

STORIA ECONOMICA

A N N O X X I V (2 0 2 1) - n. 1-2



Edizioni Scientifiche Italiane

Direttore responsabile: LUIGI DE MATTEO

Comitato di Direzione: ANDREA CAFARELLI, GIOVANNI CECCARELLI, DANIELA CICCOLELLA, ALIDA CLEMENTE, FRANCESCO DANDOLO, LUIGI DE MATTEO, GIOVANNI FARESE, ANDREA GIUNTINI, ALBERTO GUENZI, AMEDEO LEPORE, STEFANO MAGAGNOLI, GIUSEPPE MORICOLA, ANGELA ORLANDI, PAOLO PECORARI, GIAN LUCA PODESTÀ, MARIO RIZZO, GAETANO SABATINI

La Rivista, fondata da Luigi De Rosa nel 1998, si propone di favorire la diffusione e la crescita della Storia economica e di valorizzarne, rendendolo più visibile, l'apporto al più generale campo degli studi storici ed economici. Di qui, pur nella varietà di approcci e di orientamenti culturali di chi l'ha costituita e vi contribuisce, la sua aspirazione a collocarsi nel solco della più solida tradizione storiografica della disciplina senza rinunciare ad allargarne gli orizzonti metodologici e tematici.

Comitato scientifico: Frediano Bof (Università di Udine), Giorgio Borelli (Università di Verona), Aldo Carera (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano), Francesco D'Esposito (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Marco Doria (Università di Genova), Giulio Fenicia (Università di Bari Aldo Moro), Luciana Frangioni (Università di Campobasso), Paolo Frascani (Università di Napoli "L'Orientale"), Maurizio Gangemi (Università di Bari Aldo Moro), Germano Maifreda (Università di Milano), Daniela Manetti (Università di Pisa), Paola Massa (Università di Genova), Giampiero Nigro (Università di Firenze), Nicola Ostuni (Università Magna Græcia di Catanzaro), Paola Pierucci (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Giovanni Vigo (Università di Pavia), Giovanni Zalin (Università di Verona)

Storia economica effettua il referaggio anonimo e indipendente.

Direttore responsabile: Luigi De Matteo, e-mail: ldematteo@alice.it.

Direzione: e-mail: direzione@storiaeconomica.it.

Redazione: Storia economica c/o Daniela Ciccolella, CNR-ISMed, Via Cardinale G. Sanfelice 8, 80134 Napoli.

Gli articoli, le ricerche, le rassegne, le recensioni, e tutti gli altri scritti, se firmati, esprimono esclusivamente l'opinione degli autori.

Amministrazione: Edizioni Scientifiche Italiane, via Chiatamone 7, 80121 Napoli – tel. 081/7645443 pbx e fax 081/7646477 – Internet: www.edizioniesi.it; e-mail: periodici@edizioniesi.it

Registrazione presso il Tribunale di Napoli al n. 4970 del 23 giugno 1998.

Responsabile: Luigi De Matteo.

Copyright by Edizioni Scientifiche Italiane – Napoli.

Periodico esonerato da B.A.M. art. 4, 1° comma, n. 6, d.P.R. 627 del 6 ottobre 1978

SOMMARIO

ANNO XXIV (2021) - n. 1-2

ISTANTANEE DALLA STORIA ECONOMICA. TEMI DI STORIA E STORIOGRAFIA a cura di Luigi De Matteo

<i>Premessa</i> di Luigi De Matteo	»	7
MARIA PAOLA ZANOBONI, <i>Cuffie, veli e gorgiere in un inventario milanese d'inizio Cinquecento</i>	»	13
ANGELA ORLANDI, <i>La gestione di un portafoglio titoli nella contabilità cinquecentesca</i>	»	45
ALDO MONTAUDO, <i>Vendita su documenti e costi di transazione nel commercio internazionale dell'olio del Mezzogiorno (1651-1681)</i>	»	73
GIOVANNI CECCARELLI, <i>Oltre la storia delle assicurazioni: rischio e incertezza in età preindustriale</i>	»	107
GERARDO CRINGOLI, <i>Questione agraria e controrivoluzione in Francia. Il caso della Vandea</i>	»	125
STEFANIA ECCHIA, MAGDALENA MODRZEJEWSKA, <i>Josiah Warren's anarchist path between individualism and equitable commerce</i>	»	147
ROBERTO ROSSI, <i>Tra rendita e profitto: produzione e commercio dello zolfo in Sicilia nell'Ottocento</i>	»	177
GIAMPIERO NIGRO, <i>Le premesse della formazione di un distretto industriale. Prato nell'Ottocento</i>	»	203
ANDREA GIUNTINI, <i>Le Esposizioni Universali e l'economia nell'epoca della prima globalizzazione. Un panorama della storiografia italiana</i>	»	219

MARIA CARMELA SCHISANI, <i>Banche dati e nuove metodologie nella Storia economica. Il database IFESMez e l'analisi delle reti sociali per lo studio del sistema socio-economico del Mezzogiorno (1800-1913)</i>	» 239
GIULIO FENICIA, <i>Consumo di alcolici ed etilismo nell'Italia monarchica</i>	» 263
MANUEL VAQUERO PIÑEIRO, <i>Processi di globalizzazione e tendenze protezionistiche. L'industria dell'olio di semi in Italia dall'Unità alla seconda guerra mondiale</i>	» 309
MARCO DORIA, <i>Intrecci tra storia globale e storia marittima. Il porto di Genova in età contemporanea</i>	» 339
ANDREA LEONARDI, <i>La politica turistica italiana nel secondo dopoguerra: il riavvio dei flussi internazionali e il ruolo dell'ERP</i>	» 367
GIUSEPPE MORICOLA, <i>Vulnerabile e resiliente: il piccolo commercio in Italia (1920-1980)</i>	» 391
STEFANO PALERMO, <i>Il Mezzogiorno nella stagnazione italiana dell'ultimo ventennio. Appunti per una lettura diacronica e di lungo periodo</i>	» 413
SIMONE SELVA, <i>Cinquant'anni dopo: il sistema monetario di Bretton Woods in prospettiva storica</i>	» 441
LUCIANO MAFFI, <i>La breve, ma promettente storia dell'agroecologia</i>	» 463
GIUSEPPE CONTI, <i>Il mito delle origini di una moneta senza credito e senza istituzioni. Note per una genealogia alternativa</i>	» 485

VENDITA SU DOCUMENTI E COSTI DI TRANSAZIONE
NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
DELL'OLIO DEL MEZZOGIORNO (1651-1681)

Il paper analizza regole formali (e non) e costi di transazione sottesi allo scambio di una tra le più importanti merci d'esportazione del Mezzogiorno, attraverso lo studio delle compravendite di olio sottoscritte a Napoli dal 1651 al 1681. I contratti esaminati comprovano l'interesse crescente rivestito dalla piazza di Gallipoli in una fase che, nel commercio internazionale dell'olio meridionale, segna il passaggio dall'egemonia veneziana a quella inglese. Gli scambi si configurano come una *vendita su documenti* (con pagamento *contro documenti*) nella quale la consegna di titoli rappresentativi della merce (polizza di carico e, in via residuale, ricevuta di deposito nei magazzini) e le diverse obbligazioni pattuite assumono rilevanza non solo per il prezzo finale della transazione.

Mezzogiorno, olio di oliva, commercio internazionale, XVII secolo, *vendita su documenti*, costi di transazione

The paper analyzes formal (and non-formal) rules and transaction costs underlying the exchange of one of the most important export commodities of Southern Italy, through the study of oil sales signed in the capital from 1651 to 1681. The contracts examined prove the growing interest in the marketplace of Gallipoli in a phase which, in the international trade of southern oil, marked the passage from Venetian hegemony to that of England. The exchanges are configured as a *sale on documents* (with payment *against documents*) in which the delivery of representative titles of the goods (bill of lading and, residually, receipt of deposit in the warehouses) and the various obligations agreed upon assume relevance not only for the final price of the transaction.

Southern Italy, olive oil, international trade, XVII century, *sale on documents*, transaction costs

Durante l'età moderna, l'olio rappresentò per il regno di Napoli un'importante produzione che, nel corso dei secoli, tese ad affermarsi come la principale voce delle esportazioni meridionali. L'ulivo, del resto, come aveva già evidenziato Braudel, era un albero millenario tipico della civiltà del Mediterraneo. Sulla diffusione dell'oliveto e sulla produzione olearia nello spazio mediterraneo è disponibile ormai una vasta letteratura anche recente che, raccogliendo le sollecitazioni di Imberciadori, ha indagato sui diversi aspetti culturali, agrari, produttivi, mercantili, fiscali e finanziari connessi alla *commodity*. Anche con riferimento ai mercati di sbocco, gli studi si sono concentrati sulle aree in cui il prodotto rivestiva una maggiore rilevanza economica: dalla penisola iberica (Andalusia, Catalogna) alle regioni francesi meridionali (Linguadoca, Provenza, Maiorca), dalla penisola italiana (specie l'area ligure, toscana, meridionale e insulare) sino alla costa dalmata e al Levante jonico (soprattutto Corfù), dalla Morea alla penisola anatolica sino dal Maghreb, passando per il Mediterraneo orientale¹. Il Mezzogiorno, in confronto, rappresentò nel lungo periodo uno dei principali paesi produttori ed esportatori, almeno sotto il profilo quantitativo. La storia dell'alimentazione ha evidenziato come l'olio fosse una componente di rilievo nelle diete delle popolazioni mediterranee, in contrapposizione alla diffusione del burro e dei grassi animali nelle aree più settentrionali del continente. La stessa tutela dei fabbisogni interni, anche di tipo annonario, rappresentava

¹ Sul rilievo dell'olio nell'economia mediterranea cfr. *L'olivier dans l'Europe méditerranéenne de l'Antiquité à nos jours. Terroir, paysage et économie*, Actes du colloque (Montpellier 17-18 marzo 2006), publiés par L. Dumond e S. Durand, «Liame», 20 (2007). Non è possibile, in questa sede, indicare i numerosi contributi (Amouretti, Bibilioni Amengual, Boulanger, Jouffroy, Lo Basso, Pinto, Valensi...) dedicati alla *commodity*. Un'ampia ricognizione della letteratura su produzione e commerci nello spazio mediterraneo si ritrova però in A. CARASSALE, *Produzione olearia e traffici commerciali nel Mediterraneo del lungo Settecento: una comparazione tra aree ad elevata specializzazione colturale (1709-1815)*, Tesi di dottorato, Genova 2021. Una testimonianza dell'interesse che il tema ancora riveste si rinviene nei due volumi pubblicati dal Centro Studi CeSA (*Ars Olearia*, I, *Dall'oliveto al mercato nel medioevo*, a cura di I. Naso, Guarene 2018, e II, *Dall'oliveto al mercato in età moderna e contemporanea*, a cura di A. Carassale e C. Littardi, Guarene 2019) e in altri studi recenti (*L'olivier en Méditerranée entre histoire et patrimoine*, La Manouba 2011; J. INFANTE AMATE, *¿Quién levantó los olivos? Historia de la especialización olivarera en el sur de España (ss. XVIII-XX)*, Madrid 2014; «*De bono oleo claro de olivo extracto*». *La cultura dell'olio nella Puglia medievale*, a cura di F. Violante, Bari 2014; *Ελιά και λάδι στην ανατολική Μεσόγειο από την Αρχαιότητα στην προβιομηχανική εποχή*, a cura di I. Anagnostakis e E. Balta, Athens 2020).

un'esigenza diffusa. Tuttavia, risulta ormai acquisito, come nell'età moderna la merce fosse utilizzata soprattutto per scopi industriali e trovasse largo impiego, oltre che nell'illuminazione, nei saponifici e nelle manifatture laniere. Proprio in funzione della sua industria del sapone, Venezia mantenne a lungo, anche dopo il Cinquecento, una posizione egemonica sull'olio meridionale, grazie al predominio che esercitava sulle rotte adriatiche. Tuttavia, tra gli anni Trenta e gli anni Ottanta del XVII secolo, nell'ambito di una più ampia penetrazione commerciale nel Mediterraneo, i mercanti inglesi, con il supporto della *Levant Company*, tesero a soppiantare i veneziani, insediandosi soprattutto nel Salento. Il processo di sostituzione nella domanda estera, pur graduale e sfumato, avvenne nell'ambito di una fase di declino delle esportazioni meridionali, perdurata sino agli inizi del secolo successivo².

Su tale prodotto si sofferma, in questa delicata fase di "passaggio di consegne" nel commercio internazionale, il presente saggio che analizza circa 150 contratti di vendita della *commodity*, rogati a Napoli, dal 1651 al 1681, dal notaio Carlo Celso de Giorgio e da altri notai in curia presso di lui. La fonte notarile, con le relative informazioni fornite sul gioco degli scambi, è apparsa preziosa per approfondire alcuni aspetti delle prassi mercantili concernenti il commercio dell'olio nel XVII secolo. Rimandando a un secondo momento una riflessione più generale sui mercanti protagonisti dei traffici oleari, in questa sede ci si limiterà a evidenziare come i rogiti abbiano ad oggetto una vendita su documenti. Pertanto, l'attenzione è qui riposta sulle obbligazioni tipiche sottoscritte dalle parti e sulle pattuizioni finalizzate a evitare l'inadempimento e i comportamenti opportunistici degli attori. Parimenti, l'analisi delle clausole inerenti al prezzo, se consente di ricostruire il movimento dei prezzi dell'olio, soprattutto di Gallipoli,

² Sul commercio dell'olio meridionale si rimanda a P. CHORLEY, *Oil, silk and enlightenment. Economic problems in XVIIIth century Naples*, Napoli 1965, e A. MONTAUDO, *L'olio nel Regno di Napoli nel XVIII secolo. Commercio, annona e arrendamenti*, Napoli 2005, ma d'indubbio interesse sono, oltre al lavoro di A. PLACANICA, *Storia dell'olio d'oliva in Calabria dall'antichità ai giorni nostri*, Corigliano Calabro 1999, i diversi saggi di Carrino, Salvemini e altri autori (Barbagallo, Lo Sardo, Massafra, Poli, Visceglia); sul Seicento assumono rilevanza i riferimenti presenti in G. PAGANO DE DIVITIIS, *Mercanti inglesi nell'Italia del Seicento. Navi, traffici, egemonie*, Venezia 1990. Riguardo agli approvvigionamenti veneziani nel Mezzogiorno si vedano pure i noti studi di Ciriaco, Costantini, Mattozzi e altri.

quotato a Napoli, ha come obiettivo principale di mostrare i costi di transazione ricompresi nello scambio³.

