale e un 7,60 % per il nolo. I costi di trasporto verso l'America sono bassi ed anche nell'interno del Messico si devono intendere come costi di un periodo di depressione (1535-40). Certamente manca il premio di assicurazione: il caso del 5 % del capitale assicurato per il trasporto di oro dal Centro America alla Spagna si spiega con il fatto che venne trasportato a bordo di una nave « capitana », una nave di grande sicurezza.

Manca un conto che mostri nettamente il risultato delle operazioni del Lapi; abbiamo soltanto la dichiarazione « che si è guadagnato poco o addirittura che si è rimasti sotto costo ». In base a questa constatazione Melis ha trovato che le dichiarazioni di alti costi e di alti guadagni non provengono da documenti dell'attività economica stessa, ma piuttosto da fonti cronistiche o « dalle lettere di qualche mercante in cui si annunciavano prospettive di grossi guadagni ». Per questo motivo il cauto Filippo Strozzi si guadagnò bene dall'avventurare grossi capitali nel negozio transatlantico. Tipico per la situazione, il numero delle insolvenze nell'Andalusia e nell'Oltremare verso il 1537 (23).

Il Portogallo, con Lisbona come principale porto, ha sempre avuto un posto importante nel sistema economico degli italiani a partire dall'apertura della via di Gibilterra. Il contributo di Melis che tratta « di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo » si aggiunge agli studi di Virginia Rau e di Charles Verlinden (24). Il ma-

(23) Sui guadagni del commercio d'Oltremare cfr. H. KELLENBENZ, *Die Fugger in Spanien und Portugal bis 1560. Ein Grossunternehmen des 16. Jahrhunderts*, in « *Schriften der Philosophischen Fakultäten der Universität* », Augsburg 32/1 und 32/2, vol. I, pp. 481-487.

(24) F. MELIS, *Di alcune figure di operatori economici fiorentini, ecc.*, in questo pp. 1-18; cfr. anche CH. VERLINDEN, *Les influences italiennes sur le développement économique de la Péninsule Iberique*, in *Aspetti della vita economica medievale*, Atti del Convegno di Studi nel X anniversario della morte di Federigo Melis, Firenze-Pisa-Prato 1984, Firenze 1985, pp. 243-256.

gici, artistici, religiosi e persino turistici ». Alcune lettere scritte dai fattori arrivavano a 24 pagine! Uno scopo importante di queste informazioni era il completamento delle pratiche di mercatura in senso pegolottiano.

Una conseguenza interessante dell'organizzazione delle grandi aziende era l'abbandono dell'atto notarile. Nell'opinione di Melis l'atto notarile è un documento molto utile per lo studio dei fenomeni ma è necessario osservare che, dalla seconda metà del XIV secolo, i toscani hanno abbandonato l'assistenza del notaio se non proprio costretti come in Catalogna o a Genova; lo stesso per i veneziani che andavano dal notaio soltanto nelle colonie della Romania e del Mar Nero. Le grandi società toscane redigevano atti scritti direttamente fra le parti. A Genova l'atto pubblico del notaio fu obbligato per i contratti di assicurazione fino all'inizio del XVI secolo e a Barcellona ancora per tutto il secolo. In Toscana, e poco più tardi anche a Venezia, le polizze di assicurazione si stipulavano fra assicuratori ed assicurati alla presenza di un sensale. La funzione del notaio continuava come attività caratteristica a Marsiglia, a Siviglia e a Lisbona. Una conseguenza di questo fatto è che nell'*Archivo de Protocolos* di Siviglia dopo l'anno 1492 i mercanti fiorentini e lucchesi non figurano quasi mai, mentre i documenti commerciali fiorentini mostrano la presenza di numerose società toscane in Andalusia come in America (35).

Un altro punto è affrontato da Melis nell'introduzione all'edizione del *Drictus Catalanorum* pubblicato dall'Istituto di Geo Pistarino di Genova. Le lettere dei mercanti riflettono le transazioni economiche con un maggior grado di realtà delle fonti ufficiali: le annotazioni del *Drictus* mostrano che i mercanti attivi a Genova evasero « per almeno un terzo del totale » delle transazioni (36). Un altro aspetto interessante dei metodi di informazione era il mettersi in contatto con persone dell'entroterra capaci di entrare in collaborazione con persone che conoscevano la situazione del mercato locale.

