

STORIA ECONOMICA

ANNO IX (2006) - n. 1



Edizioni Scientifiche Italiane

SOMMARIO

ANNO IX (2006) - n. 1

ARTICOLI E RICERCHE

- A.M. BERNAL, *Mercato e spazio urbano a Siviglia dopo la scoperta dell'America* pag. 1
- F. DANDOLO, *Alle origini delle relazioni industriali dell'Italia repubblicana. La Confindustria e gli accordi sindacali del '45-46* » 27
- M. GIAGNACOVO, *Prime note sul commercio del guado nel basso Medioevo. Il problema dei costi della commercializzazione e il contributo della documentazione aziendale* » 71
- J.L. MORENO, *La trasmissione patrimoniale della piccola proprietà terriera nelle campagne occidentali della provincia di Buenos Aires nel periodo di transizione 1800-1870: uno studio sulle reti familiari* » 93

NOTE E INTERVENTI

- L. DE MATTEO, *Le economie del Mediterraneo. Il Rapporto ISSM-CNR 2005* » 119
- E. RITROVATO, *Un capitolo nella storia della Società di Navigazione a Vapore «Puglia»: l'emigrazione transoceanica di fine Ottocento* » 125

STORIOGRAFIA

- P. TACHELLA, *Temi e questioni di storia economica dell'Albania dalla dominazione ottomana al crollo del comunismo. Una rassegna bibliografica* » 139

RECENSIONI

- A. CLEMENTE, *Il mestiere dell'incertezza. La pesca nel golfo di Napoli tra XVIII e XX secolo*, Guida, Napoli 2005 (G. Langella) » 179

- M.C. ERMICE, *Le origini del Gran Libro del debito pubblico del Regno di Napoli e l'emergere di nuovi gruppi sociali (1806-1815)*, Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, Arte tipografica editrice, Napoli 2005, (F. Dandolo) » 181
- L. GALLINO, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino 2005 (A. Clemente) » 183
- F. PETRINI, *Il liberismo a una dimensione. La Confindustria e l'integrazione europea 1947-1957*, Franco Angeli, Milano 2005 (F. Dandolo) » 186
- G.J. PIZZORNI (a cura di), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Franco Angeli, Milano 2006 (G. Farese) » 190
- P.A. TONINELLI, *Industria, Impresa e Stato. Tre saggi sullo sviluppo economico italiano*, Edizioni Università di Trieste, Trieste 2003 (F. Dandolo) » 192

PRIME NOTE SUL COMMERCIO DEL GUADO NEL BASSO MEDIOEVO. IL PROBLEMA DEI COSTI DELLA COMMERCIALIZZAZIONE E IL CONTRIBUTO DELLA DOCUMENTAZIONE AZIENDALE

L'analisi del commercio di una qualsiasi merce, di un prodotto qualsiasi, seguendo un profilo significativamente quantitativo – la definizione dei costi della commercializzazione – permette di rappresentare, nella sua *reale* portata, le dimensioni di quel commercio. Quando poi si tratta, come nel caso qui presentato, di una materia accessoria, di una merce «povera» in altre parole, non soltanto si affrontano tematiche finora trattate poco o nulla ma si concorre, in maniera del tutto originale, inaspettata quasi, a ridimensionare addirittura il peso effettivo di quella discriminazione dei noli che tanto impulso avrebbe dato alla circolazione delle merci, di quelle povere in particolare¹.

I lavori ormai classici di Franco Borlandi², di Franco Brunello³, di Giovanni Cherubini⁴, ai quali si aggiunge il più recente volume di Italo Cammarata⁵, hanno contribuito a delineare, per il basso Me-

¹ F. MELIS, *Werner Sombart e i problemi della navigazione nel Medioevo*, in IDEM, *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, a cura di L. Frangioni, Firenze, Le Monnier, 1984, pp. 3-68.

² F. BORLANDI, *Note per la storia della produzione e del commercio di una materia prima. Il guado nel Medioevo*, in *Studi in onore di Gino Luzzatto*, Milano, Giuffrè, 1950, 4 voll., vol. I, pp. 297-324; IDEM, *Il commercio del guado nel Medioevo*, in *Storia dell'economia italiana. Saggi di storia economica. Volume 1: Secoli settimo-diciassettesimo*, a cura di C.M. Cipolla, Edizioni Scientifiche Einaudi, Torino 1959, pp. 263-284.

³ F. BRUNELLO, *L'arte della Tintura nella storia dell'umanità*, Neri Pozza, Vicenza 1968.

⁴ G. CHERUBINI, *Notizie su forniture di guado dell'alta valle del Foglia alle manifatture di Firenze e Prato (1449-1450)*, in «Rivista di storia dell'agricoltura», XV (1975), pp. 85-94.

⁵ I. CAMMARATA, *Oro blu. Storia e geografia del gualdo di qua dal Po*, Voghera, Edo-Edizioni Oltrepò, 2001.

dioevo in particolare, una geografia della produzione e del commercio del guado, al tempo il principale colorante per le tinture nelle diverse tonalità di azzurro, utilizzato anche per ricavare il colore bruno e per costituire il fondo per il nero⁶. Le foglie dell'*Isatis tinctoria*, pianta appartenente alla famiglia delle Crocifere, contengono, infatti, indacano⁷, cioè lo stesso principio colorante dell'indaco orientale⁸, impiegato in pittura fin dall'Antichità⁹ e nel settore tessile tardomedievale

⁶ Variando la temperatura dell'acqua e il tempo di permanenza delle fibre e dei tessuti in un bagno di acqua bollente, guado e materie fissanti, detto vagello del guado, cioè la soluzione dei coloranti a riduzione, i tintori ottenevano un esteso ventaglio di azzurri, che andavano dal «perso», più carico, all'azzurro, al celeste «sbiadato», al turchino fino al celeste pallido, detto «allazzato». Per ottenere il verde e il violetto, i tintori utilizzavano, invece, un impiumo al guado, operazione che dava alle fibre tessili un sottofondo di colore prima di una successiva immersione in un bagno di giallo, a base di scotano, per avere il verde, oppure di oricello o verzino per avere il violetto. Cfr. P. GUARDUCCI, *Le materie prime nell'arte tintoria senese del basso Medio Evo*, in «Archeologia Medievale», VI (1979), pp. 371-386, in particolare p. 372 e note n. 3 e n. 5; M.G. MUZZARELLI, *Guardaroba medievale. Vesti e società dal XIII al XVI secolo*, il Mulino, Bologna 1999, pp. 158-161. Sulla preparazione del vagello di guado, l'analisi delle diverse qualità del colorante e delle difficoltà di lavorazione di ognuna, la descrizione dei diversi procedimenti di tintura a guado riportati in un manuale di tintoria della seconda metà del XV secolo cfr. G. REBORA, *Un manuale di tintoria del Quattrocento*, Giuffrè, Milano 1970. Sul procedimento per realizzare la tintura in fiocco sul guado spiegato in un Trattato dell'Arte della Lana del XV secolo cfr. F. BRUNELLO, *L'arte della Tintura*, cit., pp. 162-163.

⁷ L'indacano è un «glucoside incolore, solubile in acqua [...] che per azione di speciali fermenti si sdoppia in glucosio e in *indossile*, il quale ultimo per azione dell'ossigeno dell'aria si trasforma nel colore azzurro detto blu d'indaco». F. BRUNELLO, *Note storiche sul guado antico colorante azzurro per le tinture*, in «Laniera», CIV, 1990, n. 2, pp. 301-305, p. 301.