1. *Emptio o partitum olei: contratti notarili rogati a Napoli*

In via preliminare, va sottolineato che i contratti di *emptio* o *partitum olei* analizzati rappresentano una compravendita di cose generiche, spesso di *genus limitatum*. Oggetto della vendita era una merce fungibile e le parti si limitavano semplicemente a definire contrattualmente le caratteristiche merceologiche dell'olio scambiato. Dai casi esaminati, la generalità delle transazioni (146 su 154) concerne olio «chiaro, giallo e lampante», come spesso si precisa, «della nuova raccolta», utilizzato per scopi industriali e molto richiesto all'estero. Non mancano, però, compravendite di olii «mosti chiari», di «ogli mosti reali sottosopra» o di olio «fuoracqua e mosta di buon odore e sapore»⁴. Solitamente, comunque, era pattuito un *genus limitatum* nella misura in cui la provenienza della merce era o precisata espressamente o, comunque, deducibile dal contratto stesso. L'area di produzione

³ Carlo Celso de Giorgio fu notaio dell'arrendamento dell'olio e sapone; presso il suo studio lavorò soprattutto Geronimo de Roma. Il termine arrendamento indicava, com'è noto, un'imposta indiretta concessa in appalto (dallo spagnolo *arrendar*, appaltare), ma anche la rendita garantita dal gettito dell'imposta stessa e persino, per estensione, l'insieme dei risparmiatori (titolari di rendita) divenuti, dopo la *datio in solutum* del 1649, proprietari delle imposizioni alienate, L. DE ROSA, *Studi sugli arrendamenti del Regno di Napoli. Aspetti della distribuzione della ricchezza mobiliare nel Mezzogiorno continentale (1649-1806)*, Napoli 1958. Laddove reperite, sono state esaminate pure numerose polizze bancali che, allegate ai rogati a quietanza di pagamento, sono rinvenibili anche presso l'Archivio Storico del Banco di Napoli. Contratti e polizze appaiono una fonte di rilievo se si considera che, nel Regno, un codice marittimo (inattuato) fu elaborato solo nel tardo Settecento, C.M. MOSCHETTI, *Il Codice marittimo del 1781 di Michele De Jorio per il Regno di Napoli*, Napoli 1979.

⁴ A titolo esemplificativo si vedano i contratti del 28.3.1672 (prot. 26) e del 26.2.1673 (27) in ARCHIVIO DI STATO DI NAPOLI, *Notai*, Carlo Celso de Giorgio (d'ora in poi CCdG), 358. Talvolta appare il richiamo agli «ogli mosti reali de' trappeti», CCdG, 358/34, contratto del 20.11.1680. Le varie qualificazioni di olio mosto fanno riferimento alla merce appena prodotta che, ancora scura e piena di sedimenti, veniva riversata in appositi magazzini (*cisterne, posture o piscine*) per essere sottoposta ad un processo di chiarificazione affinché il prodotto, con il deposito della morchia sul fondo, diventasse più facilmente commerciabile («chiaro, giallo e lampante»). A tale proposito, le «piscine» di Gallipoli, scavate nella roccia di tufo, acquisirono fama in tutto il Mediterraneo. Più in generale, il termine *partitum* tende a indicare, più che una semplice vendita (*emptio*), un insieme partizionato di acquisti.

olearia interessata poteva, in genere, desumersi dalla misura locale di capacità e dal porto d'imbarco scelti dalle parti; talvolta, invece, era indicata esplicitamente, come nel caso della transazione del 1680 con cui il negoziante napoletano Michelangelo Lamberti vendette al console inglese Giorgio Davies 700 salme di olio prodotto proprio nelle province calabresi⁵.

Tutti i rogiti notarili rinvenuti riguardano vendite all'ingrosso, cosicché l'olio era rapportato alla salma, misura di capacità che, in mancanza di uniformità, differiva nei diversi territoriali locali. Nei contratti era specificata la misura utilizzata, in base alle consuetudini, nel luogo di consegna concordato. Mentre nelle poche compravendite riguardanti l'area barese (13 in totale) è usata la salma di Bari, per l'olio calabrese (appena 6 contratti) si fa riferimento, più che alla botte, alla salma di Napoli o a quella di Rossano. Poiché la gran parte delle transazioni esaminate concerne, però, la produzione di Terra d'Otranto (134 rogiti), nei contratti sono più ricorrenti le misure salentine e soprattutto la salma di Gallipoli⁶, tanto più che,

⁵ L'olio, da caricare in Calabria entro il 20 marzo, doveva essere spedito a Pozzuoli e poi *per extra*, CCdG, 358/34, 6.1.1680. In un altro caso del 1673, le 300 salme d'olio chiaro (ma non «giallo e lampante») della Calabria Ultra, vendute da Antonino Lamberti a Gio Batta e Gio Bernardo Viganelli, dovevano essere consegnate in uno dei quattro porti calabresi elencati (S. Eufemia, Tropea, Santo Nicola, Pietre Negre di Seminara), CCdG, 358/27, 28.3.1672. Il fatto è insolito, perché nei contratti è sempre indicato un unico porto di consegna. I Lamberti erano una famiglia mercantile attiva nelle marine calabresi, oltre che appaltatori dell'arrendamento dell'olio e sapone in Terra di Lavoro (Simone, 1680-85) e in Calabria Ultra (Gio Nicola, 1670-), A. MONTAUDO, *La contabilità dei rentiers. L'arrendamento dell'olio e sapone nel Mezzogiorno in Età Moderna*, «Rivista della Corte dei Conti», 1 (2021), pp. 447-460. I loro appalti sono richiamati nelle vendite di olio, da consegnare a Rossano, sottoscritte da Antonino Lamberti e dal figlio Simone, CCdG, 358/32, 13.7 e 11.11.1678. Altri utili riferimenti sui mercanti dell'epoca in G. BORRELLI, *La borghesia napoletana della seconda metà del Seicento e la sua influenza sull'evoluzione del gusto da Barocco a Rococò*, «Ricerche sul '600 napoletano», 1986-1993. Sugli scambi mercantili sempre suggestivi i saggi raccolti in B. SALVEMINI, *Linguaggi del mercato. Denominazioni sociali, moralità mercantili e stili di pensiero della age of commerce (secoli XVII-XIX)*, Canterano 2018.

⁶ Una salma corrispondeva a poco più di 160 litri (147 kg circa). La salma di Napoli, suddivisa in 16 staja, ciascuna di 32 pignatelle, equivaleva a 165,33 rotoli. A Gallipoli la salma di *caricamento* (pari a quella napoletana) differiva da quella di *magazzino* (175 rotoli), mentre a Taranto si distingueva tra *salma piccola* (equivalente a quella gallipolina) e *salma grande* (198 rotoli), più ampia della salma di Bari (170 rotoli). Sebbene in Calabria Ultra si facesse uso della botte (2,75 salme di Gallipoli), i contratti ritrovati fanno riferimento alla salma di Rossano (40 miltri, ciascuno pari a 4 rotoli), CCdG, 358/35, 22.4 e 3.5.1681. Ben nota ai negozianti delle piazze

negli scambi conclusi a Napoli, la consegna dell'olio era generalmente prevista proprio nel porto gallipolino (ben 117 casi) dove, però, erano in uso due misure. I contratti, tuttavia, tendono a precisare, in preferenza, che l'olio doveva essere rapportato alla misura di *magazzino*, cioè misurato «a pedata», anziché alla più antica, ma meno capiente, misura di *caricamento* («a bandiera»), anche nel caso in cui la merce dovesse essere consegnata a bordo delle navi, salvo, talvolta, rimettere all'acquirente la scelta tra le due misure, con una differenza di prezzo di 50 grana a salma⁷.

I casi analizzati rappresentano, quasi sempre, dei contratti internazionali o comunque stipulati al fine di destinare all'estero l'olio oggetto di scambio. Il prezzo della merce, infatti, era comprensivo dei dazi di esportazione, come si deduce dalla ricorrenza della formula – «franchi di qualsiasi altri diritti e spese immaginabili», «e così di tratte» oppure «etiam per le tratte» – utilizzata nella vendita degli «ogli», così da rendere superflua, a parte qualche eccezione, l'aggiunta dell'espressione «per extra» affinché fosse manifesta la volontà dell'acquirente di eseguire una spedizione per i mercati internazionali. Del resto, le polizze bancali allegate al contratto a titolo di quietanza di pagamento, sebbene spesso non indichino la destinazione, tendono comunque a confermare, anche indirettamente, la generale prevalenza di invii all'estero, soprattutto per l'Inghilterra su navi britanniche o, con minor frequenza, per Venezia e altri mercati⁸. In ogni caso,

straniere, la salma di Gallipoli fu utilizzata, talvolta, anche laddove l'imbarco era previsto a Brindisi o a Taranto, CCdG, 358/27 (4 e 25.1.1673), 28 (7 e 14.11.1674) e 35 (2.4 e 24.11.1681). Al di fuori dei casi citati si colloca solo un contratto che fissò la consegna nella marina di Agnone, CCdG, 358/34, 9.8.1680. Sulle misure olearie, MONTAUDO, *L'olio*, p. 73 e sgg.

⁷ Nel Settecento era invece invalso il ricorso alla misura di *caricamento* (ivi, pp. 61-77, anche per il rapporto tra le due misure). Tra gli accordi che fecero riferimento alla misura «a bandiera» si veda, ad esempio, quello del 29.10.1672 in CCdG, 358/26. Alcuni contratti seicenteschi prevedono le due differenti quotazioni dell'olio che – a scelta del compratore, da dichiarare prima del caricamento – poteva essere misurato «a pedata» (*magazzino*) o «a bandiera» (*caricamento*), con una differenza di 50 grana a salma, come si evince dalle transazioni del 22 febbraio (12,40-12,90 ducati a salma) e del 10 marzo 1673 (12,45-12,95) e da quelle del 26 ottobre e del 7 novembre 1674 (13,50-14), rispettivamente in CCdG, 358/27 e 28.

⁸ Mentre è ricorrente l'indicazione del prezzo in franchigia dei diritti doganali (131 casi), invece, l'utilizzo aggiuntivo dell'espressione «per extra» si riscontra di rado, CCdG, 358/25 (12.1.1671) e 26 (12.5.1672). Dalle quietanze ritrovate non risultano spedizioni *per infra regnum* che, peraltro, sono documentate da un solo contratto (nella specie da Otranto per Napoli), CCdG, 358/30, 30.10.1676 (cfr. *infra*,

l'elevato numero di transazioni riguardanti proprio Gallipoli sembra indicativo, per gli anni presi in considerazione, dell'interesse crescente che la piazza salentina andava riscuotendo nella capitale napoletana e della rilevanza che andava assumendo nei traffici oleari internazionali, in una fase in cui i mercanti inglesi tesero a soppiantare la tradizionale egemonia veneziana nei porti pugliesi⁹.

In qualche caso, le stesse quietanze di pagamento, laddove disponibili, forniscono indicazioni sulla rete di corrispondenti coinvolta nel commercio dell'olio e mostrano come non sia infrequente uno scambio di ruoli tra gli attori coinvolti, pronti a sfruttare la propria reputazione per trasformarsi in venditori, acquirenti o agenti, secondo i casi, per ragioni di opportunità o di profitto, come dimostrano le attività di grandi mercanti come il napoletano Andrea Brancato¹⁰ o il bergamasco Carlo Arici¹¹. Più di rado, invece, si trovano informazioni sulle case mercantili estere, specie londinesi, collegate a società e mercanti regnicoli e stranieri operanti nel Regno di Napoli e soprattutto nella capitale. Nel luglio 1654, ad esempio, due ragioni cantanti inglesi, quella di Gio Heard e Guglielmo Mico e quella di Ridolfo Lee, Guglielmo Hatton e Franco Gardiner, acquistarono dal mercante Pietro Giacomo d'Amore 1.000 salme di olio che nel successivo settembre furono spedite «in Londra alli s.ri Daniel Andros, Samuel Mico, Mat-

nota 79). Per altre fattispecie, sulle quali si ritornerà in seguito, la destinazione internazionale della merce, se appare verosimile, non è certa, poiché – per la tipologia stessa del contratto – i diritti di *estrazione* erano di competenza dell'acquirente (32 casi). Le *tratte* (permessi di esportazione) equivalevano a dazi per l'estero.

⁹ Sulla penetrazione commerciale degli inglesi nel Mediterraneo e sui loro approvvigionamenti di olio in Puglia rimando a G. PAGANO DE DIVITIIS, *Mercanti inglesi*, pp. 162-174. Le esportazioni di olio dal Mezzogiorno conobbero, sino a inizio Settecento, un lento declino, MONTAUDO, *L'olio*, pp. 133-145 e 166-171.