La rete di informazione e lo sviluppo della navigazione permette-

(35). Prefazione al volume *Genova e Spagna nel XIV secolo, ecc.*, in questo pp. 277-286.

(36) *Ibidem*.

linea le considerevoli transazioni delle aziende con sede in Lisbona nei loro rapporti particolarmente con Firenze, Bruges e Londra. Questa attività era svolta principalmente « in proprio », contrariamente a quanto sostenuto da Gino Luzzatto per Venezia.

Una prima conseguenza di tale predominio del commercio diretto è l'eliminazione dei costi di intermediazione; non di meno la possibilità di commerciare su un maggior numero di merci e di poter noleggiare una o più navi, fatto questo che permetteva, come già detto, di abbandonare la rigidità delle tariffe di trasporto in favore del commercio di massa come per le cuoia, una tipica merce per Lisbona dove giungevano anche cuoia e pellami spagnoli, dell'Irlanda e della Scozia.

Per studiare le qualità delle merci queste aziende italiane di Lisbona organizzavano la compera della seta a Lamego, della grana a Sintra ed a Ulivenza così eliminando i costi di intermediazione. Altre merci erano i coralli, il pesce conservato (sardine e tonno), il sale, il vino (con speciale destinazione al nord) e lo zucchero di Madera.

Insomma, le società fiorentine stabilite a Lisbona distribuivano le merci di quattro correnti: prodotti tessili dell'Italia e della regione del Mare del Nord, altri manufatti come armi, vasellame e carta, in maggior parte di origine italiana, poi opere artistiche e libri, per esempio i prodotti della cartografia italiana.

Finalmente, il ruolo di questi fiorentini sul terreno cambio-bancario attraverso Firenze, la città che aveva contatti con tutte le piazze bancarie dell'epoca. La banca dei portoghesi in Italia era in particolare la società Cambini, così per i numerosi studenti che hanno visitato le Università italiane. Con un saggio specifico, Melis ha illustrato, ad esempio, il caso del *Real Colegio de España* di Bologna (26). Un'altro esempio è quello del cardinale Iacopo di Portogallo durante il suo soggiorno a Firenze per il finanziamento della Cappella in San Miniato al Monte. Da non dimenticare poi la funzione assicurativa di queste aziende di Lisbona. In conclusione, Lisbona era una piazza atlantica con una funzione peculiare, importante scalo per i rapporti con Bruges, l'Inghilterra e l'Irlanda e, dalla metà del XV secolo, con una crescente attrazione eserci-

(26) F. MELIS, *Sul finanziamento degli allievi, ecc.*, in questo pp. 19-34.

tata dalle merci di Lisbona stessa la cui marina ricevette notevoli impulsi.

La presenza degli italiani, particolarmente dei fiorentini, in varie regioni della Francia è stata dimostrata da Melis con molti dettagli, così in rapporto con la Provenza, la Linguadoca, Lione, Parigi, Bordeaux, Nantes, La Rochelle e la Normandia con Rouen dove, seguendo le vestigia dei lavori di Michel Mollat e di Jacques Habert, ha dedicato uno studio particolare a Giovanni da Verrazzano (27). La documentazione italiana ha infatti permesso di ricostruire l'ambiente nel quale Verrazzano ha vissuto come mercante, prima fattore e poi socio nel sistema di aziende dei Rucellai. Gli archivi toscani permettono di definire una colonia italiana a Rouen, almeno dal 1445, con Leonardo di messer Gaspare corrispondente della compagnia di Antonio della Casa in un sistema di aziende con nuclei principali a Firenze, Roma, Avignone e Ginevra.

Un conto della compagnia dei fratelli Bernardo e Antonio di Antonio di Leonardo Gondi con sede a Lione apre, nel dire di Melis, « uno spiraglio di luce » sul problema del finanziamento del primo viaggio di Giovanni da Verrazzano « chapitano dell'Armata per l'India ». Il contratto del 23 marzo 1523 mostra che sei italiani, tutti fiorentini, contribuirono all'impresa, oltre al Gondi, Tommaso Guadagni, Guglielmo Nasi, Roberto degli Albizi e Giuliano Bonaccorsi, tutti fiorentini di Lione; e Verrazzano, nell'opinione di Melis, non compariva soltanto come capitano ma bensì come rappresentante dei Rucellai che avevano contribuito con la quota preminente in questa « operazione ». Il contributo dei sei fiorentini potrebbe forse essere ammontato a 20.000 scudi di sole, una somma imponente per il periodo, mentre il contributo dei tre francesi era pari soltanto ad 1/33, nell'interpretazione di Habert « un versamento più teorico che utile ». Melis giustifica l'ammontare della somma con la scoperta di un passaggio al « Cattaio », mentre il finanziamento del secondo viaggio, con 20.000 lire tornesi, un'operazione prevalentemente normanna, aveva un obiettivo diverso, con scopi essenzialmente mercantili.