⁸ *L'Indigofera tinctoria*, appartenente alla famiglia delle Indigofere, contiene una concentrazione del principio colorante assai superiore rispetto al guado. Nel Medioevo il più importante mercato dell'indaco era Bagdad tant'è che l'indaco «baccadeo» o «bagadeo» era una delle più note qualità in commercio, insieme all'indaco sa-cale, all'indaco del golfo, che però potrebbe essere semplicemente un altro nome usato per indicare l'indaco baccadeo, all'indaco rifanti. Con grande probabilità, tuttavia, il colorante smerciato a Bagdad non era prodotto nei dintorni della città ma, attraverso il golfo Persico, raggiungeva questa piazza dall'India, dove era largamente coltivato, come testimonia anche il racconto di Marco Polo. Cfr. G. HEYD, *Storia del commercio del Levante nel Medio Evo*, Unione Tipografico-Editrice Torinese, Torino 1913, pp. 1180-1182. Il mercante veneziano, infatti, riferisce l'esistenza di ricche piantagioni d'indaco nel reame di Coilu, l'odierna Quilon sulla costa del Coromandel, e descrive la fermentazione della pianta indigofera, l'estrazione del colorante e la sua preparazione in pani. Cfr. F. BRUNELLO, *I coloranti per tintura nel «Milione» di Marco Polo*, in «Laniera», LXXXI, 1967, n. 1, pp. 55-59.

⁹ IDEM, *Marco Polo e le merci dell'Oriente*, Neri Pozza, Vicenza 1986, p. 83.

per tingere i tessuti. Furono i veneziani ad introdurre in Occidente l'indaco come materia colorante per tinte: non a caso, proprio nel Capitolare dei Tintori della città del 1305 si rintraccia la più antica menzione del suo uso per tingere le stoffe¹⁰. Mentre nel resto dell'Europa l'introduzione di questo colorante esotico fu ostacolata e ritardata dalla strenua opposizione dei coltivatori di guado, la precoce diffusione dell'indaco nel settore tessile veneziano fu forse favorita dal fatto che «i Veneziani, prima che la Serenissima estendesse i suoi domini in terraferma, non avevano certo problemi di economia agricola e poiché l'indaco dava resa più alta e tinte più pure del guado, non esitarono ad impiegarlo anche quando altrove si cercava di screditarlo attribuendogli fantastiche proprietà perniciose o addirittura diaboliche»¹¹, per salvaguardare in questo modo gli interessi dei produttori europei di guado che, nel corso dei secoli, in molti casi, esercitarono una forte pressione sui propri governi, riuscendo ad ottenere una legislazione protettiva. Soltanto nel Settecento, la lunga concorrenza tra guado e indaco si concluse con l'affermazione del colorante esotico, importato in Europa sempre più massicciamente, e con una notevole riduzione dei costi, dall'Asia e dal Sudamerica¹² in conseguenza dell'apertura delle nuove rotte commerciali seguita alle scoperte geografiche, a scapito di quello indigeno che conobbe un effimero momento di rilancio, una sorta di «resurrezione-lampo» secondo la calzante definizione di Italo Cammarata¹³, durante gli anni del Blocco Continentale voluto da Napoleone, che interruppe per alcuni anni le importazioni di indaco¹⁴.

Durante i secoli del basso Medioevo, tuttavia, il guado, coltivato in diverse regioni dell'Europa del tempo, rappresentò la più importante materia tintoria per il settore tessile occidentale, che aveva uno dei poli di maggiore sviluppo nell'area centro-settentrionale della Penisola italiana dove la produzione della pianta si concentrò, come gli studi ricordati documentano ampiamente, in tre zone: quella bolognese, quella lombarda e quella toscana, la più antica, dove la colti-

¹⁰ IDEM, *Le materie coloranti nei più antichi statuti dei tintori*, in «Laniera», LXXXIV, 1970, n. 4, pp. 369-371, p. 371.

¹¹ IDEM, *L'arte della Tintura*, cit., p. 148.

¹² Secondo Franco Brunello, «i guadagni offerti dall'indaco furono un incentivo alla coltivazione delle indigofere nel Nuovo Mondo e ben presto giunse in Europa il primo indaco del Guatemala, quello che a Venezia era chiamato «*endego gatimalo*», e più tardi quello del Messico e d'altre regioni di Oltreatlantico». *Ivi*, pp. 199-200.

¹³ I. CAMMARATA, *Oro blu. Storia e geografia del gualdo*, cit., p. 20.

¹⁴ F. BRUNELLO, *Note storiche sul guado*, cit., pp. 303-305.

vazione del guado era localizzata in Val di Foglia, nel Chianti, nell'alta valle del Tevere, in Val di Chiana con i centri più importanti di raccolta in Arezzo, San Sepolcro, Città di Castello, Urbino, Casteldurante (oggi Urbania), Mercatello, Sant'Angelo in Vado¹⁵. Il resoconto di un mercante, che alla fine del Trecento affrontò il viaggio da Firenze a Perugia, indugia su alcuni aspetti della produzione e del commercio del guado della zona: il migliore, secondo i contemporanei, era prodotto a Sant'Angelo in Vado tanto che «que' di Chastello tolgono di questo per mescholarlo co loro» in quanto «il ghuado si fa a Chastello non è sì fine»¹⁶.

Nel XIII secolo questa regione riforniva le manifatture delle città toscane, Firenze, Pisa, Siena, e il suo prodotto era largamente esportato, attraverso lo scalo di Genova, nell'area lombarda dove ancora prevaleva la coltura della *rubia tinctorum*¹⁷, destinata a lasciare il passo all'irresistibile avanzata dell'*Isatis tintoria* che, introdotta nelle campagne lombarde per superare il blocco dell'esportazione via mare di guado toscano provocato dal conflitto tra Genova e Pisa, nell'arco di pochi decenni conquistò i territori consacrati in passato alla coltivazione della robbia. Nel corso del XIV secolo, la trasformazione della zona lombarda nella principale area di produzione e di esportazione a livello internazionale di guado della Penisola italiana fu favorita da un complesso intreccio di fattori, spiegati chiaramente da Franco Borlandi, che spinsero l'avviata manifattura lombarda, estromessa dai tradizionali mercati toscani di approvvigionamento del colorante, a rivolgersi alla produzione locale per soddisfare la sua crescente domanda, innescando così un accelerato processo di sviluppo della coltivazione di questa pianta a scapito della robbia¹⁸. Nella seconda metà del Trecento, la direzione della corrente di scambio del guado si era

¹⁵ Cfr. F. BORLANDI, *Note per la storia della produzione e del commercio*, cit., pp. 303-304; IDEM, *Il commercio del guado nel Medioevo*, cit., p. 269; B. DINI, *La presenza dei valligiani sul mercato di Arezzo*, in IDEM, *Saggi su una economia-mondo. Firenze e l'Italia fra Mediterraneo ed Europa (secc. XIII-XVI)*, Pisa, Pacini editore, 1995, pp. 311-325, p. 313.