¹⁰ Ricco mercante originario di Agerola divenuto barone, Andrea Brancato figura tra i principali acquirenti e venditori di olio. Fu tra i «corrispondenti in Gallipoli» di Carlo Arici e Orazio Migliorotti i quali, acquistate nel 1654 1.300 salme d'olio dai fratelli inglesi Lorenzo e Tomase Chambers, si impegnarono a spiccare ordini di consegna proprio attraverso i magnifici Brancato (800 salme) e Andrea Terradilavoro (500 salme), CCdG, 358/19, 30.7.1665. Sono documentabili rapporti d'affari pure con il mercante fiammingo Domenico Breven, CCdG, 358/30, 15.5, 29.5, 24.7.1677 (polizze del banco di S. Giacomo) e con il veneziano Guglielmo Samuelli, *ivi*, 5.6, 26.6 e 24.7.1677 (polizze del banco di S. Giacomo).

¹¹ Durante il periodo esaminato, Arici fu uno dei mercanti più attivi nelle compravendite di olio, non di rado insieme al toscano Orazio Migliorotti. Lo si ritrova anche come *internuntio*, cioè procacciatore di affari (ad esempio del marchese di Castelforte Antonio Hierro de Castro, CCdG, 358/30, polizza del banco di S. Giacomo del 14.4.76).

teo Noulunorihis e altri interessati»¹². Nel 1673, invece, fu il veneziano Guglielmo Samuelli a comperarne dal marchese di Castelforte Antonio Hierro de Castro 500 salme che furono poi esportate nella capitale britannica a Geremia Natamiel e Simone Bonelli¹³. Da uno scambio avvenuto tra due mercanti fiamminghi, Domenico Breven (venditore) e Francesco Grutther (acquirente), scaturì nel 1676 l'invio di altre 500 salme circa indirizzate a Giorgio Baron a Londra¹⁴. Nello stesso anno, infine, Gio Basilio Guarino vendette 600 salme al già citato Giorgio Davies che agiva per conto dei mercanti inglesi Gio Broking, Neuporto Littlelton e Guglielmo Upton¹⁵. A spedire olio a Londra non erano, pertanto, solo negozianti di nazionalità inglese, ma talvolta anche quelli veneziani e fiamminghi¹⁶.

Le quantità di olio oggetto delle compravendite esaminate appaiono molto variabili e vanno da un minimo di 50 sino alle 3.000 salme vendute dal genovese Giuseppe Rovegno ai napoletani Andrea e Domenico Brancato nel 1677. Tale *partitum olei* mostra i rapporti poliformi del Rovegno, divenuto poi marchese di Umbriatico (1682) grazie alle fortune accumulate con la società mercantile trasferita da Monteleone a Napoli¹⁷. Indubbio protagonista dei traffici oleari del tempo, in pochi mesi era riuscito a ottenerne una rilevante quantità da mercanti di varie nazionalità: dopo aver acquistato 1.500 salme dal fiammingo Domenico Breven (cedendone poi 500 al toscano Pietro Andrea Andreini) e altre 500 dal veneziano Guglielmo Samuelli, aveva concluso altri affari, per 1.000 salme, con Carlo Vanaelst e con il

¹² Contratto dell'11 luglio e polizza del 6 settembre 1654, CCdG, 358/9.

¹³ Dalla polizza del banco di S. Giacomo del 14.4.1676 si evince che l'olio, oggetto della compravendita del 17.7.1673, fu spedito *per extra* sulla nave del capitano inglese Gio Harrington, CCdG, 358/30.

¹⁴ Il contratto di compravendita in CCdG, 358/29, 14.9.1675; l'anno dopo, a Gallipoli ne furono caricate 501,5 su tre navi condotte da capitani inglesi (*Ritorno* di Giuseppe Ames, *Arco celeste* di Abramo Ravens, *Saruch* del capitano Riccardo), grazie ad alcuni corrispondenti di Breven (Bernardo Moscone, Andrea Pesci e Antonio Gherardi di Lecce) e all'intermediazione di Pietr'Antonio Guadagni di Livorno per conto della casa londinese, CCdG, 358/30, polizza del banco di S. Giacomo del 18.4.1676.

¹⁵ L'olio fu caricato a Gallipoli sulla nave *Mercante di Bilboa* del capitano inglese Guglielmo Madison, CCdG, 358/30, 15.12.1676 (contratto) e 12.6.1677 (polizza del banco di S. Giacomo).

¹⁶ Tuttavia, mentre a Venezia operavano diverse case inglesi, non c'erano invece ditte veneziane a Londra, *Calendar of State Papers, Venetian*, 1673-75, 452, 15.2.1674.

¹⁷ D. CONFUORTO, *Notizie di alcune Famiglie Popolari della Città, e Regno di Napoli divenute per ricchezze, o dignità riguardevoli*, Napoli, 1694, in Biblioteca Metropolitana De Gemmis, mss. Araldici fuori busta 1, cc. 249r-v.

principe di Ruffano Carlo Brancaccio, prima di stipulare un *albarano* con Donato Bianchi per 500 salme. A prescindere dal caso, comunque, il dato medio sulle vendite complessive (660 salme) rivela come gli scambi fossero di una certa consistenza¹⁸.

Le controparti contrattavano solitamente una quantità fissa di merce, ma in qualche caso operavano una distinzione tra una quota di scambio certa (salme «di fermo») e un'eventuale partita di olio aggiuntiva («di rispetto»), da consegnare solo a seguito di esplicita richiesta dell'acquirente. La distinzione, dettata chiaramente da esigenze mercantili, consentiva, per un certo lasso temporale contrattualmente previsto, margini di manovra al compratore che, così, era in grado di gestire meglio i propri affari, soprattutto eventuali problematiche legate al carico e alla portata della nave noleggiata. Secondo quanto convenuto, l'acquirente doveva avanzare richiesta delle quantità addizionali entro un termine prestabilito oppure in un momento subordinato a un evento futuro che, solitamente, coincideva con l'arrivo della nave al porto d'imbarco o con il suo transito a Napoli. La pretesa delle salme «di rispetto» implicava, ovviamente, forme d'integrazione del pagamento (in acconto e/o a saldo), mentre la mancanza di una dichiarazione di volontà equivaleva alla rinuncia dell'olio aggiuntivo, cosicché la vendita comprendeva solo le salme «di fermo»¹⁹.

¹⁸ Ai fini del *partitum olei* il mercante genovese aveva eseguito i primi acquisti di olio, da consegnare a Gallipoli, sin dalla metà di novembre 1676, CCdG, 358/31, 25.1.1677. I rogiti notarili, di rado, evocano precedenti scritture private (*albarani*) tra le parti, come in CCdG, 358/19, 19.3.1665. La transazione minima è quella effettuata da Domenico Castromediano, marchese di Cavallino, al fiorentino Alessandro Federichi per olio (50 salme) da consegnare a Lecce, CCdG, 358/33, 21.1.1679.

¹⁹ Ad esempio, Gio Michele e Francesco Grutther si impegnarono a comunicare ai venditori (Francesco Mollo e Antonio d'Aquino duca di Casarano) se volevano le 200 salme «di rispetto», oltre alle 800 «di fermo», entro un mese dalla stipula, versando in acconto altri 1.600 ducati, CCdG, 358/20, 22.6.1666. Similmente, il veneziano Simone Giongalli avrebbe dovuto dichiarare, entro il 10.1.1679, se andavano consegnate, da parte di Antonino e Simone Lamberti, altre 400 salme, oltre alle 600 «di fermo», CCdG, 358/32, 11.11.1678. La ragion cantante degli inglesi Georgio Baccher e Cumase Stones, invece, si obbligò ad avanzare la richiesta, circa le 80 salme aggiuntive rispetto alle 200 pattuite, prima che la nave salpasse da Napoli per Gallipoli, CCdG, 358/10, 2.1.1655. A loro volta, i negozianti napoletani Francesco Mollo e Carlo Ignazio Morcaldi concessero agli acquirenti fiamminghi Gio Michele e Francesco Grutther di rimandare al momento del caricamento la richiesta delle 100 salme in più rispetto alle 500 già convenute, CCdG, 358/19, 10.3.1665. La vendita effettuata da Carlo Arici a Guglielmo Samuelli evidenzia, infine, che se il compratore veneziano

I complicati intrecci degli affari mercantili emergono, in qualche occasione, dalle relazioni incrociate che la documentazione esaminata lascia intravedere. La spedizione dell'olio acquistato non sempre appare come l'atto conclusivo della compravendita, giacché al rogito iniziale fanno seguito, talvolta, nuovi accordi, cessioni di contratti o retrovendite, anche a distanza di tempo. Rientrando in affari commerciali più ampi, il trasferimento dell'olio tra negozianti non sempre permette di cogliere le ragioni del profitto mercantile, sebbene trapelino occasioni di lucro, piccole e grandi. Con un lieve rincaro, nel 1673 il mercante fiammingo Gio Michele Grutther cedette al napoletano Bartolomeo Giarrella le 500 salme acquistate, qualche mese prima, dal connazionale Carlo Vanaelst²⁰. Piuttosto rilevanti furono, al contrario, i guadagni conseguiti da Giuseppe Rovegno, capace, in pochi mesi, di speculare – considerata la forbice tra prezzi di acquisto (13,67-13,75) e di vendita (15,25 e 16,25) – sul rialzo delle quotazioni dell'olio tra fine 1676 e inizio del 1677²¹. Appaiono invece poco chiari i motivi, forse connessi alla scomparsa dello zio, alla base della *conventio* del 1677, dove si precisava a Vincenzo Samuelli, nipote e procuratore *post mortem* di Guglielmo, che la vendita effettuata, poco prima, dai negozianti inglesi Tomaso Hatton, Guglielmo Hyde e Giovanni Young, andava intesa come eseguita in nome e per conto di Gio Batta Guarino e di Antonino Lamberti e suo figlio Simone (cessionari), ai quali la vendita restava trasferita²².

non avesse caricato l'olio entro l'ottobre 1675, la transazione sarebbe rimasta limitata a sole 200 salme, senza considerare le 100 «di rispetto», CCdG, 358/28, 14.11.1674.

²⁰ L'olio, quotato a 12,125 ducati a salma nel contratto del 2.11.1672, era stato poi ceduto al Giarrella al prezzo di 12,25 (contratto del 26.1.1673), come attesta una polizza del banco di S. Giacomo (22.6.1675), CCdG, 358/29, 27.6.1675 (quietanza). Una semplice cessione, senza variazioni di prezzo, fu attuata invece da Giuseppe Rovegno a Gio Basilio Guarino (30.11.1676) per le 700 salme acquistate da Domenico Breven (18.10.1675), CCdG, 358/30, 9.5.1676 (polizza del banco di S. Giacomo).

²¹ Delle 3.500 salme d'olio comprate a partire dal novembre 1676, il Rovegno ne cedette 500 al toscano Pietro Andrea Andreini al prezzo di d. 15,24 a salma (CCdG, 358/31, 8.1.1677) per poi venderne altre 3.000 ai Brancato al prezzo di d. 16,25 tramite il citato *partitum olei* del 25.1.1677 (cfr. *supra*, nota 18). Rispetto agli acquisti, conosciamo solo quelli effettuati da Domenico Breven (1.500 salme a d. 13,75) e da Guglielmo Samuelli (500 salme a 13,67), CCdG, 358/30, 17 e 18.11.1676.

²² Al contratto iniziale (26.12.1676), concernente 1.400 salme da consegnare a Gallipoli, ne seguì un altro contenente la dichiarazione dei mercanti inglesi (rogato dal notaio Giuseppe Cerbino), prima dell'accordo finale, CCdG, 358/31, 30.1.1677 (*conventio*) e 19.6.1677 (polizza del banco di S. Giacomo).

Un prestito simulato o forse solo un regolamento di conti, comprensivo di penale per inadempienza, sembra nascondere l'«aquiliana stipulazione» del 1678 tra Giorgio Davies e il Rovegno che decisero di «stornare» il *partitum* dell'anno precedente, retrocedendo le 600 salme pattuite, salvo concordare una differenza di prezzo, a vantaggio del secondo, di quasi il 12%²³. Più esplicitamente, invece, la *promissio et mutuum* del 1679 era collegata a un altro acquisto effettuato l'anno prima dal Rovegno il quale così riuscì a rivendere ad un prezzo maggiorato, più l'interesse del 6%, solo 300 delle 1.000 salme comprate in precedenza dal marchese di Taviano Andrea de Franchis, da Domenico Antonio Maggis di Lecce e da Franco de Lucia di Napoli²⁴.

2. Vendita su documenti: titoli rappresentativi e consegna liberatoria

A prescindere dalla qualità, quantità e provenienza dell'olio scambiato, tutti i contratti si configurano come una *vendita su documenti* (o *contro documenti*): si trattava, cioè, di compravendite di merci rappresentate da titoli. Il contenuto degli accordi prevedeva sempre, come corrispettivo del pagamento del prezzo convenuto, il trasferimento dei diritti sull'olio per mezzo del trasferimento di titoli rappresentativi. In tutti i casi, i mercanti pattuivano che il pagamento dovesse avvenire contro consegna del cosiddetto titolo rappresentativo della merce, cioè di un documento nel quale fosse incorporato non un diritto di credito, ma il diritto alla consegna del prodotto e il potere di disporne mediante il trasferimento del titolo. Con il ricevimento del documento comprovante la consegna della merce nel luogo

²³ Il Davies pagò al Rovegno d. 4.162,50 a titolo di «restituzione» dell'anticipo ricevuto nell'ottobre 1677, equivalente al 50% del prezzo convenuto di d. 8.325, più altri d. 975 per la «retrocessione», pari alla differenza tra il prezzo maggiorato (d. 9.300 a ducati 15,5 a salma) e quello inizialmente concordato (a 13,875 a salma), corrispondente all'11,7%, cfr. CCdG, 358/31, 21.10.1677 (contratto) e 11.3.1678 (polizza del banco dell'Annunziata). La *stipulatio aquiliana*, con cui si annullava il contratto originario, consisteva in una stipulazione novatoria, tipica del diritto romano (ideata da Aquilio Gallo), finalizzata a regolare i conti tra due soggetti attraverso la remissione del debito senza l'adempimento della prestazione.