(27) F. MELIS, *Uno spiraglio di luce, ecc.*, in questo pp. 287-296. Cfr. anche: J. HABERT, *La vie et les voyages de Jean de Verrazzano*, Ottawa 1984; M. MOLLAT, *Les explorateurs du XIII^e au XVI^e siècle. Premiers regards sur les mondes nouveaux*, Paris 1984.

I rapporti degli italiani, nel caso specialmente dei toscani e dei fiorentini, con il Mare del Nord, è una delle linee principali dell'opera di Melis. Bruges, con le filiali di Londra e di Parigi, era una pietra angolare nel sistema creato dagli operatori italiani. Al centro di uno studio sulle attività dei mercanti italiani come imprenditori alla fine del Trecento si colloca l'incendio del 1397 che distrusse quasi totalmente la cittadina di Wervicq (28). La documentazione della quale Melis dispone gli dà la possibilità di dimostrare come i panni di Wervicq nella regione della Lys, con quelli di Comines e di Courtrai erano tra i più pregiati del Mediterraneo. Giustamente questi panni di Wervicq avevano una parte importante nelle attività industriali della compagnia di Diamante e Altobianco degli Alberti di Bruges, e Melis conclude che gli Alberti anche a Lierre e a Malines esercitassero funzioni imprenditoriali. La documentazione parla di panni lavorati ed il maestro menzionato era colui che organizzava la produzione per conto dell'imprenditore; il maestro teneva stretti contatti con gli artigiani e serviva simultaneamente più aziende. Soltanto quando agiva al servizio di una sola società poteva prendere il nome di « conduttore » (direttore tecnico). La documentazione datiniana su Firenze aiuta a chiarire molti aspetti tecnici: i lanaioli erano maestri che agivano in proprio, compravano la lana e vendevano il prodotto o prestavano i loro servizi ad altre aziende così trovando l'occasione di diventare conduttori o soci d'opera. Francesco Datini credè, ad esempio, due compagnie con un lanaiolo fiorentino, una per la fase della tintura e l'altra per l'intero ciclo laniero. Accanto agli Alberti anche la compagnia di Salvestro Mannini e fratelli di Bruges si dedicava alla manifattura laniera.

« La diffusione nel Mediterraneo occidentale dei panni di Wervicq e delle altre città della Lys attorno al 1400 » è il tema di un altro contributo di Melis (29). Mentre, per esempio, le Cortes di Barcellona del 1365 e del 1380 soltanto parlano dei panni di Malines e di Bruxelles, contrariamente a queste fonti ufficiali, le fonti dirette, nate dal processo

(28) F. MELIS, *Mercanti-imprenditori italiani in Fiandra, ecc.*, in questo pp. 297-316.

(29) F. MELIS, *La diffusione nel Mediterraneo occidentale, ecc.*, in questo pp. 317-344.

produttivo, lasciano vedere l'esistenza di tutto un gruppo di centri lanieri fiamminghi, Wervicq, Courtrai, Menin e Comines, tutti sul fiume Lys, i quali rimpiazzavano la regione dominata da Ypres, mentre la regione brabantese era ancora in fase di sviluppo. La documentazione datiniana permette di mostrare che dal 1339 fino al 1410 l'esportazione di panni verso Barcellona, Maiorca e Valenza, quasi per un quarto (24,15 %) apparteneva ai prodotti della regione della Lys. Le città del Brabante (Bruxelles, Malines, Lovanio, Lierre, Diest e Herentals) avevano l'8,26 % del valore totale, mentre la Fiandra con Bruges e la Fiandra francese con Douai partecipavano soltanto con lo 0,25 %. La parte italiana (con Firenze quasi esclusivamente, Prato e Genova) era del 54,09 %. Fra i fattori che hanno contribuito a questo si ritrova anche la discriminazione dei noli in favore dei beni di massa che privilegiò le qualità minori a carico dei panni di Bruxelles e di Malines e di altri di questa categoria. Per quanto concerne il mercato mediterraneo, soltanto Firenze poteva contrastare con successo l'espansione dei panni fini dei Paesi Bassi. E giustamente il fatto che i fiorentini (Alberti, Mannini, Orlandini) dominassero l'esportazione dei Paesi Bassi rende plausibile la loro inclinazione verso i prodotti medi come quelli della Lys. Soltanto i lucchesi (Quarti, Bernardini, Guinigi) si comportavano in maniera diversa, preferendo i prodotti fini di Lierre e di Malines. Lo stesso motivo fece sì che i fiorentini impegnassero i loro capitali nella fabbricazione di panni di media qualità.