¹⁶ L. FRANGIONI, *Mercanti viaggiatori nel basso Medioevo: un nuovo contributo dell'Archivio Datini di Prato*, Quaderni di Studi Storici - 1, Campobasso, Università degli Studi del Molise-Dipartimento di Scienze Economiche, Gestionali e Sociali, 1992, pp. 12-13. Il documento è riportato anche in B. DINI, *Arezzo intorno al 1400. Produzioni e mercato*, Arezzo, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura, 1984, pp. 28.

¹⁷ F. BORLANDI, *Note per la storia della produzione e del commercio*, cit., p. 306.

¹⁸ Sulle ragioni che favorirono la schiacciante affermazione del guado sulla robbia cfr. *Ivi*, pp. 307-310.

ormai invertita: rispetto al periodo precedente, infatti, era il prodotto lombardo ad approvvigionare in massima parte le manifatture toscane che, tuttavia, ancora agli inizi del Quattrocento, continuavano a ricorrere per le proprie forniture anche alla regione guadifera locale se, come scrive Bruno Dini, «nell'anno 1401-1402 il transito di guado proveniente da Città di Castello, Sant'Angelo in Vado, Urbino, Piobico per Firenze e Siena raggiungeva le 77.000 libbre, mentre da Arezzo si spedivano, per le stesse destinazioni, 140.000 libbre e 20.000 venivano immesse nella città per soddisfare le necessità dei tintori locali»¹⁹. Il maggiore esportatore di guado da Arezzo in questo biennio fu il mercante Tucciarello Cecchi che inviò verso le città toscane circa 40.000 libbre di guado²⁰.

La zona di produzione dei cosiddetti guadi «lombardi» si estendeva su un'area che copriva circa 1500 kmq: al suo interno è possibile individuare molti paesi vocati alla coltivazione del guado, «accentrati in e attorno a un triangolo che univa Pavia, Tortona e Alessandria»²¹. Tra essi, Castelnuovo Scrivia, uno dei principali centri di produzione e di raccolta del guado nella regione dell'Oltrepò lombardo, ripetutamente frequentato nelle ultime decadi del Trecento dai mercanti toscani impegnati nel traffico delle materie coloranti perché, secondo la loro opinione, a Castelnuovo si producevano i «guadi [...] più fini di Lombardia»²². La documentazione aziendale, accumulata in oltre cinquant'anni di attività dalle aziende del mercante pratese Francesco di Marco Datini, oltre a testimoniare il profondo coinvolgimento del suo sistema aziendale nel traffico del guado lombardo, ricorda, per fare un solo esempio, il caso di un altro operatore toscano, Francesco di ser Michele, «che, unitosi ad “uno lombardo di Castelnuovo” per attendere al “traffico di guadi per Catalogna”, provvede[va] a soddisfare anche la domanda del mercato di Pisa, dove «manda[va] tutto di [...] guado assai»»²³. Da Genova, infatti, grazie all'intermediazione di operatori di diversa nazionalità, il colorante dell'Oltrepò lombardo raggiungeva la Catalogna che, come contropartita del guado, immetteva attraverso lo scalo ligure massicce quantità di

¹⁹ B. DINI, *La presenza dei valligiani*, cit., pp. 315-316. I prospetti relativi al guado esportato da Arezzo, immesso in città e transitato in città sono riportati in IDEM, *Arezzo intorno al 1400*, cit., pp. 30-31.

²⁰ *Ivi*, p. 30.

²¹ I. CAMMARATA, *Oro blu. Storia e geografia del gualdo*, cit., p. 10.

²² Cfr. M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova. Traffici, merci e prezzi nel XIV secolo*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli 2005, pp. 207-208.

²³ *Ivi*, pp. 54-55.

lana raccolta nei numerosi centri di produzione locale²⁴ tant'è che per tutto il Trecento queste merci animarono una delle più intense correnti di scambio tra le due sponde del Mediterraneo²⁵. Al tempo, in effetti, Genova era senza dubbio il principale porto d'imbarco del guado verso i paesi catalani e uno dei più importanti, secondo solo a Pisa, porti di approdo delle lane spagnole «che si muovevano nella direzione inversa per incrementare l'ampio assortimento offerto dal mercato ligure provvisto [anche] di lane importate dalla vicina Provenza, di lane inglesi provenienti dai più importanti centri di produzione come Cotswolds nel Gloucestershire, Marches nello Shropshire, Lindsay nella regione del Lincolnshire, di lane della Penisola italiana»²⁶. Un'altra direttrice del traffico del guado lombardo collegava Genova e le Baleari, trovando in Maiorca il principale mercato di collocamento e di distribuzione del colorante esportato attraverso il porto ligure che, dunque, aprendo verso gli empori del Mediterraneo occidentale, distendeva questa corrente di scambio fino alle regioni affacciate sul mare del Nord, le Fiandre e l'Inghilterra²⁷. Ancora, attraverso Genova, che alla fine del Trecento aveva ormai del tutto abbandonato la sua originaria funzione di mercato di distribuzione del guado toscano verso il retroterra padano, la produzione della regione guadifera lombarda viaggiava, stivata a bordo di navi e, più frequentemente, di imbarcazioni di piccolo cabotaggio, verso le coste tirreniche, verso gli approdi di Porto Pisano e Livorno, per soddisfare la domanda delle avviate manifatture locali²⁸.

Muovendo dall'importanza del guado per il settore tessile, la storiografia italiana ha dedicato ampio spazio alle ragioni che favorirono lo sviluppo di questa coltura nella Penisola, localizzandone le principali aree di coltivazione, disegnandone i canali di distribuzione e circolazione e le direttrici di traffico, del guado lombardo in particolare,

²⁴ Sulla cosiddetta regione delle lane spagnole cfr. F. MELIS, *La lana della Spagna mediterranea e della Barberia occidentale nei secoli XIV-XV*, in IDEM, *I mercanti italiani nell'Europa medievale e rinascimentale*, a cura di L. Frangioni, Firenze, Le Monnier, 1990, pp. 233-250.

²⁵ Cfr. G. CALAMARI, *Materie prime nel traffico tra Genova e Catalogna nel Quattrocento*, in *Atti del I Congresso storico Liguria-Catalogna*, Ventimiglia - Bordighera - Albenga - Finale - Genova, 14-19 ottobre 1969, Bordighera, Istituto Internazionale di studi liguri, 1974, pp. 529-549.

²⁶ M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova*, cit., p. 195.

²⁷ Cfr. L. LIAGRE-DE STURLER, *Les relations commerciales entre Gênes, la Belgique et l'Outremont d'après les archives notariales génoises (1320-1400)*, Rome, Institut Historique Belge de Rome, 1969, p. CXLI.