²⁴ La compravendita di 1.000 salme (CCdG, 358/32, 22.10.1678) rimase valida per le restanti 700 salme. Riguardo alle 300 rivendute, Rovegno concordò un pagamento, con scadenza a fine 1679, di d. 2.901 che comprendeva: d. 2.400, a titolo di restituzione delle spese di «primo costo» anticipate in precedenza, d. 405, pari alla differenza tra il prezzo convenuto e quello iniziale (15,75 rispetto a 14,40 a salma), e altri d. 96 per interessi calcolati al 6% annuo, CCdG, 358/33, 30.9.1679 (*promissio et mutuum*).

contrattualmente prestabilito, si attuava il trasferimento dei diritti di proprietà della *commodity*²⁵.

Dall'esame dei contratti notarili emergono solo due titoli rappresentativi a mezzo dei quali i mercanti effettuavano il trasferimento dell'olio: la polizza di carico e la ricevuta (fede o cedola) di deposito nelle *posture*. Il luogo di consegna, di conseguenza, era rappresentato dalla nave destinata a trasportare la merce oppure dalle *cisterne* private esistenti nelle città dove la *commodity* era conservata prima del caricamento; in qualche caso, invero, gli «ogli» furono «posti al lido di mare», cioè depositati direttamente nei magazzini pubblici o *regie pile* presenti nelle marine e porti d'imbarco²⁶. Ovviamente, i titoli rappresentativi non erano emessi da acquirente o venditore, ma rilasciati – proprio nel momento in cui riceveva la merce – da quel soggetto terzo (capitano della nave o proprietario delle *cisterne*) che deteneva materialmente l'olio. Costui aveva il compito di ispezionare e di sovrintendere alla misurazione della merce oggetto di scambio (quantità, qualità). Il relativo costo di transazione non era ricompreso nel prezzo concordato dalle parti, ma ricadeva sull'acquirente. Nonostante la movimentazione delle merci implicasse varie misurazioni, dal luogo di produzione sino all'imbarco, il compratore sosteneva questi costi di monitoraggio solo al momento della consegna del prodotto²⁷. Tutto ciò non esimeva dalle sue responsabilità il venditore che, con la

²⁵ Non trattandosi, ovviamente, di vendita di documenti, ma di vendita a mezzo di documenti, il trasferimento della proprietà si attuava a mezzo dei titoli rappresentativi e nel momento stesso della consegna dei documenti. Sulla fattispecie preziosi riferimenti in E. GABRIELLI, *Vendita su documenti, aliud pro alio, revoca del mandato e collegamento negoziale nella vicenda del credito documentario*, «Banca, borsa e titoli di credito», II (1985), pp. 160-182; la parte XVII di E.G. BAGNASCO, *La vendita interna ed internazionale*, Padova 2006, e F. BOCCHINI, *Della vendita su documenti e con pagamento contro documenti*, in *Dei singoli contratti*, 1. Artt. 1470-1547, a cura di D. Valentino, Torino 2011, pp. 500-562.

²⁶ La consegna «al lido di mare» ricorre solo in due citate transazioni del 1678 (cfr., *supra*, nota 5), con le quali Antonino e Simone Lamberti, allora appaltatori dell'arrendamento dell'olio e sapone, s'impegnarono con il veneziano Simone Giogalli a consegnare nel Magazzino di Rossano inizialmente 1.000 salme d'olio e poi altre 1.000 (600 più 400 in aggiunta), CCdG, 358/32, 13.7 e 11.11.1678. Un caso simile, con consegna fissata nella marina di Ostuni (Villanova), concerne le 1.500 salme vendute dal duca Ostuni Franco Zevallos a Domenico e Andrea Brancato, CCdG, 358/26, 28.3.1672.

²⁷ A partire dagli studi di Ronald Coase e poi di Oliver Williamson, esiste ormai un'ampia letteratura sui costi di transazione cui si richiama lo stesso D.C. NORTH, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna 1997. Sul tema si ritorna più avanti soprattutto nel quinto paragrafo.

stipula del rogito, da un lato, si obbligava a consegnare al compratore le salme pattuite e a fargliene acquistare la proprietà con la consegna del titolo, dall'altro, lo garantiva dai vizi della merce.

La presenza di un titolo o dell'altro conferiva al contratto di *emptio olei* particolari caratteristiche che rimandano a specifiche fattispecie. Sulla base dei contratti ritrovati, emerge chiaramente come la prassi mercantile a Napoli facesse prevalentemente riferimento alla polizza di carico (132 transazioni), lasciando alla ricevuta di deposito un ruolo residuale (soltanto 22 casi).

In quest'ultima fattispecie, i contratti, a parte l'apposizione di eventuali clausole sul riparto delle spese di conservazione dell'olio, non fanno menzione di specifiche *cisterne*, ma rimettono semplicemente al venditore la scelta dei magazzini ove depositare la merce. Le stesse transazioni, inoltre, lasciano appena emergere l'importanza e la diffusione che, specie a Gallipoli, almeno sino al primo Ottocento, avevano le cedole di deposito come effetti commerciali negoziabili, ampiamente utilizzati nel contratto di *liquidazione* e oggetto di audaci speculazioni mercantili²⁸.

Alla luce di ciò e per la natura stessa dei traffici oleari, influenzati dalle esigenze commerciali internazionali, dai tempi delle rischiose rotte marittime e da altre necessità politiche ed economiche, si può comprendere come il momento della consegna della merce fosse sempre fissato con una certa approssimazione. A volte, nei contratti era presente solo un termine *a quo*, a partire dal quale si prevedeva la consegna; in taluni casi, era invece indicato un mese o un *dies ad quem* come termine entro il quale era attesa la nave per il carico²⁹. Di rado

²⁸ Il contratto consentiva ai mercanti proprietari delle *cisterne* la disponibilità, ai fini della vendita, dell'olio *mosto* ricevuto dai depositanti che, a loro volta, dietro esibizione della ricevuta ottenuta alla consegna, potevano in seguito eseguire la cosiddetta *liquidazione*, cioè conseguire il prezzo sulla base della quotazione corrente dell'olio *chiaro*. Cfr. CHORLEY, *Oil*, pp. 39-53, MONTAUDO, *L'olio*, pp. 61-77, e ID., *Il settore oleario nel Mezzogiorno in età moderna*, in *Il settore agroalimentare nella storia dell'economia europea*, a cura di E. Ritrovato e G. Gregorini, Milano 2019, p. 302.

²⁹ Le differenti fattispecie possono essere evidenziate da due transazioni del 1652. Con la prima, il napoletano Carlo de Marino, mercante di drappi di seta, e il marchese di Taviano Andrea de Franchis (venditori) si impegnarono con la ragion cantante degli inglesi Franco Crampton, Ruggiero Hatton, & Ridolfo Lee a consegnare a Gallipoli 180 salme entro 6 giorni dall'arrivo della nave, ma solo a decorrere dal 12 aprile. Con altro rogito, invece, i citati venditori si obbligarono a consegnare, sempre nel porto gallipolino, alla stessa ragion cantante, 350-400 salme entro il 30 aprile o, in caso di arrivo successivo della nave, entro 5 giorni dall'attracco, CCdG, 358/7, rispettivamente 8.3 e 3.4.1652.

correva l'obbligo per l'acquirente di avvisare la controparte con un congruo anticipo circa il previsto arrivo del cargo, così come pattuirono Thomase e Domenico de Martino con il venditore veneziano Guglielmo Samuelli³⁰.

Solitamente, comunque, veniva apposta una clausola contrattuale sulle spese di *postura*, volta a precisare il momento in cui il costo della pigione dei magazzini, oltre ai relativi rischi e pericoli, di norma sostenuti dal venditore, correvano a carico del compratore: nella presupposizione che l'acquirente non intendesse sostenere costi aggiuntivi, la data di decorrenza della penale assumeva, verosimilmente, i connotati di termine *ad quem* di consegna³¹. In alternativa, come appare in qualche transazione, se la nave non fosse arrivata nel porto d'imbarco entro il termine previsto, si accollavano all'acquirente le cosiddette spese «di primo costo» a un prezzo convenzionalmente concordato. Il compratore, in altri termini, si obbligava a pagare i costi sino a quel momento sostenuti dal venditore ai fini della fornitura, costi che ovviamente non includevano spese di caricamento e diritti di *estrazione*³². Molto raramente, invece, il mancato arrivo del vettore nei termini convenuti, faceva scattare l'obbligo per l'acquirente di corrispondere l'intero pagamento³³.

Il momento della consegna, in definitiva, se assumeva una certa importanza rispetto alle modalità di pagamento, era rimesso, di fatto,

³⁰ Tramite dichiarazione notarile, gli acquirenti dovevano, almeno un mese prima che la nave giungesse a Gallipoli, comunicarne l'arrivo al venditore che, da parte sua, si assumeva l'onere di consegnare 1.000 salme di olio entro 10 giorni dall'approdo di ogni imbarcazione ritenuta necessaria, CCdG, 358/27, 10.3.1673.

³¹ Nel *partitum olei* di 500 salme, vendute dal barone Filippo Volpe al genovese Giuseppe Rovegno, è indicata sia la data di consegna a Gallipoli (dal 1° marzo 1676) che la penale sulle spese di «postura» (a carico dell'acquirente dal 1.11.1676), CCdG, 358/29, 30.8.1675. Un caso simile è la citata *emptio olei* con cui la Guglielmo Hatton, Franco Gardiner & Ridolfo Lee acquistò dal cavaliere napoletano Fulvio Caracciolo 500 salme, con consegna a Gallipoli prevista dal 4.2.1653 e penale decorrente dal successivo 15.6, CCdG, 358/8, 25.1.1653. Tali transazioni vanno intese come eccezioni, perché più spesso è presente solo la penale.

³² Si vedano, a tale proposito, alcuni contratti rogati nel 1655 che pongono a carico del compratore le spese «di primo costo», calcolate a d. 10,5-11,0 a salma, nell'ipotesi in cui la nave non fosse arrivata a Gallipoli entro il febbraio del 1655 (CCdG, 358/10, contratti del 2, 3, 5 e 7 gennaio 1655) o del 1656 (ivi, 10.12.1655).

³³ Una tale clausola fu apposta a favore della controparte debole nella vendita di 600 salme di olio, per d. 7.200, stipulata il 16.6.1662 da Francesco Maria Palmieri, clerico di Monopoli, con Carlo Arici, ma non trovò applicazione, perché la nave arrivò entro il 15 ottobre contrattualmente previsto, come emerge dalla quietanza di pagamento del successivo 3 novembre, CCdG, 358/17.

alla determinazione del compratore, si attuava cioè a sua richiesta. E per realizzare concretamente il caricamento era necessario l'ordine di consegna che l'acquirente spiccava nel momento in cui la nave sbarcava nel porto convenuto, salvo talvolta l'obbligo, come già evidenziato, di avvertire la controparte, con un certo anticipo, dell'arrivo del bastimento stesso, alla partenza da Napoli o, comunque, un certo numero di giorni prima dell'approdo³⁴. In altri termini, l'olio doveva sostanzialmente essere disponibile pronta consegna a ogni richiesta del compratore che reclamava, con proprio ordine, la merce pattuita al fine di procedere alla spedizione. Del resto, le stesse *cisterne* mercantili e la diffusione del sistema basato sul contratto di *liquidazione* erano funzionali anche a tali scopi. Anche per quegli accordi che prevedevano la consegna dell'olio nei magazzini valgono considerazioni per certi versi analoghe, dato che i tempi di ricezione della merce erano prefissati in 30-40 giorni dalla richiesta del compratore oppure entro una data o un periodo prestabilito³⁵.

Essendo l'olio una cosa generica, con le operazioni di caricamento o di deposito nei magazzini veniva attuata quella operazione giuridica di *specificazione* o *individuazione* che, permettendo di identificare concretamente l'oggetto della compravendita, consentiva il passaggio dei rischi a carico del compratore. L'olio era così posto nella materiale disponibilità dell'acquirente senza che questi avesse ancora conseguito la proprietà della merce.

La consegna della merce non costituiva, tuttavia, adempimento liberatorio dell'obbligo di consegna della cosa. Poiché il diritto si trasferiva con il trasferimento del documento, il venditore adempiva i suoi obblighi di consegna con la rimessa al compratore del titolo rappresentativo della merce, cioè delle polizze di carico dell'olio o delle fedes attestanti il deposito nei magazzini. Trattandosi di vendita di cose e non di documenti, la consegna del titolo era liberatoria solo se l'olio rappresentato dal titolo esisteva effettivamente al momento della consegna del documento; poiché inoltre la consegna non poneva

³⁴ Un preavviso di un mese è previsto nella citata compravendita tra i napoletani de Martino e il Samuelli, CCdG, 358/27, 10.3.1673 (*supra*, nota 30). Un certo anticipo, pari alla durata del viaggio da Napoli per Gallipoli, è implicitamente previsto nella già citata transazione conclusa da Baccher e Stones, CCdG, 358/10, 2.1.1655 (*supra*, nota 19).