Finalmente Melis precisa il vasto mercato che questi panni medi trovarono attraverso i tre porti spagnoli: prima a Barcellona con un *hinterland* su Aragona, Navarra fino all'Aquitania, la Linguadoca e la Provenza; a Valenza, da dove il mercato si estendeva verso la Castiglia, la Barberia, dal Marocco alla Tunisia; e così lo stesso da Maiorca, e tutti e tre i porti esportavano verso la Linguadoca, le isole italiane, l'Italia meridionale ed il Levante fino al Mare Egeo ed al Mar Nero.

Sulla base del tesoro archivistico della Toscana del quale disponeva, Melis ha potuto dare un contributo non solo alla storia ma anche alla storiografia della Fiandra e del Brabante della seconda metà del Trecento e degli inizi del Quattrocento, con fonti che cominciano con il Libro Grande del 1354 della società di Baldo da Sancasciano di

Pisa (30). La ricchezza della documentazione ha permesso a Melis osservazioni non di « avvenimenti particolari di un dato ambiente » ma « di elementi molto spesso di significato speciale » disponendo di elementi della vita reale dell'economia e « non del cronista, del legislatore, del giudice, del notaio, del doganiere, ecc. ». Al centro sta Bruges con la sua funzione di collegamento fra il Mediterraneo ed i mari settentrionali, con la Germania settentrionale, i Paesi baltici e settentrionali: Melis precisa che « ogni principale città dell'Occidente vi aveva le sue rappresentanze ». Fra i gruppi italiani quelli di Firenze, Lucca, Genova e Venezia erano i più importanti. Le città marittime erano rappresentate da piccole imprese; i toscani, ma anche i milanesi e i bolognesi, da grosse associazioni di capitali e di persone con una precisa differenziazione di compiti, così i Medici, gli Alberti, i Tornabuoni, gli Orlandini e i Mannini, i lucchesi Guinigi, Rapondi, Bernardini, Quarti, Guicciardoni e Arnolfini ed i pisani Borrromei, poi divenuti milanesi.

Sono quattro i punti sui quali Melis ha esposto i dettagli della sua documentazione: la distanza cronologica di Bruges dal Mediterraneo, il movimento del porto di Bruges con le comunicazioni marittime e terrestri, le attività industriali (drappiera e metallurgica), il movimento commerciale. Non è possibile entrare qui nei dettagli: constatiamo soltanto, ad esempio, che il « bilancio » del Melis è diverso dalla bilancia commerciale di Raymond de Roover tenendo conto del fatto che il tonnellaggio dei viaggi veneziani (un punto importante del de Roover) ha soltanto avuto una parte inferiore al 7 %, mentre la discesa delle navi dei paesi atlantici e del Mare del Nord è più alta di quella che Jacques Heers ha constatato. Riguardo alle merci in circolazione, non erano soltanto le ricche, ma quelle medie e povere grazie alle nuove tariffe marittime con un distacco tutto a svantaggio delle tariffe terrestri. Così il Mediterraneo poté essere invaso dalla « nouvelle draperie » delle città della Lys. In seguito, la discriminazione favorì anche le tariffe terrestri, uno sviluppo importante per il fiorire delle fiere, per esempio quelle di Ginevra.

Melis sostiene infine la tesi che Bruges abbia costituito un merca-

(30) F. MELIS, *Contributo alla storiografia economica, ecc.*, in questo pp. 345-366.

to, o meglio un « emporio » mondiale, con la funzione di area di contatto tra « popoli romanici e popoli germanici », secondo l'espressione di Henri Pirenne (31).