²⁸ F. BORLANDI, *Note per la storia della produzione e del commercio*, cit., p. 306.

descrivendo le tecniche di preparazione e lavorazione del colorante. Una storiografia che, tuttavia, ha soltanto sfiorato, limitandosi a pochi e dispersi riferimenti, forse a causa dell'inadeguatezza e della frammentarietà delle fonti interrogate, un aspetto fondamentale del commercio del guado nel basso Medioevo, vale a dire la definizione dei costi della commercializzazione di questo colorante che sola può consentire di determinare le reali possibilità della sua circolazione da un mercato all'altro. Definire la «convenienza o la sconvenienza» del trasporto delle diverse merci per il periodo bassomedievale costituisce il tema di fondo di un articolo di Carlo Maria Cipolla il quale era giunto alla conclusione che, in quest'epoca, «il costo dei trasporti [...] risulta non solo [...] notevolmente elevato, ma anche caratterizzato da una particolare rigidità»²⁹. Secondo lo storico, «la tecnica del tempo non era assolutamente in grado di consentire di fronte all'eventuale minor valore della merce una riduzione proporzionale delle spese di trasporto. Ne derivava che [...] la convenienza del trasporto diminuiva in modo eccessivamente sensibile col decrescere stesso del valore della merce»: le percentuali di ricarico sul primo costo delle merci, dunque, rappresentavano «non la maggiore o minore elevatezza delle spese di trasporto, ma la convenienza o la sconvenienza del trasporto stesso»³⁰. In altre parole, bisogna capire quando il costo del trasporto rappresenti un ostacolo reale alla mobilità e alla circolazione di una particolare mercanzia.

Sfruttando abilmente le fonti aziendali toscane, Luciana Frangioni e Antonella Fiorentino hanno sottolineato l'ossessione che il mercante del tempo nutriva nel ricercare la massima convenienza per il trasporto di ciascuna spedizione avviata per via terrestre, marittima o mista: per gli operatori toscani, che riuscirono in questi secoli a dominare la scena economica internazionale scommettendo sul valore strategico della comunicazione e dell'informazione per agire sul mercato razionalmente³¹, la scelta dell'itinerario più sicuro ed economico per il convogliamento delle merci e dei prodotti dai mercati di produzione e di approvvigionamento a quelli di assorbimento e di distribuzione era il risultato di un processo di attenta considerazione e va-

²⁹ C.M. CIPOLLA, *In tema di trasporti medievali*, estratto da «Bollettino Storico Pavese», 1944, vol. V, fasc. 1-II, pp. 1-36, p. 28.

³⁰ *Ibidem*.

³¹ Cfr. L. FRANGIONI, *Economia, sviluppo, informazione: i secoli XIII e XIV*, proiezione tenuta in occasione dell'inaugurazione dell'a.a. 1995-96, Università degli Studi del Molise, Campobasso 1996.

lutazione delle singole componenti il costo complessivo del trasporto, dagli imballaggi agli oneri fiscali, all'eventuale assicurazione, attraverso la raccolta di un'ampia varietà di informazioni, aggiornate ed attendibili, che consentivano loro di definire razionalmente e di calcolare con precisione l'incidenza percentuale del costo del trasporto in senso lato sul costo della merce per poter fissare, di conseguenza, un prezzo di vendita sul mercato di collocamento tale da coprire tutti i costi e le spese sostenute fino al suo arrivo a destinazione, un prezzo che potesse definire anche un accettabile margine di profitto.

Luciana Frangioni, che ha ricomposto gli elementi economici del trasporto dei prodotti di Milano verso la Provenza e la Catalogna³², ricostruendo centinaia di spedizioni di armi, di «merce»³³, di fustagni indirizzate su Avignone attraverso diversi itinerari terrestri e misti, calcolando le incidenze dei costi e delle spese sostenute per le singole forniture, ha rilevato che «sull'intero percorso Milano-Avignone via Avigliana le incidenze complessive segnano un'oscillazione media dell'11-17% con un campo di variabilità dell'8-28%», le stesse percentuali stimate correttamente dall'operatore economico del tempo³⁴. I volumi e la continuità nel tempo delle forniture di tutta una serie di «prodotti di successo internazionale»³⁵, tra i quali, oltre ai prodotti

³² Cfr. IDEM, *Milano e le sue strade. Costi di trasporto e vie di commercio dei prodotti milanesi alla fine del Trecento*, Cappelli, Bologna 1983.

³³ I mercanti toscani del tempo utilizzavano questo termine per indicare un'ampia varietà di minuterie metalliche, che andava dagli aghi alle catene, ai chiodi, ai sonagli da falconeria, ad esclusione delle armi, di articoli per la selleria, di oggetti in legno, in terracotta, in vetro, di strumenti da lavoro, di mercerie in cuoio, pelli e pellicce, addirittura veri e propri oggetti d'arte. Cfr. L. FRANGIONI, *Armi e mercerie fiorentine per Avignone, 1363-1410*, in *Studi di storia economica toscana nel Medioevo e nel Rinascimento in memoria di Federigo Melis*, Pacini, Pisa 1987, pp. 145-171; IDEM, *I tipi della «merce» e i loro mercati*, in *Artigianato lombardo. 2. L'opera metallurgica*, Cariplo, Milano 1978, pp. 14-45; IDEM, *Mercerie non metalliche fiorentine per Avignone, 1363-1410*, in «Rassegna degli Archivi di Stato», LI (1991), n. 2-3, pp. 273-286.

³⁴ IDEM, *Costi di trasporto e loro incidenza: il caso dei prodotti milanesi alla fine del Trecento*, in «Archivio Storico Lombardo», 1984, pp. 9-19, p. 19; IDEM, *Milano e le sue strade*, cit., pp. 168-189.

³⁵ In un suo recente lavoro Luciana Frangioni ha chiarito che per prodotti di successo s'intendono prodotti «individuati ed individuabili dall'alta qualità della materia prima impiegata, da una precisa identificazione, da definiti modi e tecniche di produzione, da dettagliate informazioni merceologiche, nondimeno da una certificazione sul mercato esterno di collocamento», specificando inoltre che non esiste, necessariamente, un'assoluta equivalenza tra prodotti di successo e prodotti di lusso perché, accanto a questi, erano richieste produzioni di successo «ben conosciute, e ricono-

di Firenze, di Pisa, di Bologna, di Venezia, quelli milanesi e lombardi, armi, «merce», maglia e fustagni, forniture indirizzate dal sistema Datini su Avignone, raffinato mercato di assorbimento e di consumo, nonché mercato di distribuzione verso il Regno di Francia e verso la Catalogna, soprattutto nel periodo antecedente l'apertura dei fondaci del pratese a Barcellona e Valenza, testimoniano che il mercante toscano bassomedievale, in grado di stimare e valutare l'incidenza del costo complessivo del trasporto sul primo costo, giudicava conveniente convogliare le spedizioni per rifornire da Milano il mercato di Avignone sulla via terrestre, attraverso la valle di Susa, via Avigliana e il Monginevro, o mista terrestre-fluviale, attraverso il Sempione, per la via di Briga, fino a Ginevra e di qui, seguendo il corso discendente del Rodano, fino alla città provenzale. Se il trasporto terrestre, soprattutto su lunghe distanze, delle merci di basso pregio restava, ancora alla fine del Trecento, in molti casi antieconomico, diversa era la situazione del trasporto via mare, accessibile anche alle merci di scarso pregio con costi accettabili. Antonella Fiorentino, ricostruendo tutti i costi e le spese accessorie per la commercializzazione delle pelli e delle cuoia nel bacino del Mediterraneo occidentale³⁶, ha dimostrato che la circolazione su ampio raggio di queste merci era affidata alla via marittima, più economica: dalla Spagna meridionale, ad esempio, le pelli e le cuoia arrivavano direttamente ai porti tirrenici di Pisa e Genova e dalla Provenza erano imbarcate soprattutto da Aigues Mortes prendendo la via del mare per Genova e Pisa, raggiunta facendo scalo o meno a Genova³⁷. In un suo noto lavoro Federigo Melis aveva smontato la tesi sombartiana che limitava, ancora nel Quattrocento, il commercio marittimo alle sole merci di valore, ricostruendo, fase per fase, il lungo processo che, grazie all'intervento del mercante nel settore del trasporto, porterà alla fine del XIV secolo all'affermazione di noli discriminati *ad valorem*, cioè non più imputati in riferimento all'unità di imballaggio, ma calcolati come una percentuale sul valore della merce, aprendo alle merci meno ricche la circolazione per via marittima, senza patire aggravii di costo tali da rendere antieconomico il

sciute, più economiche, economiche addirittura». Cfr. L. FRANGIONI, *Chiedere e ottenere. L'approvvigionamento di prodotti di successo della bottega Datini di Avignone nel XIV secolo*, OpusLibri, Firenze 2002.