³⁵ Per un esempio del primo caso, CCdG, 358/34, 7.12.1680. La seconda fattispecie sembra però più ricorrente, CCdG, 358/18 (2.1.1663), 33 (21.1.1679) e 35 (17.10.1681). In due transazioni fu prevista la consegna entro 30 giorni dalla richiesta del compratore, ma solo a partire dal febbraio 1678, CCdG, 358/31, 22.7 e 14.8.1677.

il compratore in condizioni di prendere conoscenza dell'olio, restava ferma la responsabilità del venditore per i vizi della merce.

A fronte dei documenti regolari ricevuti dal venditore, l'acquirente non poteva astenersi dal pagamento del prezzo, principale adempimento derivante dalla consegna del titolo stesso. La consegna di documenti conformi non esauriva, però, i rapporti tra i contraenti, poiché l'acquirente conservava il diritto di proporre tutte le eccezioni desumibili dal contratto, anche se l'esercizio del diritto sembra fosse subordinato, sulla base del principio *solve et repete*, all'esecuzione dei suoi obblighi. A meno che i vizi della merce non fossero stati già accertati al momento della consegna dei documenti, il compratore poteva sempre fare valere giudizialmente i suoi diritti nel caso in cui l'olio fosse adulterato o non fosse della qualità o quantità prevista, ma solo successivamente al ritiro dei documenti e al pagamento del prezzo³⁶.

3. *Anticipi, permuta e pagamenti* contro documenti

Poiché le contrattazioni riguardavano beni mobili (olio) ed erano sottoscritte, come meglio si dirà, solitamente con clausole assimilabili a *job* (*free on board*) oppure *franco magazzino*, l'obbligazione principale del compratore era, come già anticipato, quella del pagamento del prezzo³⁷. Salvo patti contrari, aveva luogo il c.d. *pagamento contro documenti*, il pagamento era cioè effettuato nel luogo e nel momento della consegna dei titoli. Gli accordi mercantili, in genere, prevedevano che le polizze di carico e le ricevute di deposito fossero consegnate, per il tramite di corrispondenti, nelle piazze in cui l'olio doveva essere conservato o imbarcato; solo di rado, il compratore pattuiva di entrarne in possesso altrove³⁸.

Di solito, circa la metà del prezzo convenuto era corrisposta anticipatamente o, comunque, entro un mese circa dalla sottoscrizione

³⁶ Cfr., *supra*, nota 25.

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ Per le 1.000 salme di olio da caricare a Gallipoli, il principe di Ruffano Carlo Brancaccio si obbligò, ad esempio, a consegnare le polizze di carico a Lecce a Orazio Migliorotti e Matteo Uberti, come indicato dall'acquirente bergamasco Carlo Arici, CCdG, 358/28, 26.10.1674. Un altro contratto che prevedeva la consegna della merce a Gallipoli e delle polizze a Lecce è quello sottoscritto, per 300 salme, dal napoletano Pietro Brancato (venditore) con l'inglese Giorgio Davies, CCdG, 358/29, 3.10.1675.

ne del contratto, in una o più rate settimanali. Più precisamente, il 65% circa degli acquirenti s'impegnò a pagare contestualmente alla stipula, o al più entro 30 giorni, una somma compresa tra il 40 e il 60% del totale dovuto³⁹. Anche senza considerare i tempi, talvolta lunghi, intercorrenti tra il rogito e la consegna, le somme in acconto rappresentavano per i venditori un'importante provvista ai fini della stessa fornitura della merce, giacché potevano essere utilizzate per fare incetta dell'olio e acquisti *alla voce* dai produttori⁴⁰.

Se nelle transazioni più rilevanti è possibile rinvenire versamenti intermedi di somme, in ogni caso il saldo del debito era in genere corrisposto *contro documenti*, cioè nel momento della presentazione delle polizze di carico oppure delle ricevute di deposito. I contratti, nell'ipotesi delle polizze di caricamento, prevedevano, infatti, che il pagamento finale fosse eseguito proprio alla consegna del titolo (67% delle transazioni), salvo che il venditore non concedesse all'acquirente una breve dilazione, consentendogli di corrispondere le ultime somme, anche in più rate, entro 1-4 settimane dopo la presentazione dei titoli (26% delle transazioni)⁴¹. Eventuali slittamenti temporali nella consegna imputabili a ritardi dei bastimenti rispetto alla data concordata potevano implicare variazioni nelle modalità di pagamento, tanto

³⁹ La percentuale di acquirenti indicata fa riferimento ai 142 casi accertati e diventa dell'86% se si considerano anticipi tra il 30 e il 70%. Talvolta, il compratore si impegnò a pagare, a Napoli o nella piazza locale, una prima *tranche* al momento dell'arrivo della nave, come fecero gli inglesi Gio Heard & Guglielmo Mico e Guglielmo Hatton, Franco Gardiner & Lee Ridolfo per l'acquisto di 1.000 salme da Pietro Giacomo d'Amore, toscano trapiantato nel Regno, CCdG, 358/9, 11.7.1654. All'arrivo del naviglio, più spesso era pagata una *tranche* successiva all'anticipo vero e proprio, come pattuì l'acquirente genovese Gio Batta Bortolotto con Fulvio Carracciolo, venditore di 1.000 salme, CCdG, 358/10, 10.12.1655. In quattro transazioni non fu previsto anticipo. Solo in due casi, l'intero pagamento avvenne al rogito, con consegna prevista rispettivamente a Brindisi e a Lecce, CCdG, 358/18 (2.1.1663) e 33 (21.1.1679).

⁴⁰ Sul contratto *alla voce* e relativa letteratura cfr. D. CICCOLELLA, A. GUENZI, *Scambi e gestione del rischio sui mercati locali e regionali. Il contratto alla voce nel Mezzogiorno in età moderna*, «Storia economica», XI (2008), 1, pp. 41-79, e A. MONTAUDO, *Southern Italy informal credit and markets during the modern age: the alla voce contract*, in *Informal credit in the Mediterranean area. XVI-XIX centuries*, edited by A. Giuffrida, R. Rossi e G. Sabatini, Palermo 2016, pp. 175-200.

⁴¹ Il 93% di tali transazioni veniva, quindi, saldato entro un mese dalla consegna delle polizze di carico. Anche nelle vendite con consegna nei magazzini il pagamento, talvolta anticipato, era solitamente regolato entro una data prestabilita, con la consegna della ricevuta di deposito, salvo accollare all'acquirente le spese di *postura* in caso di ritardo.

che il compratore, in base ad una clausola piuttosto ricorrente negli anni Cinquanta, era talvolta tenuto, come già evidenziato, a rifondere al venditore le spese «di primo costo»⁴².

Nella pressoché totalità dei contratti, il prezzo era espresso in ducati d'argento napoletani che, pertanto, fungevano da moneta di riferimento utilizzata nelle transazioni. Quasi mai e solo quando entrambi i contraenti erano mercanti stranieri, è possibile ritrovare altre unità monetarie, come nel caso della compravendita conclusa nel 1651 tra due commercianti inglesi. Ruggiero Hatton, infatti, per l'acquisto di 1.100 salme di olio, si impegnò a pagare a Giorgio Farrington un prezzo computato in pezzi da otto reali effettivi castigliani della stampa vecchia oppure in zecchini d'oro, secondo un cambio fisso di un zecchino per ogni due pezzi da otto⁴³.

Il mezzo di pagamento generalmente utilizzato erano le polizze dei banchi pubblici napoletani, di solito direttamente sottoscritte dal compratore, anche se in qualche caso, per convenzione tra le parti, l'acquirente poteva operare una cessione di credito, girando al venditore polizze bancali emesse da altri mercanti⁴⁴. Ad esempio, nel 1676, per la vendita di 600 salme d'olio, l'inglese Giorgio Davies cedette al napoletano Gio Basilio Guarino d. 4.570,86 a titolo di acconto, rappresentati da polizze di suoi debitori «ancorché fossero o se rendessero in parte, ò vero in tutto inesigibili per qualche caso»⁴⁵. Più raramente, le somme anticipate costituivano la compensazione di debiti tra i mercanti contraenti, come accadde nel 1677 a Domenico Antonio Guarino che «bonifica» al citato Davies 2.937,27 ducati per i quali «si trovava liquido debitore»⁴⁶.

L'uso di lettere di cambio pagabili su piazze estere o del Regno non traspare chiaramente dalle transazioni commerciali concluse a Napoli attraverso i contratti notarili. Solo in due occasioni il compratore si obbligò esplicitamente a corrispondere parte del prezzo con tratte pagabili alla pari a Lecce; in altre due circostanze furono invece girate al venditore lettere di cambio pagabili a Salerno alla fiera di S. Matteo⁴⁷.

⁴² Cfr., *supra*, nota 32.

⁴³ Unica, tra quelle rinvenute, espressa in unità monetarie diverse dal ducato d'argento, la transazione fu realizzata al prezzo di 84,5 pezzi reali da otto a tonnellata (pari a 5,5 salme di Gallipoli), CCdG, 358/6, 16.8.1651.

⁴⁴ A titolo esemplificativo si vedano i contratti conservati in CCdG, 358/7 (7.3 e 25.5.1652), 358/19 (18.9 e 3.12.1665) e 358/29 (25.1.1675).

⁴⁵ CCdG, 358/30, 15.12.1676.

⁴⁶ CCdG, 358/31, 23.12.1677.

⁴⁷ I primi due casi in CCdG, 358/18 (28.6.1663) e 28 (26.10.1674); gli altri due in

Il richiamo a cambiali pagabili su piazze estere è un caso ancora più raro, riscontrato solo in altri due contratti. Nel 1667 si convenne che il napoletano Francesco Mollo e Antonio d'Aquino duca di Casarano (venditori) avrebbero emesso tre tratte da 1.000 pezzi reali da otto sul fiorentino Francesco Bandini e su Francesco Mendes Enriques negoziante in Livorno (trattari e compratori), pagabili proprio sulla piazza livornese, secondo gli usi locali, a giorni fissi (8, 15 e 22 marzo) e con cambio «a danno» degli acquirenti⁴⁸. Nel 1677, invece, per l'acquisto di 3.000 salme per 48.750 ducati, Andrea e Domenico Brancato si impegnarono a corrispondere al genovese Giuseppe Rovegno le spese di «primo costo» (33.000 ducati) in poco più di 19.411 scudi d'oro delle marche, a cambio fisso (170:100), con lettere di cambio pagabili, in due *tranche*, nelle fiere di Novi di Pasqua e di agosto⁴⁹.

Soltanto in 14 casi il corrispettivo dell'alienazione dell'olio non è costituito esclusivamente dal pagamento di denaro. Parte della prestazione – generalmente accessoria, eccetto due casi in cui è prevalente – è rappresentata, spesso sotto forma di anticipo, dal controvalore di altre merci che il mercante scambiava con l'olio acquistato⁵⁰. Si configurava, quindi, un'ipotesi di contratto misto, cioè di una compravendita di olio con una permuta di altri prodotti, in genere tessuti. Le mercanzie permutate, sempre da mercanti inglesi, furono di solito *saie imperiali*

CCdG, 358/30 (31.1.1676) e 34 (9.8.1680). Il 31 gennaio 1676, ad esempio, l'inglese Giorgio Davies girò al mercante toscano Pietro Andrea Andreini una lettera di cambio di 5.000 ducati, emessa il 2.10.1675 da Andrea e Domenico Brancato e pagabile, all'ordine, alla fiera di Salerno del 1676.

⁴⁸ CCdG, 358/21, 7.3.1667.

⁴⁹ CCdG, 358/31, 25.1.1677. Riguardo alle case inglesi, va probabilmente riconsiderata l'asserzione, effettuata nel 1669 dal console Davies, secondo cui «Osservandosi dalli contratti fatti per le compre d'oglio, che il prezzo, la metà la pagano in tante polizze di loro debitori, e spesse volte un terzo, e del restante ne fanno le tratte per le suddette Piazze» (Livorno, Genova e Venezia), citata in *Il commercio inglese nel Mediterraneo dal Cinquecento al Settecento. Corrispondenza consolare e documentazione britannica tra Napoli e Londra*, a cura di G. Pagano De Divitiis, Napoli 1984, p. 14.

⁵⁰ La controprestazione in merci appare prevalente nella compravendita di 305 salme di olio, effettuata dal bergamasco Carlo Arici e dal toscano Orazio Migliorotti a Timotheo Hatton nel 1665. L'acquirente inglese, infatti, oltre a girare una polizza di d. 485 di Vincenzo e Giuseppe Pisa, si obbligò consegnare ai compratori 149 pezze di *saie arcimperiali di lungo tiro*, valutate d. 3.278 (a d. 22 la pezza), e a saldare il restante debito di d. 507 in «pezze 8 de panni d'Inghilterra» (a carlini 48 la canna), CCdG, 358/19, 18.9.1665. Il controvalore in merci fu, in tale caso, pari al 90%, mentre corrispose a poco più del 70% nell'acquisto di 500 salme che Giorgio Davies fece nel 1675 dal mercante fiammingo Domenico Breven, CCdG, 358/29 (2.8.1675).

o *scarlattine* d'Inghilterra, di colori assortiti e marche varie, talvolta insieme a *orlette* delle Fiandre, *frizzi*, *scottini* e panni⁵¹. Più raramente l'olio venne scambiato con aringhe affumicate e baccalà⁵² o con spezie (pepe, indaco guatemalo)⁵³ oppure fu barattato con materie prime (piombo)⁵⁴.

L'interesse delle case mercantili inglesi all'importazione del prodotto (e della seta filata) era in qualche modo subordinato all'exportazione delle proprie merci (tessili, pesce salato, stagno e piombo) e ad assicurarsi il carico di ritorno⁵⁵. L'olio, tuttavia, non era semplicemente oggetto di un baratto che non implicava afflusso di denaro, come sosteneva qualche fonte coeva⁵⁶.