Nel catalogo di merci che circolavano a Bruges si ritrovavano le ricche, dalle spezie e dai drappi serici del Levante e di Lucca fino alla frutta e alle semenze spagnole. Gli anseatici contribuivano con le pellicerie, la cera, i prodotti metallici e il pesce; dai Paesi Bassi venivano i panni delle Fiandre e del Brabante. L'influenza che le navi germaniche hanno avuto sul mercato di Bruges si mostrò anche su quello di Barcellona e questo, secondo Melis, fino alla metà del XV secolo quando le vie terrestri ripresero slancio con le fiere di Ginevra e con l'apertura dell'area di Anversa.

Il lavoro di Melis negli archivi durante 25 anni e gli studi dei suoi allievi poterono offrire, nel gennaio del 1972, quando parlò alla Società di storia patria di Napoli (32), un quadro esaustivo delle aziende attive a Napoli e nel « Reame »: degli Strozzi che avevano, a Napoli, due aziende, la compagnia della Bottega e la compagnia del Banco, dei Latinucci, dei Frescobaldi che operavano per i Medici con una sede a Napoli e una filiale a Gaeta; fra le società napoletane spiccava quella di Angelo Cuomo, formata dai fratelli Luigi e Francesco Coppola. Importante, anche per Napoli, l'istituzione dell'accomandita per associare elementi che possedessero esperienze locali, e così le combinazioni delle compagnie degli Strozzi e dei Salutati con i Coppola. Esempi di tali « incette » offrono l'esportazione del grano dell'entroterra, con due terzi destinati a Venezia ed un terzo a Pisa; dello zafferano che faceva concorrenza allo zafferano delle Marche e della Lombardia, mentre sulla costa occidentale veniva imbarcato a Roma, per Pisa e per Genova; così un'incetta di bestiame della Basilicata e della Calabria. Presente sem-

(31) Sia qui permesso menzionare i contatti dei mercanti toscani con i paesi d'Oltralpe sulle vie terrestri, particolarmente attraverso Venezia. Cfr. i contributi di W. v. STROMER, H. KELLENBENZ e A. MANIKOWSKI, in *Aspetti della vita economica medievale*, Atti del Convegno di Studi nel X anniversario della morte di Federigo Melis, Firenze-Pisa-Prato 1984, Firenze 1985, e l'articolo di W. REICHERT, in *Hochfinanz, Wirtschaftsraume, Innovationen*, Festschrift für W. v. STROMER, a cura di U. BESTMANN ed altri, Trier 1984, vol. I, pp. 269-356.

(32) F. MELIS, *Napoli e il suo Regno, ecc.*, in questo pp. 367-388.

pre il metodo del baratto della materia prima con il prodotto, per esempio drappi serici, vino e grano di Napoli e della Campania con i panni fiorentini o lombardi.

Poi le accomandite a distanza. Nei registri del Tribunale della mercanzia Melis ha ritrovato, a partire dal 1447 fino all'inizio del Cinquecento, 28 accomandite fra aziende fiorentine e napoletane attive non soltanto a Napoli ma in tutto il Reame.

La rivoluzione delle tariffe dei trasporti della fine del XIV secolo per le vie marittime, e poi per le vie terrestri, ha dato nuovi impulsi alle fiere del Regno di Napoli, così a Trani e a Barletta sull'Adriatico, a quelle di Gaeta, Amalfi e Salerno sulla costa del Tirreno.

La nuova strutturazione delle tariffe favorì l'esportazione dei vini della Campania e di altre regioni; e così per l'olio, la frutta (per la Campania, nocelle, noci, frutta secca, susine secche) e sapone. Tutti beni questi che contribuirono ad un'attività crescente di Napoli e di altri porti. E poi le materie prime, non soltanto la seta (come bene ricco), ma il lino, la lana, le sostanze tintorie e mordenti (guado e allume).

Nel quadro delle attività terziarie il credito aiutava per meglio operare. La ditta di Angelo Cuomo poteva procurarsi il credito necessario con un conto presso la compagnia degli Strozzi di Napoli o di Firenze o presso altre compagnie oppure con lo strumento della lettera di cambio. Ancor più con l'innovazione dello scoperto: il prelevamento veniva fatto con un ordine scritto (*chèque*). Un'altra possibilità era offerta dalla girata, con l'ordine di pagare la somma ad un altro beneficiario: Melis ha ritrovato i primi esemplari a partire dal 1392 e, per Napoli, un esemplare del 1475. Così la girata ha trasformato la lettera di cambio da strumento esclusivo di cambio in uno strumento di credito: dapprima i due poli erano sempre toscani fiorentini o lucchesi; nel 1475, per la prima volta, il beneficiario di una girata era un napoletano. Napoli era una piazza finanziaria non di primo piano ma tuttavia con collegamenti con tutte le grandi piazze finanziarie del periodo, per esempio con Bruges, Londra, Anversa, Avignone, Barcellona, Valenza e Milano.