³⁶ A. FIORENTINO, *Il commercio delle pelli e delle cuoia nel Mediterraneo occidentale fra Tre e Quattrocento*, tesi di dottorato in Storia economica - XIV ciclo, Università degli Studi, Bari 2003.

³⁷ *Ivi*, p. 59.

loro trasporto³⁸ ed accentuando, secondo Ugo Tucci, «il tendenziale contrasto fra trasporti marittimi, che le accolgono volentieri, e trasporti terrestri, ai quali – specialmente su lunghe distanze – sembrano destinate soltanto le merci di pregio»³⁹. Ciononostante, le «merci grosse» di poco valore, quali appunto le pelli e le cuoia, erano ancora spesso costrette a cedere il passo a quelle «di grande valluta», preferite e, dunque, caricate prima sulle navi dagli armatori, i quali non imbarcavano volentieri le balle di cuoia costringendo i mercanti ad approfittare dei primi legni, anche vecchi e poco sicuri, disposti ad accettare queste merci di scarso valore, che procuravano un nolo modesto»⁴⁰. I diversi episodi ricordati nelle carte aziendali portano, dunque, prepotentemente alla ribalta il problema del commercio delle merci povere nel basso Medioevo, dei costi che devono sopportare per raggiungere la loro domanda spesso sostenuta perché come nel caso del guado materie accessorie di basso pregio erano necessarie alla lavorazione tessile.

Al tramonto del Trecento, la differenziazione dei noli marittimi era in una fase molto avanzata, ma non si era ancora completata del tutto come dimostra Antonella Fiorentino e, ancora più, Giampiero Nigro che ha rilevato, lungo le rotte per e da Maiorca, l'esistenza di situazioni molto diverse «che andavano dall'intesa per una tariffa forfettaria applicata a merci di valore abbastanza diverso a tariffe molto differenziate che giungevano a distinguere lana lavata da lana sucida»⁴¹. Così, ad esempio, per il viaggio da Maiorca a Venezia, il nolo richiesto per la lana agnina era pari a s. 12 a oro per quintale, mentre il cuoiaie pagava una tariffa di appena s. 6 a oro per quintale⁴². Soltanto nel Quattrocento, come dimostrano gli studi di Jacques Heers, il prezzo del trasporto marittimo dipenderà «più dalla natura del prodotto trasportato che dalla distanza», e i noli pagati, sul medesimo percorso, faranno segnare differenze significative per le diverse merci,

³⁸ Cfr. F. MELIS, *Werner Sombart e i problemi della navigazione*, cit.

³⁹ U. TUCCI, *I trasporti terrestri e marittimi nell'Italia dei secoli XIV-XVI*, in «*Aspetti della vita economica medievale*», Atti del Convegno di Studi nel X Anniversario della morte di Federigo Melis, Firenze-Pisa-Prato, 10-14 marzo 1984, Università degli Studi-Istituto di Storia economica, Firenze 1985, pp. 447-463, p. 456.

⁴⁰ A. FIORENTINO, *Il commercio delle pelli e delle cuoia nel Mediterraneo occidentale*, cit., pp. 117-119.

⁴¹ G. NIGRO, *Gli operatori economici toscani nei paesi catalani a cavallo del '400. Alcuni casi esemplari*, in «*Aspetti della vita economica medievale*», cit., pp. 283-303, p. 291.

⁴² *Ibidem*, nota n. 14.

stimolando un'intensificazione dei traffici di prodotti pesanti e di poco valore, come appunto il guado o l'allume, prodotti indispensabili per lo sviluppo del settore tessile, prodotti che richiedono costi di trasporto modici⁴³.

Come per le altre merci, la fonte aziendale toscana offre, dunque, un contributo di rara importanza anche per studiare e chiarire il delicato aspetto relativo ai costi della commercializzazione del guado al tramonto del XIV secolo, consentendo di individuare, integrando e completando il quadro delle zone di produzione guadifera e la mappa dei canali di distribuzione di questo colorante tracciati dalla storiografia, i mercati di produzione e approvvigionamento, di disegnare itinerari e percorsi della sua circolazione fino ai mercati di assorbimento e di consumo, soprattutto di calcolare precisamente i costi e le spese complessive del trasporto a partire dalle diverse località di produzione, dai principali mercati di distribuzione, dai più importanti porti di esportazione della Penisola italiana fino ai mercati di collocamento e di consumo. Costi e spese del trasporto del guado, per una categoria di merce povera, ma merce che consente, come sottolineato da altri per le cuoia e per le pelli, di precisare problematiche del tutto particolari per un commercio *diverso* da quello, ben più studiato, delle solite merci ricche, prodotti finiti come tessuti più o meno pregiati, oggetti metallici, manufatti di vetro, ceramica, legno, talvolta vere e proprie opere d'arte⁴⁴.

Le carte Datini, la contabilità, il carteggio comune e specializzato, regalano infatti l'opportunità di ricostruire, tappa per tappa, spedizione dopo spedizione, itinerari e costi della commercializzazione del guado, del guado lombardo in particolare giacché su questa materia colorante si concentrano l'attenzione e le strategie del sistema del pratese, dai centri di produzione e raccolta ai mercati di distribuzione e collocamento.

Tra la contabilità di analisi, sono i *Memoriali*, registri tenuti per accogliere la prima memoria dei fatti aziendali che non comportano movimenti di danaro, a rappresentare una fonte di primaria importanza per la ricostruzione dei flussi commerciali e dei costi della commercializzazione del guado, dalle zone di produzione, l'Oltrepò lombardo in primo luogo, in direzione della Toscana, della Catalogna e delle Baleari, mercati dove si concentrava l'azione del sistema.

⁴³ J. HEERS, *Genova nel Quattrocento*, Jaca Book, Milano 1984, pp. 199-201.

⁴⁴ L. FRANGIONI, *Chiedere e ottenere*, cit., pp. 27-33.