4. *Inadempimenti contrattuali: moral hazard e giustizia arbitrale*

Tutti gli accordi esaminati regolano espressamente le conseguenze proprie dell'inadempimento delle obbligazioni derivanti dalla compravendita di olio. Le clausole contrattuali sottoscritte sembrano tese ad evitare, fatta qualche eccezione, il caso della risoluzione per inadempimento, giacché le parti manifestano chiaramente la loro preferenza per l'esecuzione coattiva del contratto⁵⁷. In altri termini, i mercanti indicavano espressamente un mezzo di autotutela attraverso cui la parte adempiente poteva realizzare l'interesse perseguito contrattualmente, anche al di fuori di ogni intervento del potere giudiziario. I contraenti tendevano così a evitare intralci ai traffici commerciali, a prescindere dalla possibilità di fare ricorso alla Gran Corte della Vicaria, foro competente in materia, come espressamente indicato dalle parti stesse.

⁵¹ Si vedano i contratti conservati in CCdG, 358/7 (24.5.1652), 19 (27.7.1665), 27 (4.1.1673), 29 (25.1 e 11.7.1675), 32 (25.10.1678), 34 (6.1.1680) e 35 (4.7.1681). In questi casi, il controvalore delle merci scambiate con l'olio si aggirò tra il 20 e il 50%.

⁵² CCdG, 358/10, 7.1.1655.

⁵³ Rispettivamente CCdG, 358/19 (23.12.1665) e 29 (26.6.1675).

⁵⁴ CCdG, 358/30, 31.1.1676.

⁵⁵ *Il commercio inglese*, pp. 13-20.

⁵⁶ *Ivi*, p. 15.

⁵⁷ Solo in un caso, invece, i compratori (gli inglesi Ruggiero Hatton e Gio Hallet) concessero ai venditori (Carlo de Marino e Andrea de Franchis marchese di Taviano) la possibilità di rescindere il contratto, entro il mese di gennaio, dietro restituzione dell'anticipo ricevuto di 4.000 ducati per la compravendita di 700 salme, CCdG, 358/7, 4.1.1652.

In caso di mancata consegna⁵⁸, quando cioè era inadempiente il venditore, i contratti prevedevano, infatti, la «compera in danno». Era cioè lecito per l'acquirente acquistare ai prezzi correnti l'olio pattuito a spese del venditore, anche a mezzo terzi. La parte venditrice inadempiente rimaneva, comunque, responsabile per eventuali danni, spese e interessi ed era tenuta, pertanto, come espressamente concordato, al risarcimento del danno emergente e del lucro cessante, oltre che delle spese di nolo ed eventualmente di quelle di stallia («stalea»).

Non sempre, nei contratti, era inserita una clausola riguardante l'ipotesi di inadempimento del compratore che non eseguiva il pagamento del prezzo, mentre non era mai contemplata l'ipotesi della cosiddetta *rivendicazione del venditore*, cioè la ripresa del possesso della merce non pagata, probabilmente al fine di non arrestare il normale svolgimento dei traffici commerciali. Il venditore, di norma, era tutelato da altre clausole, come quelle riguardanti l'anticipo, il pagamento delle spese «di primo costo» e la corresponsione di altre somme prima della consegna dei titoli oppure come quelle che ponevano a carico dell'acquirente i costi di conservazione dell'olio a partire da una certa data. Qualche volta, però, l'esecuzione coattiva del contratto fu prevista espressamente a favore del venditore attraverso la fattispecie della «vendita in danno» che consentiva alla parte venditrice di «liquidare» le quantità pattuite, vendendo l'olio a danni, spese e interessi del compratore inadempiente⁵⁹. Più spesso, il venditore si riservava semplicemente la possibilità di prendere a cambio da qualsiasi persona per qualsiasi piazza o fiera estera o del Regno una somma equivalente, sempre a danni, spese e interessi della controparte, sino a che questa non avesse eseguito il pagamento dovuto⁶⁰.

Infine, in alcuni contratti stipulati a inizio anni Cinquanta, le controparti contemplarono esplicitamente l'ipotesi di nullità del contratto nel caso fosse impossibile al vettore giungere nel porto d'imbarco

⁵⁸ In taluni accordi, la mancata consegna è equiparata alla consegna di olio di qualità diversa da quella pattuita (olio mosto, ad esempio, anziché chiaro); si vedano, ad esempio, i contratti del 25.8 e del 9.10.1659 in CCdG, 358/14.

⁵⁹ Tale clausola fu apposta a favore di Fulvio Caracciolo nella già citata vendita di 1.000 salme al genovese Bortolotto, CCdG, 358/10, 10.12.1655.

⁶⁰ Una clausola del genere fu prevista da Giuseppe Piconi e Marino Natali, negozianti a Napoli, a carico del mercante fiammingo Sebastiano Vandale, in due transazioni del 1659, CCdG, 358/14, 23.9 e 9.10.1659. Dello stesso tenore sono le clausole presenti in altri contratti, CCdG, 358/18 (29.2.1663), 19 (13.2 e 30.7.1665) e 31 (25.1.1677), in quest'ultimo caso con riferimento all'acconto, nell'ipotesi di mancato pagamento di lettere di cambio.

stabilito. Data la diffusione della pirateria e considerati in genere i notevoli rischi della navigazione, la transazione, come concordato, era considerata nulla in caso di cattura o di naufragio della nave prima della consegna della merce. In tali situazioni, il venditore, se talvolta concordò un rimborso forfettario, talaltra s'impegnò a restituire le somme sino allora ricevute entro due mesi dalla notizia dell'evento funesto⁶¹.

In breve, dai contratti traspare chiaramente la preoccupazione dei mercanti di impedire, *ex ante*, eventuali comportamenti opportunistici degli attori e di evitare forme di *moral hazard* che, inevitabilmente, non solo sarebbero sfociate in un contenzioso tra le parti, ma avrebbero messo a repentaglio il buon funzionamento degli stessi circuiti commerciali. A rischio non sarebbe stata semplicemente la reputazione del singolo negoziante, ma la fiducia generale sulla prassi mercantile connessa ai traffici oleari. Per tali motivi, le clausole presenti nelle transazioni rogate a Napoli tendono a prevenire eventuali conflitti giudiziari nei casi d'inadempimento e persino, anche se raramente, in quelli di nullità per l'impossibilità della prestazione.

Tutto ciò è avvalorato dal fatto che, nelle poche situazioni conflittuali che la documentazione lascia emergere, acquirenti e venditori fecero ricorso alla figura dell'arbitrato, così come si evince da alcune quietanze di pagamento. Nel 1674, ad esempio, il veneziano Guglielmo Samuelli comprò da Carlo Arici 200 salme di olio, ma «essendo giunta in Brindesi la nave Bracco capitaneggiata da Tomase Arden Inglese [...] non se li diede il carico stante l'ordine, che vi era del S.r Vice Rè di questo Regno, con quale sospendeva il darsi carichi alle navi in detto et altri porti di Puglia». Per evitare liti giudiziarie i due mercanti nominarono arbitri Carlo Invitti, Giorgio Davies e Carlo Vanaelst che nel 1675 emisero un «diffinitivo laudo seù arbitral sentenza» che riconfermò la validità del contratto, imponendo all'Arici il pagamento di 200 ducati «p[er] l'interessi»⁶². Nel 1679 Paolo Anastasio e Bartolomeo Giarrella furono nominati arbitri della

⁶¹ Nel 1656 Fulvio Caracciolo vendette a Sebastiano Ghiglione 500 salme di olio per 8.125 ducati e convenne che l'acquirente avrebbe pagato solo 1.500 ducati se la nave del capitan Bernardo Battagliero di Livorno, allora a Napoli, fosse naufragata durante il viaggio per Gallipoli, CCdG, 358/11, 26.2.1656. L'ipotesi della restituzione fu invece prevista in alcuni contratti stipulati nel 1652, CCdG, 358/7 (4.1, 7.3, 3.4 e 25.5.1652).

⁶² Il lodo del 28.9.1675 (CCdG, 358/29) faceva riferimento al contratto stipulato il 14.11.1674 (CCdG, 358/28).

controversia insorta poiché Antonio Lamberti aveva consegnato ai veneziani Vincenzo Samuelli e Simon Giogalli olio mosto, anziché chiaro, come previsto dal contratto⁶³. Nel 1680, grazie all'arbitrato del negoziante livornese Giuseppe Teroni e del mercante fiammingo Cornelio Vandale, fu possibile comporre con una transazione la lite sorta tra Giorgio Davies e Michelangelo Lamberti a causa di un caricamento non conforme rispetto a quanto convenuto⁶⁴. In definitiva, attraverso il ricorso alla giustizia arbitrale, i mercanti potevano trovare una conciliazione bonaria soddisfacente ai fini dello svolgimento degli affari commerciali e, contestualmente, evitare le dispendiose spese e i tempi lunghi tipici del rito ordinario della giustizia della Vicaria. L'arbitrato consentiva così di ridurre i costi di *enforcement*, cioè per la garanzia di applicazione, inevitabili nel caso in cui una parte non intendesse rispettare gli accordi o uno dei contraenti subisse danni nell'esecuzione del contratto.

5. *Prezzi e transaction costs*

La principale prestazione dell'acquirente consisteva, come anticipato, nel pagamento del prezzo. Resta, tuttavia, ancora da esaminare a quale tipo di prezzi facciano riferimento le controparti, quali costi di transazione siano ricompresi nello scambio e in che modo le clausole contrattuali ripartiscano tra i contraenti spese e oneri connessi a movimentazione/magazzinaggio delle merci e al trasferimento dei diritti di proprietà⁶⁵.

⁶³ Cfr. la *compromissio* del 2.8.1679 (CCdG, 358/33) e il rogito dell'11.11.1678 (CCdG, 358/32).

⁶⁴ Il contratto, già citato, prevedeva la vendita, per un prezzo totale di 10.500 ducati, di 700 salme di olio da caricare, entro il 20 marzo 1680, in Calabria e spedire a Pozzuoli e poi *per extra*. Tuttavia, soltanto nel giugno 1680 ne furono caricate appena 649 che, al prezzo unitario convenuto di d. 15 a salma, importavano d. 9.735. Mentre il venditore (Lamberti) pretendeva il saldo di tale somma, il compratore (Davies), lamentandosi della minor quantità ricevuta, aveva sino allora corrisposto solo d. 7.840,64. A seguito dell'arbitrato, il Lamberti fu costretto a rilasciare al Davies d. 400 rispetto ai d. 1.894,36 pretesi; cfr. il contratto del 6.1.1680 e la transazione del successivo 3 agosto in CCdG, 358/34.

⁶⁵ L'attenzione è qui rivolta ai costi d'uso del mercato, senza considerare quelli di gestione della struttura gerarchica (impresa) e quelli per l'interazione con l'amministrazione burocratica. Sul tema cfr., *supra*, nota 27. Nel commercio di *commodities*, Jaffee distingue sei diversi tipi di costi di transazione (*search, screening, bargaining, transfer, monitoring, enforcement*), identificandone origini e forme tangibili. Oltre

Di certo, ogni transazione comportava per le parti costi di informazione. Implicava cioè non solo la ricerca di opportunità commerciali (prezzi, domanda, offerta, sbocchi, viaggi), ma anche un'attività di *screening* sull'affidabilità dei potenziali fornitori/acquirenti e sull'effettiva qualità delle merci oggetto di scambio. Tuttavia, la concentrazione a Napoli di non pochi scambi riguardanti i traffici oleari permetteva alle parti di contenere tali costi di transazione, soprattutto nel caso dei grandi intermediari o produttori che, di nota reputazione, erano solitamente residenti o comunque operanti, anche indirettamente, nella capitale. Gli stessi contratti, inoltre, eccettuate specifiche postille, presentavano una griglia piuttosto standardizzata di regole formali ricorrenti, avevano cioè una struttura consolidata che, di per sé, tendeva a limitare i costi di negoziazione, riducendo l'incertezza su condizioni, obiettivi, diritti e obblighi delle parti.

Generalmente, venditore e compratore pattuivano in contratto un prezzo prestabilito liberamente convenuto, anche se non mancano casi, pochi invero, in cui i contraenti fecero riferimento ai prezzi *alla voce* o ai prezzi correnti in un tempo convenzionalmente pattuito (in tutto appena 8 transazioni).

Tra tutti i casi esaminati solo due possono essere considerati veri e propri contratti *alla voce*. Il primo è quello concluso il primo agosto 1672 dal mercante napoletano Gio Basilio Guarino per circa 400 salme di olio mosto vendute al veneziano Guglielmo Samuelli «al prezzo [che] si faceva la voce in Gallipoli, tra' pubblici negozianti». Il secondo è quello stipulato il 2 maggio 1678 dal Rovegno che anticipò a D. Marino Condò, marchese di Trepuzzi, d. 1.674,50 per l'acquisto di olio mosto al «prezzo di prima voce»⁶⁶. Il contratto *alla voce*, pertanto, sembra trovare una scarsa applicazione nella prassi mercantile della Napoli seicentesca, poiché le relazioni commerciali

all'ambiente istituzionale, considera tre dimensioni principali (specificità dei beni, incertezza e struttura competitiva del mercato) che possono determinare il livello dei costi di transazione affrontati dai partecipanti al mercato. Cfr. S. JAFFEE, *Transaction costs, risk and the organisation of private sector food commodity systems*, in S. JAFFEE, J. MORTON, *Marketing Africa's High Value Foods*, Dubuque 1995, pp. 21-62.