Ancora Melis indaga sulla qualificazione delle merci. La seta della Calabria era la migliore tra le italiane, migliore di quelle di Modigliana di Romagna: se la seta di Malaga e del Caucaso erano uguali a un indice di 100, la seta di Calabria arrivava a 75. Il cotone serviva l'indu-

stria locale e il lino particolarmente la produzione di fustagno napoletano, lino che veniva esportato anche nell'area lombarda. Il vino della Campania non circolava prima del Trecento; con le nuove tariffe anche i vini della Calabria cominciarono ad essere esportati. Alla fine del Quattrocento esisteva una corrente per l'esportazione del vino della Capitanata. Il più grande porto per i vini della Calabria era Tropea. Da Napoli si esportavano vini in Toscana, nell'alto Tirreno, in Linguadoca e in Provenza. Da Tropea circolavano, oltre che in Provenza e in Linguadoca, vini in direzione di Barcellona, Maiorca e Valenza, ma anche del Mare del Nord: si trattava dell'unico vino italiano che, insieme con la vernaccia ligure, si esportava nel Mare del Nord e che a Bruges e a Londra faceva concorrenza ai vini francesi di Bordeaux e di La Rochelle. Vino esportato da Napoli si trovava anche nel Mar Nero, a Costantinopoli, Beirut e Famagosta.

Più in generale, come per la Francia, Melis ha osservato una avanzata dei vini forti, ma anche di pregio come per esempio i vini del sud-est (33). L'olio aveva la maggiore esportazione da Gaeta. Fra i prodotti industriali, i fustagni napoletani erano i più interessanti e, naturalmente, nell'Italia settentrionale incontravano la concorrenza dei fustagni lombardi, di Milano, Cremona, Crema e Lodi.

III

Se Federigo Melis fosse vissuto fino ai nostri giorni avrebbe potuto riassumere il risultato dei suoi lavori in una grande sintesi: l'intenzione finale di Melis era scrivere una storia dell'economia toscana nel tardo Rinascimento. Il destino non ha voluto così. Questi risultati si ritrovano peraltro nei tre grandi libri *Aspetti della vita economica medievale*, *Origine e sviluppo delle assicurazioni*, *Documenti per la storia economica*, e sparsi in un grande numero di saggi (34). Nella serie riunita in

(33) Cfr. F. MELIS, *I vini italiani nel Medioevo*, a cura di A. AFFORTUNATI PARRINI, Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini », Prato, Opere sparse di Federigo Melis - 7, Firenze 1984.

(34) F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale. Studi nell'Archivio Datini di Prato*, Siena 1962; ID., *Origine e sviluppo delle assicurazioni in Italia (se-*

questo volume gli operatori economici ed il mondo economico da loro creato ne sono al centro. In questa conclusione torniamo agli operatori e ai metodi di organizzazione delle grandi aziende che dominavano l'economia italiana del tempo.

Partiamo, ancora una volta, dalla situazione delle città-porto, Venezia, Genova e Pisa. Come Gino Luzzatto, Roberto Lopez, Jacques Heers ed altri hanno mostrato, in queste città dominavano le piccole imprese e le iniziative nel contesto della famiglia preferendosi la commissione fino al Cinquecento; anche nella Spagna mediterranea esistevano numerose imprese di piccole dimensioni. Contrariamente a questo, le grandi società dell'entroterra italiano con un personale di anche 70 persone, almeno dalla metà del XIV secolo, funzionavano come coordinatrici delle imprese medie e piccole. In Castiglia grandi società appariranno soltanto nel XVI e nel XVII secolo.

Le grandi società fiorentine ripiegavano sulla commissione soltanto in casi eccezionali, quando non avevano una filiale. Le filiali vennero combinate con la sede centrale grazie all'associazione in partecipazione (dallo Scialoia denominata commenda di terra). Per assicurare i capitali dei « comandatari » la legge fiorentina del 1408 fissò alcuni articoli cautelativi, così la società principale di Firenze e le associazioni in partecipazione a Bruges, Londra, Barcellona, Valenza, Napoli, e così via, erano riunite in un grande sistema di aziende.