Scorrendo le pagine dei *Memoriali* della compagnia Datini di Pisa e di quelli dell'azienda che il mercante pratese aveva costituito a Genova nel 1392, ai quali per il momento si è limitata la nostra indagine, abbiamo rintracciato, accanto alla rilevazione di acquisti e vendite di guado realizzate in proprio, numerose registrazioni di estratti-conto relativi invece ad acquisti o vendite su commissione. Questi documenti, classificati da Federigo Melis nel carteggio specializzato testimoniano l'ampia diffusione del commercio di commissione in età bassomedievale: anche i sistemi aziendali più imponenti che abitualmente trattavano un repertorio di merci estremamente ampio e diversificato, senza alcuna specializzazione, erano infatti costretti ad appoggiarsi su corrispondenti-commissionari per provvedere alla fornitura, alla distribuzione e alla vendita di tante merci e di tanti prodotti per essere presenti sui molti e diversi mercati di approvvigionamento, di smistamento e di collocamento, spesso assai distanti l'uno dall'altro, tanto da rendere impossibile mantenere aperta, su ciascuno di essi, una propria filiale o una propria agenzia. L'azienda che rivestiva il ruolo di commissionario, dopo aver eseguito l'operazione ordinata dal committente di vendita, di acquisto, di spedizione, rimetteva a questo una lettera specializzata, un estratto-conto per l'appunto: nel caso di una vendita, un estratto-conto di netto ricavo nel quale, dopo aver fornito la descrizione qualitativa della merce, specificando il peso, il prezzo unitario di vendita, il nome dell'acquirente, le condizioni di pagamento, il commissionario indicava il netto ricavo, ottenuto sottraendo al ricavo totale i costi sostenuti per concludere l'operazione, da accreditare al committente che, a sua volta, ricevuto questo documento, provvedeva a copiarlo sul proprio *Memoriale* addebitando per la stessa somma il conto acceso al commissionario; nel caso di un acquisto, un estratto-conto di costo e spese nel quale al sintetico riepilogo delle caratteristiche qualitative della merce, del luogo di origine, del peso lordo, della tara, del peso netto, del prezzo unitario, del nome del fornitore, delle condizioni di pagamento, seguiva l'indicazione del costo primo con l'aggiunta di tutte le spese anticipate dal commissionario per portare a termine l'operazione in modo da definire il costo totale di acquisto da addebitare al committente che accreditava per l'identico importo il conto acceso al commissionario; nel caso di smistamento o convogliamento di una partita di merci lungo un certo itinerario, un estratto-conto di sole spese nel quale il commissionario riepilogava i singoli costi sostenuti in modo da ottenere il totale delle spese da ad-

debitare al committente che, per la medesima cifra, accreditava il conto acceso al commissionario⁴⁵.

Accostate agli estratti-conto confusi tra le lettere comuni rintracciati nelle filze di carteggio analizzate⁴⁶, le scritture dei *Memoriali* relative alle operazioni sul guado consentono di «misurare» l'intensità del coinvolgimento del sistema Datini nel commercio di questa sostanza colorante e di ricostruire tutti i costi e le spese per il trasporto e la commercializzazione del guado, dal mercato di produzione o dal mercato di smistamento ai mercati di collocamento. Questa documentazione permette cioè di calcolare i diversi costi della commercializzazione che il guado doveva sopportare per arrivare dall'Oltrepò lombardo, area abitualmente frequentata dalle aziende del pratese per l'approvvigionamento attraverso stretti rapporti d'affari con alcuni operatori locali, al porto di Genova, dal quale principiavano la maggior parte delle operazioni di smistamento gestite dal sistema Datini verso la Toscana, la Catalogna e le isole Baleari e, ancor più, di definire in tal modo «le possibilità "reali"»⁴⁷ che questo colorante, una merce povera, aveva di raggiungere quei mercati di collocamento e di distribuzione. Nondimeno, i *Memoriali* pisani e genovesi trasmettono una memoria di operazioni sul guado lombardo svolte su circuiti di distribuzione differenti che fanno capo a Venezia, porto dal quale notevoli forniture prendono la via di Maiorca imbarcate sulle galee di Fiandra. Se estratti-conto e contabilità regalano un prezioso contributo per la definizione precisa dei costi e delle spese relativi alla commercializzazione del guado lombardo lungo queste diverse direttrici, il carteggio comune consente di incorniciare questi dati, strettamente quantitativi, all'interno delle congiunture economiche ed extra-economiche che influenzavano la domanda e l'offerta, i livelli della produzione e i meccanismi della distribuzione⁴⁸: ancor più, le migliaia di

⁴⁵ IDEM, *Dispense di storia economica*, Università degli Studi-Facoltà di Economia, Campobasso 2004, pp. 221-226.

⁴⁶ Ad esempio, nella corrispondenza spedita a Pisa e a Firenze dalla compagnia, con sede a Genova, del fiorentino Ambrogio di Meo Boni sono presenti alcuni estratti-conto di costo e spese rimessi da quest'azienda, in qualità di commissionaria, al sistema Datini che non sono registrati sui *Memoriali*.

⁴⁷ Cfr. L. FRANGIONI, *Milano e le sue strade*, cit.; anche A. FIORENTINO, *Sulle fonti aziendali per il commercio delle pelli e delle cuoia nel Basso Medioevo*, in «Quaderni di Studi Storici», 18, Università degli Studi del Molise-Dipartimento di Scienze Economiche, Campobasso 2004.

⁴⁸ Su questi condizionamenti cfr. M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova*, cit., pp. 206-220.

lettere scambiate tra il sistema Datini e i suoi interlocutori permettono di sostenere un'indagine dall'interno che rivela e rileva i problemi affrontati e le decisioni prese giorno dopo giorno, spedizione dopo spedizione, per scegliere il mercato di collocamento che sembra garantire i profitti maggiori, la via più sicura ed economica, suggerita dalla congiuntura del momento, per convogliare il guado a destinazione, i più affidabili mezzi e ausiliari del trasporto ai quali affidare la spedizione. Oltre a permettere la precisa definizione del costo complessivo del trasporto, la documentazione aziendale disegna così le «strade» seguite dai guadi lombardi per arrivare dai centri di produzione e di raccolta fino ai mercati di consumo, tracciati che riflettono in primo luogo le strategie economiche del mercante toscano che, in base alla convenienza, sceglie come porti di distribuzione verso il Mediterraneo occidentale Genova oppure Venezia, mentre utilizza esclusivamente lo scalo genovese per spedire il guado verso la Toscana.

In questa sede vogliamo soltanto impostare il problema basandoci sulla ricostruzione e l'analisi dei costi della commercializzazione del guado lungo un'unica direttrice di traffico, una delle più importanti, quella che dalla regione dell'Oltrepò lombardo, attraverso lo scalo genovese, si dirigeva verso la Toscana, insistendo in particolare sui nodi di Genova e Pisa, al fine di impostare difficoltà e problematiche del tutto originali che dovranno essere riprese e risolte in uno studio sistematico sulla produzione e sul commercio del guado al quale stiamo già lavorando⁴⁹.

Il mercante pratese, come anticipato, aveva inserito il guado lombardo nel vasto repertorio di merci trattate, entrando in contatto con i più importanti centri di produzione e raccolta del guado – Alessandria, Tortona, Castelnuovo Scrivia – dapprima attraverso l'intermediazione di aziende toscane attive a Genova, in particolare la compagnia del fiorentino Ambrogio di Meo Boni⁵⁰, poi direttamente at-

⁴⁹ IDEM, «*Il trafichare di guadi è bello e altro che pro non possono dare metendosi in perfetta roba*». *Produzione e commercio del guado lombardo alla fine del Trecento attraverso le carte Datini*, in preparazione.