⁶⁶ Il primo contratto, rogato dal notaio Geronimo de Roma, in curia presso Carlo Celso de Giorgio, si ricava dalla quietanza di pagamento del 23.1.1675, CCdG, 358/29. Il secondo (CCdG, 358/32, 2.5.1678) evidenzia come il Rovegno, invero, anticipò solo 400 ducati, perché gli altri 1.274,50 ducati rappresentavano il debito del venditore derivante dai contratti stipulati nel 1677 (*infra*, nota 70), quando il marchese di Trepuzzi aveva ricevuto anticipi per 3.400 ducati, ma aveva poi consegnato olio per un valore di 2.125,50 ducati.

che traspasano dai rogiti notarili concernevano soprattutto negozianti esteri, grandi mercanti napoletani e importanti produttori regnicoli. La fattispecie contrattuale svolgeva una rilevante funzione nel commercio dell'olio meridionale, caratterizzato da una forte vocazione all'*export*, in quanto risolveva problemi di scarsità di numerario e di finanziamento dell'azienda agricola. Tuttavia, per la sua natura di compravendita e, insieme, di anticipazione di capitali, il contratto *alla voce*, come evidenziato in altra sede⁶⁷, tendeva soprattutto a coinvolgere i piccoli produttori, mentre appariva forse un'operazione rischiosa ai grandi intermediari del commercio oleario; semmai si può verosimilmente ipotizzare che taluni dei venditori protagonisti degli scambi abbiano potuto utilizzare gli anticipi ricevuti per realizzare, anche indirettamente, acquisti *alla voce*.

Lo stesso richiamo ai prezzi correnti in un momento successivo alla stipula si configura come un'ipotesi residuale. Rari sono i contratti di questo tipo, come, ad esempio, quello del 1681 con cui i livornesi Giuseppe e Tommaso Teroni vendettero al console inglese Giorgio Davies 600 salme di olio, da consegnare a Bari, al prezzo corrente a Napoli dal primo al 15 febbraio 1682⁶⁸. Al prezzo corrente di Gallipoli fanno invece riferimento altri accordi che solo apparentemente sembrano presentare modalità proprie del contratto *alla voce*. In realtà, in tali contratti manca un esplicito riferimento alla *voce* di Gallipoli e il prezzo stabilito è quello corrente alla data convenuta dalle parti. Ad esempio, nella transazione pattuita nel 1680, la ragione cantante dei fiorentini Alessandro Federichi e Vincenzo del Beccuto acquistò da Pietro Brancaccio 100 salme di olio mosto al prezzo dei pubblici negozianti di Gallipoli, maggiorato di grana 2,5 a staro⁶⁹. Mentre in questo caso la quantità venduta era contrattualmente nota e restava, pertanto, da determinare il prezzo totale dell'operazione, invece negli acquisti conclusi dal mercante genovese Giuseppe Rovegno, rispettivamente con Francesco Acquaviva d'Aragona e con Marino Condò marchese di Trepuzzi, era certo il prezzo complessivo della vendita, pari alle somme anticipate dal compratore, mentre le quantità di olio

⁶⁷ MONTAUDO, *Southern Italy*, pp. 192-194.

⁶⁸ CCdG, 358/35, 4.7.1681. I Teroni furono cassieri dell'arrendamento dell'olio e sapone nelle province pugliesi.

⁶⁹ Nella transazione è assente l'esplicito richiamo al prezzo *alla voce* stabilito a Gallipoli il 5 dicembre di ogni anno, CCdG, 358/34, 20.11.1680. Federichi e del Beccuto furono a lungo cassieri dell'arrendamento dell'olio e sapone nella provincia salentina.

– chiaro, in questo caso – che i venditori erano tenuti a restituire sarebbero state definite solo in seguito, sulla base dei prezzi correnti a Gallipoli durante il mese di gennaio⁷⁰.

Nella prassi mercantile, quindi, la fattispecie del prezzo liberamente convenuto era quella prevalente. Tuttavia, due clausole contrattuali inerenti al prezzo appaiono sempre ricorrenti a seconda del titolo rappresentativo previsto nella vendita *su documenti*.

Una sorta di clausola *franco magazzino* era apposta nei contratti che facevano riferimento alla ricevuta di deposito, sia che gli «ogli» venissero «posti al lido di mare», sia che fossero consegnati nelle *cisterne* private esistenti nelle città dov'era previsto l'imbarco, come a Gallipoli. Con il prezzo convenuto, la parte venditrice si assumeva non solo il costo di acquisto (o di produzione) dell'olio, ma anche gli eventuali esborsi per il trasporto ai magazzini e altri costi di transazione che comprendevano spese di *misurazione*, *ricevitura*, *postura* e *provvisioni*⁷¹. Acquistato l'olio dai produttori, il venditore, in effetti, prima di poterlo depositare nelle *cisterne*, doveva sostenere le spese di misurazione della merce e poi sopportare l'onere della pigione al fine di conservarla nei magazzini, oltre ai costi di *ricevitura* e di *provvisioni*, necessari per ottenere quella cedola di avvenuto deposito che, indispensabile per il ritiro della merce stessa, doveva infine essere consegnata all'acquirente. Come si ricava da qualche contratto, tali spese di *postura* e altro si calcolavano in proporzione alla quantità depositata, secondo un periodo di giacenza annuale. Nel periodo esaminato ammontavano a 10 o, al più, 12,5 grana per salma l'anno, quale che fosse la durata del deposito⁷².

⁷⁰ Nel 1677, attraverso due transazioni, il Rovegno anticipò al marchese di Trepuzzi prima 2.000 ducati (22.7) e poi altri 1.400 (14.8), CCdG, 358/31. Con la *promissio* del 12.9.1679 Francesco Acquaviva d'Aragona ricevette 415 ducati, CCdG, 358/33. Tutti questi contratti prevedevano la consegna dell'olio nei magazzini.

⁷¹ Si vedano, a riguardo, alcuni contratti rogati negli anni 1676-77 (CCdG, 358/31, 5.10.1676, 18 e 30.3, 22.7 e 14.8.1677) o nel 1681 (CCdG, 358/35, 3.5 e 17.10.1681). Sulle diverse tipologie di costi di transazione, sulle quali si ritornerà più avanti, JAFFE, *Transaction costs*, p. 30. Nel paragrafo l'attenzione è focalizzata sui *monitoring costs* (misurazione/ispezione), sui *bargaining costs* (es. *licensing fees*) e soprattutto sui *transfer costs*; questi ultimi concernono vincoli legali, extra-legali o fisici sul movimento/trasferimento delle merci e attengono, oltre alle spese di corruzione (qui non esaminate), ai costi di magazzinaggio, trasporto e movimentazione della merce.

⁷² Il costo di *postura* era solitamente di 10 grana a salma, come emerge dai contratti conservati in CCdG, 358/19 (19.3.1665), 21 (27.10.1667) e 27 (22.2.1673), ma anche dai casi in cui la penale fu effettivamente pagata, come dimostrano le polizze del banco di S. Giacomo sia del 28.5.1667, relativa al contratto del 23.12.1665 (CCdG,

Questo tipo di vendite, inoltre, *erano* concluse sempre con la postilla «senza bottame», vale a dire non includevano mai la fornitura delle botti necessarie per trasportare l'olio sui bastimenti, poiché il venditore adempiva le sue obbligazioni contrattuali con il deposito della merce nelle *cisterne* e la consegna del relativo titolo. L'acquirente, dal canto suo, si accollava tutte le restanti spese necessarie ai fini della spedizione. Questi costi comprendevano quelli di trasferimento dell'olio dai magazzini privati alle *regie pile*, le spese di misurazione, il pagamento dei relativi diritti di *estrazione*, il costo delle botti e le operazioni di carico a bordo delle navi⁷³. Tale tipologia contrattuale, seppure meno diffusa negli scambi effettuati a Napoli, presentava un'indubbia utilità per i margini di manovra che lasciava all'acquirente che, infatti, poteva liberamente scegliere se rivendere l'olio oppure spedirlo *per infra* o *per extra regnum*, previo pagamento dei diversi diritti doganali.

Invece, nei contratti effettuati sulla base della polizza di carico, gli «ogli» venivano «posti alla vela», come si usava dire, ovvero erano consegnati a bordo della nave destinata a trasportarli e la vendita era sempre stipulata con una sorta di clausola *fob* (*free on board*). Il prezzo, oltre a ricomprendere le varie spese di caricamento, era cioè franco di ogni diritto doganale e spesa «immaginabile», inclusi i dazi di esportazione o *tratte*, che spettavano al venditore. Invero, come precisato da un'altra clausola contrattuale, l'olio poteva essere consegnato «insieme con la bottame» oppure «senza bottame», dato che il prezzo poteva comprendere o meno il costo dei recipienti per l'olio da stivare, vale a dire delle botti «de rovere e castagno all'uso di Gallipoli», talvolta fornite dallo stesso padrone o capitano dell'imbarcazione utilizzata. La spesa per l'imbottatura, sebbene quasi mai

358/19), che del 14.4.1676, riferita al rogito di Geronimo de Roma del 17.7.1673 (CCdG, 358/30). Una spesa di 12,5 grana a salma fu invece pagata in base al contratto del 1.8.1672, come si evince dalla polizza del banco dello Spirito Santo del 23.1.1675, CCdG, 358/29. Invece, la penale prevista nel contratto del 26.1.1673 (CCdG, 358/27) fu compensata, poiché l'olio fu consegnato in ritardo, come attestato dalla polizza bancaria del 27.6.1675 (CCdG, 358/29).

⁷³ Prima di caricarlo sulla nave il compratore doveva trasferire l'olio dai magazzini alle *regie pile*, laddove appositi ufficiali procedevano alla misurazione necessaria anche ai fini del pagamento dei diritti di *estrazione*, MONTAUDO, *L'olio*, pp. 62-77. In generale, sulle procedure di caricamento dei bastimenti si veda, anche se di epoca successiva, la consulta della Regia Giunta del Commercio, in data 14.6.1737, riportata in *Consulte, rappresentanze, progetti per l'economia del Regno di Napoli*, a cura di D. Ciccolella, A. Clemente e B. Salvemini, vol. 1 (1734-39), Roma 2021, pp. 464-499.

espressamente specificata nei contratti, nel periodo considerato corrispondeva, come si è potuto appurare, a 7,5 grana circa per salma⁷⁴.

Nelle transazioni concluse a Napoli, il prezzo era generalmente «franco di bottame» (112 contratti su 134), mentre con meno frequenza le parti convennero di imputare il costo delle botti al compratore (solo 22 casi). Tuttavia, anche laddove era prevista la consegna dell'olio sulla nave «insieme con la bottame», il prezzo non necessariamente comprendeva le spese del «taccame, lampa e deritto del tappo», dovute al padrone o al capitano della nave per contrassegnare e stivare la merce, le quali, se in genere erano pagate dal venditore, talvolta, ma più raramente, furono imputate al compratore⁷⁵.

Tale fattispecie contrattuale, chiaramente finalizzata all'esportazione dell'olio, era ampiamente utilizzata per acquisti con consegna a Gallipoli, e in genere nei porti di Terra d'Otranto, nei quali prevalevano nettamente quotazioni non solo franche dei diritti di *estrazione*, ma anche del costo delle botti⁷⁶. Del resto, i porti salentini tendevano a rispondere alla domanda dei mercati «di ponente» ed erano frequentati soprattutto da navi inglesi che, scaricate le loro merci d'esportazione nel grande emporio di Napoli, arrivavano quasi vuote in Puglia e avevano bisogno pure dei recipienti per stivare l'olio acquistato. A Gallipoli, tra l'altro, la produzione di botti fu, nei secoli dell'età moderna, una fiorente attività economica e un importante indotto del commercio oleario⁷⁷. Diversa appare la situazione nell'area barese, perché, a parte la sporadicità dei casi ritrovati che comunque sembra attestare il minore interesse che i porti adriatici rivestivano a Napoli, si preferiva acquistare l'olio senza includere il «bottame», giacché le spedizioni da Bari e Monopoli coinvolgevano soprattutto

⁷⁴ In una transazione del 1663, Carlo Arici e Orazio Migliorotti concordarono un pagamento di 27.000 ducati a favore di Andrea Brancato per 2.000 salme d'olio (a 13,5 d. a salma), più altri 150 ducati per il costo delle botti, pari proprio a 7,5 grana a salma, CCdG, 358/18, 28.6.1663. L'espressione sul legno delle botti in CCdG, 358/24, 17.2.1670.

⁷⁵ Generalmente, ricorre la formula «franche di taccame, lampa e deritto del tappo debiti al capitano della Nave», come negli accordi del 2 e del 5 gennaio 1655; talvolta, si precisa espressamente che tali costi «restino a peso» del venditore, come nel contratto del 10 dicembre 1655, CCdG, 358/10. Un caso opposto, con oneri a carico del compratore, in CCdG, 358/27, 26.2.1673.

⁷⁶ Per i contratti con consegna prevista a Gallipoli, esclusi gli 11 *franco magazzino*, degli altri 106 con clausola *fob*, in ben 99 il prezzo comprendeva la fornitura di botti, in linea con i porti di Terra d'Otranto (105 su 116, rispetto ai 134 totali).

⁷⁷ P. MAISEN, *Gallipoli e suoi dintorni*, Gallipoli 1870, pp. 54-55.

navi veneziane o vedevano attivi mercanti o padroni di navi locali che non avevano bisogno di rifornirsi delle botti⁷⁸.