Strumenti importanti di queste grandi aziende erano la rete informativa e lo studio della documentazione raccolta. Grazie al fatto che erano allo stesso tempo aziende « mercantili-bancarie-industriali, di trasporto-assicuratrici-agricole » hanno lasciato scritti « con una infinità di osservazione e di considerazione », « oltre quello economico indagando nei mercati, nei porti, negli ambienti, nelle situazioni, nei mezzi, nelle merci, nei metodi, nelle prospettive operative e persino negli uomini ». I loro scritti trattavano « temi di politica, sociali, merceologici, tecnolo-

coli XIV-XVI), Volume I - Le fonti, Roma 1975; ID., Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI, cit. Cfr. anche F. MELIS, L'economia fiorentina del Rinascimento, con introduzione e a cura di B. DINI (Opere sparse di Federigo Melis - 4), Firenze 1984 e ID., La banca pisana e le origini della banca moderna, con introduzione di L. DE ROSA, a cura di M. SPALLANZANI (Opere sparse di Federigo Melis - 3), Firenze 1987.

gici, artistici, religiosi e persino turistici ». Alcune lettere scritte dai fattori arrivavano a 24 pagine! Uno scopo importante di queste informazioni era il completamento delle pratiche di mercatura in senso pegolottiano.

Una conseguenza interessante dell'organizzazione delle grandi aziende era l'abbandono dell'atto notarile. Nell'opinione di Melis l'atto notarile è un documento molto utile per lo studio dei fenomeni ma è necessario osservare che, dalla seconda metà del XIV secolo, i toscani hanno abbandonato l'assistenza del notaio se non proprio costretti come in Catalogna o a Genova; lo stesso per i veneziani che andavano dal notaio soltanto nelle colonie della Romania e del Mar Nero. Le grandi società toscane redigevano atti scritti direttamente fra le parti. A Genova l'atto pubblico del notaio fu obbligato per i contratti di assicurazione fino all'inizio del XVI secolo e a Barcellona ancora per tutto il secolo. In Toscana, e poco più tardi anche a Venezia, le polizze di assicurazione si stipulavano fra assicuratori ed assicurati alla presenza di un sensale. La funzione del notaio continuava come attività caratteristica a Marsiglia, a Siviglia e a Lisbona. Una conseguenza di questo fatto è che nell'*Archivo de Protocolos* di Siviglia dopo l'anno 1492 i mercanti fiorentini e lucchesi non figurano quasi mai, mentre i documenti commerciali fiorentini mostrano la presenza di numerose società toscane in Andalusia come in America (35).

Un altro punto è affrontato da Melis nell'introduzione all'edizione del *Drictus Catalanorum* pubblicato dall'Istituto di Geo Pistarino di Genova. Le lettere dei mercanti riflettono le transazioni economiche con un maggior grado di realtà delle fonti ufficiali: le annotazioni del *Drictus* mostrano che i mercanti attivi a Genova evasero « per almeno un terzo del totale » delle transazioni (36). Un altro aspetto interessante dei metodi di informazione era il mettersi in contatto con persone dell'entroterra capaci di entrare in collaborazione con persone che conoscevano la situazione del mercato locale.

La rete di informazione e lo sviluppo della navigazione permette-

(35). Prefazione al volume *Genova e Spagna nel XIV secolo, ecc.*, in questo pp. 277-286.

(36) *Ibidem*.

vano di utilizzare il naviglio di varie nazioni: così a Bruges, navi basche e portoghesi, asturiane, brettoni e normanne; a Valenza e Maiorca, navi catalane, provenzali e italiane. Gli Alberti di Bruges, per esempio, noleggiavano due o tre navi con un conduttore. Una conseguenza di tali metodi fu una « autentica rivoluzione » nel campo delle tariffe di trasporto. Il Pegolotti (per il 1330-1335) e le deliberazioni del Senato di Venezia mostrano che il sistema dei noli « rigidi » si mantenne almeno fino alla metà del Trecento; alla fine del secolo (con Venezia un poco in ritardo) i noli erano differenziati. Lo dimostra la documentazione esistente per Genova e per Venezia, le lettere di Francesco Datini intorno al 1390-1395, certamente con resistenze in altre parti, per esempio in Catalogna. Con questo sviluppo fu possibile il trasporto di beni di massa. I contratti marittimi tra il Mare del Nord e la costa dell'Atlantico dall'una parte ed il Mediterraneo dall'altra si intensificarono. Secondo Melis, il limite inferiore quando i baschi entrarono nel Mediterraneo fu l'anno 1335. Per l'anno 1389 ha ritrovato due navi di Siviglia che frequentavano i porti della Sicilia per trasportare grano a Pisa, mentre una nave fiamminga è menzionata in un atto notarile di assicurazione del 1348; i portoghesi vennero nel 1391 e, finalmente, si ritrovano inglesi e tedeschi che sempre facevano scalo nei porti della Penisola Iberica. Dall'altra parte i catalani entrarono nell'Atlantico fin dall'inizio del secolo.