⁵⁰ L'accordo stabilito tra la compagnia del fiorentino Ambrogio di Meo Boni e le aziende del pratese segna l'ingresso del sistema Datini in uno dei più caratteristici e redditizi circuiti commerciali che da Genova muovevano verso il Mediterraneo occidentale: l'esportazione di guado lombardo verso la regione catalana e l'importazione di lane spagnole. Scopo dell'intesa era, infatti, «esere insieme al traficho» del guado e della lana, con una precisa suddivisione delle funzioni: mentre la partecipazione del Datini era limitata alla parte finanziaria, la compagnia del Boni doveva assicurare l'approvvigionamento e la spedizione del guado lombardo in Catalogna, curarne la ven-

traverso l'azione del fondaco aperto in città nel 1392, che allacciò duraturi rapporti d'affari con mercanti originari della regione guadifera come Luchino Squarciafico di Alessandria, gli speciali Giorgio e Giovanni Bragherio di Tortona, Domenico Grasso e il nipote Giannino di Castelnuovo Scrvia⁵¹. Il sistema Datini stabilì proprio con i Grasso un lungo sodalizio d'affari, documentato dalla fitta corrispondenza scambiata nel tempo, intensificando in questi anni la propria attività di esportazione del pastello lombardo verso la Toscana e soprattutto verso la Catalogna e le Baleari dove, poco dopo, furono impiantati i fondaci di Barcellona, Valenza e Maiorca, che portarono avanti una continua attività di collocamento e vendita del guado sugli empori locali, ed affidando alla sede genovese il compito di assicurare il collegamento tra i mercati di produzione e i mercati di vendita, di organizzare e coordinare le operazioni di spedizione verso le diverse destinazioni⁵².

Dalla regione guadifera dell'Oltrepò lombardo, le forniture, concrete attraverso l'intervento dei mercanti locali, che mantenevano stretti contatti con i produttori, arrivavano per via terrestre a Genova dove, almeno a partire dal 1392, prima di proseguire il viaggio, le some di colorante erano affidate alle cure dei «lavoratori del guado», a più riprese accreditati nei conti a loro intestati nei *Memoriali* genovesi per le prestazioni svolte, per «lavoro feciono a questo guado»⁵³, cioè «per votarli e mischiarli e rinsacarli e taglar saccha e cucire e legare e corde e filo e pesarlo»⁵⁴. Questi soggetti, dunque, mischiavano i guadi di differenti qualità, confezionavano i sacchi, cucendone le bocche, effettuavano una prima pesatura del guado imballato così pronto per essere avviato sui mercati di collocamento.

Una delle mete principali del guado trattato dal sistema Datini era, come detto, la Toscana: attraverso Porto Pisano, meta privilegiata delle imbarcazioni partite da Genova, il guado lombardo arrivava, via mare, a Pisa per essere venduto sull'emporio locale oppure smistato su Prato, Firenze e Pistoia. L'analisi combinata dei *Memoriali* genovesi e pisani

dita su quei mercati, investire il ricavato nell'acquisto delle lane. Cfr. M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova*, cit., pp. 193-194.

⁵¹ F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale. (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, Olschki, Firenze 1962, p. 234 e note 4-7.

⁵² Sul sodalizio d'affari con Domenico e Giannino Grasso cfr. M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova*, cit., pp. 212-213.

⁵³ ARCHIVIO DI STATO DI PRATO (da ora ASPo), *Fondo Datini*, n. 735, Memoriale di Genova, c. 3.

⁵⁴ ASPo, *Fondo Datini*, n. 735, Memoriale di Genova, c. 120t.

testimonia una continuità nel tempo delle operazioni di rifornimento del mercato toscano, attraverso Genova, commissionate dalla compagnia Datini di Pisa che, a sua volta, in molte circostanze agisce in nome e per conto di «Franchescho proprio» o, ancora, in nome e per conto di un committente particolare, cioè «la Tinta di Prato»⁵⁵. Nel piccolo centro toscano, dove l'arte della tintura aveva raggiunto un notevole livello di sviluppo, infatti, Francesco Datini aveva impiantato un'azienda di arte della tinta prendendo come socio un esperto artigiano, Niccolò di Piero di Giunta del Rosso, azienda che, come il carteggio commerciale del tempo ricorda, era specializzata proprio nella tintura con il guado, un'azienda industriale dove «tingono a la maggiore parte de' lanaioli di Firenze»⁵⁶.

Fino all'apertura di una propria filiale in Genova, il fondaco Datini di Pisa indirizzò le commissioni per l'acquisto del guado lombardo sul porto ligure alla locale azienda del mercante fiorentino Ambrogio di Meo Boni che, in qualità di commissionario, anticipava il primo costo richiesto dal fornitore e tutte le diverse spese necessarie per «spacciare» il guado dalla città, cioè per concludere l'acquisto del guado e provvedere alla sua spedizione fino al caricamento in nave, spese che, in molti casi, possono essere ricondotte a precise voci quali imballaggi, oneri fiscali, movimentazione interna (trasporto cittadino), senseria, provvigione. Per ognuna di queste voci di spesa, che la documentazione aziendale riporta in valore assoluto, è facile calcolare la precisa percentuale di incidenza sul primo costo, cioè il dato che solo permette di comparare, nel tempo e nello spazio, quei costi e quelle spese. L'unico limite alla precisa imputazione delle singole percentuali di aggravio sul primo costo scaturisce dal fatto che, talvolta, spese differenti sono registrate insieme con un unico importo, ad esempio il costo degli oneri fiscali e quello per la pesatura dei sacchi di guado⁵⁷: questo limite, che peraltro affligge anche la tenuta di altri libri contabili⁵⁸, costituisce, a parere di Luciana Frangioni, una prova attendi-

⁵⁵ ASPo, *Fondo Datini*, n. 371, Memoriale di Pisa, c. 231t.

⁵⁶ F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale*, cit., p. 293.

⁵⁷ Ancora, sui libri contabili poteva essere annotato semplicemente «per spacio di doana, peso di chomune, pedagio, portare al ponte e nostro pro, in somma». ASPo, *Fondo Datini*, n. 733, Memoriale di Genova, c. 104t.

⁵⁸ Ad esempio, nei *Quaderni di spese* di casa, registri della contabilità analitica dell'azienda mercantile bassomedievale deputati ad accogliere, giorno per giorno, tutte le spese sostenute in contanti per soddisfare la domanda alimentare e non soltanto del mercante e della sua famiglia «allargata», talvolta prodotti alimentari di diverso tipo (carne e formaggio, uova ed insalata) sono menzionati insieme e registrati con

bile che la razionalità, pur permeando le strategie dell'operatore economico bassomedievale, pur essendo una precisa tendenza di fondo del suo agire, «non [è] però ancora del tutto assorbita, nella pratica quotidiana, dalla contabilità del tempo»⁵⁹.