L'apposizione nei contratti della clausola *fob*, con o senza imbottitura, era funzionale alle spedizioni internazionali, poiché il prezzo dell'olio, franco di ogni diritto di *estrazione*, comprendeva anche i dazi di esportazione che erano più elevati dei diritti doganali *per infra regnum*. Il differenziale tra dazi interni e dazi per l'estero, se aveva una ricaduta sul prezzo della merce convenuto, spiega anche perché era necessario specificare contrattualmente la destinazione interna, qualora l'acquirente avesse intenzione di inviare l'olio in uno dei porti del Regno di Napoli, così come si deduce dall'unico contratto ritrovato che prevedeva una spedizione da Otranto per Napoli. In questo caso, il prezzo dell'olio, pur franco dei diritti di *estrazione*, non comprendeva i dazi di esportazione⁷⁹. In mancanza di certezza sulla destinazione della merce, laddove l'acquirente non avesse ancora definito le sue intenzioni, le parti potevano fissare due prezzi diversi, a seconda del tipo di spedizione (interna o internazionale). Tale soluzione fu, in effetti, adottata nel 1678 dal Rovegno che, per l'acquisto di 1.000 salme, concordò con i venditori due diverse quotazioni dell'olio, una più elevata se la merce fosse stata spedita all'estero e una più bassa se fosse stata inviata per *infra regnum*, con un differenziale che, a parte il costo dell'imbottitura (ricompreso o meno nelle due ipotesi), teneva conto proprio dei diversi diritti di *estrazione*, di competenza del venditore⁸⁰. Alla stessa parte venditrice spettava, in ogni caso, l'onere di ottenere dalla Regia Camera della Sommaria le *provvisioni* necessarie ai fini delle *estrazioni* di olio, per poi spedirle all'acquirente, anche se non manca, invero, qualche eccezione, laddove il venditore non fosse stato un mercante di Napoli⁸¹.

Le diverse clausole apposte negli scambi influenzavano, in altri termini, il prezzo finale concordato dalle parti e, di conseguenza,

⁷⁸ Dei 13 contratti riguardanti l'area barese (tutti *fob*), ben 9 accollavano il costo delle botti all'acquirente.

⁷⁹ Il contratto in questione è quello sottoscritto dai negozianti napoletani Andrea e Domenico Brancato per acquistare da Giacomo Antonio Gualtiero di Otranto, al prezzo unitario di 9,25 ducati, 600 salme, senza bottame, spedite nella capitale, CCdG, 358/30, 30.10.1676.

⁸⁰ I venditori erano Maggis, de Lucia e il marchese di Taviano, CCdG, 358/32, 22.10.1678. Cfr., *supra*, nota 24 e, *infra*, nota 85.

⁸¹ Nella citata vendita effettuata da Gualtiero di Otranto ai Brancato furono poste a carico dei compratori le *provvisioni* della Regia Camera per spedire l'olio da Otranto a Napoli, CCdG, 358/30, 30.10.1676 (cfr., *supra*, nota 79).

qualsiasi confronto diacronico tra quotazioni dell'olio non può prescindere da analoghe condizioni contrattuali. Considerando la tipologia contrattuale più ricorrente, quella con clausola *fob*, botti incluse, i prezzi dell'olio esportato nel periodo considerato mostrano un andamento decrescente. Nei primi anni Cinquanta si aggirarono sui 17,50-18,33 ducati per salma, ma all'inizio del decennio seguente crollarono bruscamente intorno ai 13-13,50 ducati. La successiva risalita negli anni 1666-70 sino a 16 ducati fu poi accompagnata da una nuova fase calante, con forti oscillazioni e punte di minima sui 12 ducati, perdurata sino al 1675. Nella seconda metà degli anni Settanta, infine, i prezzi ripresero poi a crescere, con un massimo toccato nel 1679 (17 ducati), mantenendosi in media a poco meno di 15 ducati, cioè a un livello inferiore a quello di metà secolo.

Alla luce delle considerazioni effettuate, e grazie alle informazioni contenute in qualche contratto e in alcune polizze bancali, si può avere un'idea di massima dei costi sostenuti dalle parti ai fini dello scambio. Per ogni salma, come si è detto, le spese di *postura* corrispondevano a 10-12,5 grana, mentre il costo delle botti era di 7,5 grana. Resta tuttavia da determinare a quanto ammontassero i costi di caricamento e i diritti di *estrazione*.

Tali spese possono, in prima approssimazione, desumersi dalle spese «di primo costo» previste, secondo una clausola piuttosto ricorrente negli anni Cinquanta, per integrare l'acconto dovuto al venditore in caso di ritardi imputabili all'acquirente. Data la differenza di 6-7 ducati per salma rispetto alla quotazione convenuta, i costi di fornitura ammontavano a circa il 60% del prezzo finale, mentre quelli di esportazione rappresentavano il restante 40% circa⁸².

Informazioni più precise sulle «spese di bottame, spedizioni e tratta per extra Regno» si possono però ricavare dalla polizza bancaria pagata nel 1675 da Guglielmo Samuelli a Gio Basilio Guarino per alcuni acquisti di olio. Gli affari realizzati dal mercante veneziano mostrano anzitutto, senza che ciò consenta generalizzazioni, un sostanziale allineamento tra prezzo *alla voce* (d. 7) e non (d. 7,50), posto

⁸² Nel 1654, ad esempio, le controparti convennero spese di «di primo costo» pari a 11 ducati, a fronte di un prezzo finale di 17,75 ducati per salma, CCdG, 358/9, 19.11.1654. Nei contratti stipulati il 2, 3, 5 e 7 gennaio 1655 è indicata una differenza tra 10,50-11 ducati («primo costo») e 16,75-17,75 (prezzo finale), mentre in quello del 10 dicembre, il differenziale è tra 9 e 16 ducati, CCdG, 358/10. Nel 1659, rispetto al prezzo unitario finale di d. 13,50, i costi di fornitura furono stabiliti nella misura di d. 7,50, CCdG, 358/14, 23.9.1659. Cfr., *supra*, nota 32.

che le due quotazioni riguardavano misure diverse («a bandiera» la prima, «a pedata» la seconda) tra le quali intercorreva una differenza di 50 grana. Invece, per botti, spedizioni e tratte, le spese sostenute ammontarono, nel loro insieme, rispettivamente a 5,25 e 5 ducati a salma, cosicché per esportare l'olio acquistato, sia *alla voce* che non, Samuelli sostenne prezzi unitari quasi equivalenti (rispettivamente d. 12,25 e 12,50) e solo di poco inferiori rispetto a quelli pagati per altri acquisti effettuati con clausola *fob*⁸³.

I costi di esportazione (botti, spedizioni e tratte), pari a 5-5,25 ducati a salma, incidevano per il 40% circa sul prezzo finale. Il che significa pure che il restante 60% corrispondeva effettivamente alle cosiddette spese di «primo costo», cioè ai costi di fornitura. Sulle somme necessarie per procedere all'esportazione influivano soprattutto i dazi di esportazione (tratte), corrispondenti a 3,3 ducati a salma, mentre altre 7,5 grana andavano imputate al costo del bottame, cosicché il resto era rappresentato da altri diritti doganali e dalle spese di caricamento⁸⁴.

Le differenze di costi tra spedizione interna e internazionale si possono dedurre dal contratto stipulato nel 1678 dal Rovegno per acquistare 1.000 salme d'olio dal marchese di Taviano, Maggis e de Lucia⁸⁵. Il compratore genovese, infatti, concordò un prezzo unitario diverso a seconda che la spedizione fosse avvenuta *per infra* (Napoli), senza bottame, oppure *per extra* con bottame, cioè rispettivamente

⁸³ Il 1.8.1672 Samuelli acquistò *alla voce* per d. 2.801,75 (a 7 ducati a salma) 400 salme, 2 staia e 16 pignatelle di olio, misura «a bandiera», caricate nel gennaio seguente, pagando altri d. 2.106,56 per dazi di esportazione e spese di spedizione, botti incluse, a ragione di 5,25 ducati a salma, oltre a d. 50 per spese di *postura*. Per altre 80 salme e 3 staia, misura «a pedata», comprate a 7,5 ducati a salma e spedite nel maggio 1674, corrispose d. 602,45 ducati, più altri d. 401,50 per dazi, spedizione e botti, a ragione di 5 ducati a salma. Con la stessa polizza il mercante veneziano saldò pure altri due carichi *per extra* (con bottame) eseguiti nel 1674. Pagò cioè d. 235,23 per 18 salme, 4 staia e 16 pignatelle restate da caricare rispetto ad un acquisto di 500 salme effettuato a d. 12,75 a salma, oltre a d. 2.617,35 per altre 201 salme, 3 staia e 16 pignatelle, a 13 ducati a salma. La prima esportazione fu eseguita da una nave genovese, le altre tre da navi e capitani inglesi. CCdG, 358/29, 23.1.1675 (polizza del banco dello Spirito Santo). Sulla differenza tra le misure «a bandiera» (di *caricamento*) e «a pedata» (di *magazzino*) cfr., *supra*, note 6 e 7.

⁸⁴ Il diritto di 33 carlini a salma, di competenza dell'arrendamento dell'olio e sapone, era il principale dazio specifico che colpiva l'esportazione di olio. Su questa gravavano, però, anche diritti sulla stima il cui carico fiscale aumentava al crescere dei prezzi, MONTAUDO, *L'olio*, pp. 120-131.

⁸⁵ CCdG, 358/32, 22.10.1678. Cfr., *supra*, note 24 e 80.

10,80 e 14,40 ducati. Poiché in caso di esportazione era ricompreso il costo delle botti (7,5 grana) che, invece, restava a carico dell'acquirente nell'ipotesi d'invio a Napoli, la differenza reale tra le due quotazioni si riduce a 3 ducati, 5 carlini e due grana e mezza a salma. In base a ciò, si può calcolare che, per ogni salma, le spese di diritti doganali, di caricamento e di provvisioni erano pari a d. 1,40 per le spedizioni interne, mentre lievitavano a d. 1,625 nel caso di invio dell'olio all'estero che, però, era sottoposto pure al pagamento del diritto di tratta di 33 carlini dovuti all'arrendamento dell'olio e sapone⁸⁶.

In altri termini, ogni singola transazione aveva un costo che mercanti e intermediari del commercio «in grande» dell'olio non solo conoscevano, ma includevano nel contratto quando fissavano il prezzo della compravendita. Inoltre, operando in un contesto di incertezza e di asimmetrie informative, acquirenti e venditori, oltre a tutelarsi dai comportamenti opportunistici della controparte, cercavano di garantirsi anche da rischi prevedibili, come un inasprimento tariffario o la proibizione delle esportazioni. In qualche transazione, infatti, i contraenti specificarono che, sino a una certa data, ogni aumento o diminuzione dei dazi esportativi sarebbe stato a danno o utile del venditore mentre, in seguito, il rischio di variazione sarebbe gravato sul compratore⁸⁷. Talvolta, invece, il timore di un blocco doganale spinse le parti a regolare contrattualmente le conseguenze di tale ipotesi, come fecero, nel gennaio 1677, Andrea e Domenico Brancato (compratori) e Giuseppe Rovegno (venditore) i quali stabilirono espressamente che il rogito avrebbe prodotto ugualmente tutti i suoi effetti, salvo il differimento, alla fine dell'eventuale divieto delle esportazioni, della consegna, a Gallipoli, delle 3.000 salme pattuite⁸⁸.

In definitiva, i contratti esaminati restituiscono, oltre ad una serie di informazioni sul commercio internazionale dell'olio nel Mezzogiorno seicentesco, l'immagine di un variegato gruppo di intermediari dalla «razionalità limitata», ma anche scrupolosi e previdenti nel disimpegno degli affari, intenti a scongiurare inadempimenti, com-

⁸⁶ Le cifre si riferiscono al costo di esportazione di d. 5 a salma («a pedata»), equiparando i costi di fornitura a d. 9,40.

⁸⁷ La clausola ricorre nei contratti stipulati a metà anni Cinquanta, forse perché era ancora vivo il ricordo degli inasprimenti avvenuti nel decennio precedente, CCdG, 358/7 (7.3.1652), 9 (11.7.1654), 10 (10.12.1655), 11 (26.2.1656); tuttavia, la si ritrova anche a metà anni Sessanta CCdG, 358/19 (13.2, 30.7 e 3.12.1665), 20 (14.4.1666) e 21 (5 e 7.3.1667).

⁸⁸ CCdG, 358/31, 25.1.1677.

portamenti opportunistici e lungaggini giudiziarie. Nel trentennio successivo alla metà del Seicento, se la piazza di Gallipoli pare ormai diventata il punto di riferimento delle non poche transazioni sottoscritte a Napoli, gli scambi avvenivano tramite vendite su documenti nelle quali, ai fini del trasferimento dei diritti di proprietà, assumeva rilevanza soprattutto la polizza di carico, trattandosi in genere di spedizioni per l'estero. I rogiti, a parte il ruolo giocato da una feudalità regnicola e di origini straniere impiantatasi nel Salento, fanno emergere una cosmopolita realtà mercantile nella quale la preminenza degli inglesi, specie del console Davies, lascia però spazio anche a negozianti veneti, fiamminghi, genovesi, toscani e napoletani. Incertezze e asimmetrie informative potevano spingere i protagonisti dello scambio a concordare specifiche condizioni contrattuali. In ogni caso, in un periodo in cui le quotazioni dell'olio mostrano variazioni diacroniche in diminuzione, il prezzo finale appare comunque determinato dai costi di fornitura della merce e da una serie di costi di transazione piuttosto ricorrenti e definiti. Il rispetto di tali vincoli – ben noti agli attori delle compravendite, ma talvolta trascurati dalla letteratura – era imprescindibile per ogni ascesa o fortuna mercantile, ma non ne spiega di certo le origini. I contratti analizzati aiutano però a comprendere meglio la complessità dell'attività di negozio che, comunque, restava rischiosa, irta di difficoltà e non immune da tracolli o fallimenti, come quelli subiti persino da noti e grandi mercanti (Arici, Brancato, Breven, Terradilavoro, Gianni, Giogalli).

ALDO MONTAUDO

Università degli Studi di Salerno