La dinamica delle tariffe ebbe anche conseguenze sulle tariffe terrestri e così si ebbe la possibilità di combinare i trasporti marittimi con quelli terrestri, un fatto molto importante per i transiti tra i due bacini del Mediterraneo come per un nuovo sviluppo delle grandi fiere, in primo luogo per Ginevra e poi per Lione.

Una nuova fase cominciò con la transizione dall'associazione in partecipazione alla società di accomandita: il primo caso secondo Melis è quello della società degli Strozzi e Capponi con Francesco Lapi concluso nel 1532.

In conclusione, Melis contesta la tesi dell'Ehrenberg sulla decadenza di Firenze. Contrariamente Melis vede una grande diffusione di mercanti fiorentini e sostiene che Firenze « nell'ultima parte del '400 e nella prima metà del '500 assume un primato mondiale, certamente non un primato di mercato, ma un primato di aziende. Lo spostamento

dei traffici dal Mediterraneo all'Atlantico ha dato periodi di splendore a Firenze e a Genova », « tanto più che nelle loro mani ricadranno non poche correnti dei traffici con le Indie orientali e con le Indie occidentali ». Venezia invece, nella constatazione di Melis, ha vissuto una contrazione dei traffici « ancor più indietro del 1453 » combattendo per riguadagnare posizioni perdute, « imprigionata nell'angolo di mare che fu da lei dominato ». Un'opinione questa forse troppo pessimistica: anche durante la cosiddetta « decadenza » Venezia rimase una pietra angolare nel sistema bancario delle grandi aziende internazionali.

Riguardo a Firenze Melis sottolinea il primato della banca quale erede di Siena, e sottolinea la posizione dei fiorentini, genovesi e lucchesi fino al trasferimento delle fiere di Besançon a Piacenza e Novi Ligure. Importante per il primato è che queste aziende operino per la maggior parte all'estero, come « fuorusciti », espressione tipica del « fuoruscitismo » che esisteva già a partire dal 1433, dalla prima cacciata dei Medici.

Il sistema voleva l'autonomia delle filiali perché altrimenti la sua posizione era più difficile da mantenersi: era dunque fatta una compagnia e le filiali venivano collegate fra loro con la partecipazione di un membro della famiglia, il maggiore. Dall'azienda divisa si passò ad una pluralità di aziende sia rimanendo nell'ambito familiare sia immettendo elementi estranei, spesso collaboratori con meriti speciali. Il sistema si poteva poi completare con la partecipazione di accomandita di altre società. Così, fra aziende ramificate da tronchi diversi poteva risultare un'espressione esteriore « in una comunanza di accomandite » come il caso dei Capponi e degli Strozzi. Finalmente, si poteva con la propria società partecipare al capitale di altre come mostra l'ingresso di Filippo Strozzi nella compagnia Borghini e Gondi, « attuata pel tramite della compagnia Lapi ».

Questa era la situazione del « dominio di aziende per Firenze »: senza la protezione della monarchia devono operare fuori della patria « infiltrandosi nelle maglie della nuova politica economica statale ». E Melis vede questa situazione strettamente legata con la preponderanza delle fiere di Lione, un sistema che comincia a vacillare con l'inizio della decadenza di Lione.

Sviluppando le conquiste fatte dai loro predecessori, i fiorentini po-

terono coronare tutto il processo essendo al medesimo tempo gli epigoni di un'epoca della storia italiana. E quando Filippo Strozzi si interessa al commercio con l'America dà prova convincente del tradizionale spirito di iniziativa, « del desiderio prepotente di restare sempre all'avanguardia del mondo commerciale ». E quando i discendenti di alcune grandi famiglie abbandonano gli affari questo è, agli occhi di Melis, un fatto meno determinante la decadenza perché al loro posto avrebbero potuto subentrare altri soggetti, in particolare i loro fattori.

HERMANN KELLENBENZ