Tra le voci di spesa sostenute dal commissionario sulla piazza genovese compare quella relativa agli imballaggi, categoria nella quale rientravano tutti i costi necessari per confezionare i sacchi assicurando così alla merce la migliore protezione possibile lungo il viaggio, marittimo, terrestre o misto che fosse. I *Memoriali* analizzati ricordano costi sostenuti per comprare il materiale necessario per legare i sacchi di guado, cioè «corde per legare le sacca»⁶⁰, ancor meglio «corde d'erba per leghare detti ghuadi»⁶¹, talvolta registrati insieme alla spesa per i legatori incaricati di svolgere quest'operazione, cioè «legare e corde»⁶². Nel caso, gli imballaggi incidono sul primo costo con percentuali modeste che variano dallo 0,19 allo 0,63%, con valori modali dello 0,19-0,26%. Nei casi in cui guado veniva acquistato confezionato in sacchi, pronto per essere caricato sulla nave, le aziende genovesi che avviavano il colorante sui diversi mercati di assorbimento e consumo sostenevano detti costi semplicemente in situazioni d'emergenza, quando l'imballaggio originario non era più integro. La definizione dei costi degli imballaggi fin dall'origine, dall'acquisto del guado sui mercati di produzione, è allora stata possibile integrando la fonte contabile genovese con il carteggio commerciale di Castelnuovo Scrivia⁶³, lettere che hanno consentito di definire costi pari all'1-1,5%.

La pesatura, operazione richiesta prima dell'imbarco, comporta soltanto spese seguite all'intervento dei pesatori, i quali erano chiamati anche a rispondere del preciso peso di ciascun sacco al fine dell'esazione degli oneri fiscali non computati *ad valorem*: le spese sostenute sulla piazza genovese per «peso e pesare», per «peso e pesatori», per

un unico valore di spesa, rendendo impossibile la precisa imputazione alla specifica voce all'interno della più generale categoria delle spese alimentari. Ancor più complicato è il caso delle annotazioni contabili che, affiancando prodotti alimentari e non, rilevano una sola uscita non consentendo di separare ed imputare i singoli costi. Cfr. M. GIAGNACOVO, *Mercanti a tavola. Prezzi e consumi alimentari dell'azienda Datini di Pisa (1383-1390)*, OpusLibri, Firenze 2002, pp. 54-56.

⁵⁹ L. FRANGIONI, *Milano e le sue strade*, cit., pp. 13-14.

⁶⁰ ASPO, *Fondo Datini*, n. 733, Memoriale di Genova, c. 290.

⁶¹ ASPO, *Fondo Datini*, n. 734, Memoriale di Genova, c. 160.

⁶² ASPO, *Fondo Datini*, n. 367, Memoriale di Pisa, c. 429t.; n. 368, Memoriale di Pisa, c. 79.

⁶³ Si tratta di oltre centocinquanta lettere spedite da Domenico Grasso alla compagnia Datini di Genova. ASPO, *Fondo Datini*, n. 754.

«peso di comune», gravano sul primo costo con percentuali che oscillano tra lo 0,14% e lo 0,40%, con valori modalì di 0,28-0,34%.

Gli oneri fiscali pagati dal commissionario per esportare il guado da Genova sono la riva, lo «spaccio di doana», l'ambasciata⁶⁴, spesso rilevati in un'unica voce, e il «pedaggio a l'uscire fuori».

La riva era il dazio pagato, a Genova come in altri centri della Penisola italiana⁶⁵, soltanto sulle operazioni effettuate dai forestieri presenti nella città: la sua funzione era dunque quella di privilegiare l'attività economica dei mercanti locali rispetto ai forestieri, favorendo i primi e stabilendo una posizione di svantaggio economico per i secondi⁶⁶. I commissionari che realizzavano gli acquisti di guado sulla piazza genovese erano mercanti di origine toscana e, oltre a pagare gli stessi dazi versati dai genovesi sul commercio d'esportazione⁶⁷, ad essi era richiesto di versare quest'onere fiscale aggiuntivo. La riva era pari a 6 denari per lira di valore (2,50%) e ha un'incidenza reale sul primo costo che oscilla dal 2,41% al 2,50%. Lo «spaccio» di doana, pari a s. 35 per centinaio di lire (1,75%), era molto spesso computato su un valore inferiore, su un valore concordato con i dazieri, incidendo realmente sul primo costo con percentuali che vanno da 1,22% a 1,72%, a seconda del potere contrattuale dell'azienda, e presentano un addensamento sul valore di 1,38%. Il costo del pedaggio, pari a d. 3 per centinaio di libbre⁶⁸, grava sul valore della merce in misura variabile dallo 0,36% allo 0,66%, con una concentrazione modale sullo 0,52%.

Per gli oneri fiscali si è potuta così rilevare, anche per Genova, la prassi, allora consolidata, di effettuare, da parte dei mercanti più importanti, una sistematica politica degli accordi («patti») con gli appaltatori dei relativi oneri fiscali per ottenere tariffe di favore, ridotte, di contro all'assicurazione di un costante e rilevante movimento di merci in uscita e in entrata in città⁶⁹. In alcuni casi, poi, i mercanti più at-

⁶⁴ Secondo John Day, i diritti doganali conosciuti come «ambasciate» rappresentano delle misure fiscali temporanee. Cfr. J. DAY, *Les douanes de Gênes 1376-1377*, Paris, S.E.V.P.E.N, 1963, p. VIII.

⁶⁵ A Milano la riva sulle esportazioni, richiesta per armi e merce e non per i fustagni, e sulle importazioni era commisurata in denari per lira di valore, mentre sulle merci in transito il dazio della riva era riferito all'unità di imballaggio. Cfr. L. FRANGIONI, *Milano e le sue strade*, cit., pp. 126-127.

⁶⁶ IDEM, *Dispense di storia economica*, cit., p. 154.

⁶⁷ J. DAY, *Les douanes de Gênes*, cit., p. XI.

⁶⁸ ASPO, *Fondo Datini*, n. 733, Memoriale di Genova, c. 78.

⁶⁹ Su questa politica degli accordi cfr. L. FRANGIONI, *Milano e le sue strade*, cit., p. 117-130.

tivi ottenevano dai dazieri arrotondamenti a loro favore delle somme (valore) sulle quali computare l'onere fiscale. Così, per riportare soltanto alcuni esempi, l'azienda genovese di Ambrogio di Meo Boni, che acquista sul mercato locale una partita di 102 sacchi di guado del valore di lb. 493 s. 3 d. 5 di genovini da inviare a Pisa, paga «spedimento e anbasciata» soltanto per lb. 490⁷⁰, dichiarando un primo costo inferiore a quello reale; ancora, su un'altra spedizione di guado del valore di lb. 166 s. 16 d. 6 di genovini, la compagnia del Boni paga gli «spedimenti di Genova di doana» per un valore inferiore⁷¹.

L'azienda destinataria del guado sul mercato di Pisa doveva, invece, sostenere il pagamento degli oneri fiscali esatti all'ingresso della città, cioè «polizza all'entrare e sindaco», «polizza di tratta», e «polizza di ritratta», oneri che incidono sul valore di questa merce in misura dello 0,04% fino ad un massimo dello 0,36%, dunque meno sensibilmente rispetto alle tariffe genovesi.

Il costo del trasporto via mare del guado da Genova fino a Pisa, secondo una prassi diffusa che garantiva anche sulla bontà del servizio marittimo, era scaricato sul destinatario di Pisa che pagava il nolo al ricevimento della merce in porto. Per una sola spedizione, tra le tante ricostruite, il commissionario genovese anticipa una parte del nolo richiesto⁷². La spesa sostenuta per il nolo sulla tratta Genova-Pisa, con approdo a Porto Pisano, grava sul primo costo del guado con percentuali oscillanti dall'1,18% al 6%, con una concentrazione modale su 2,36-3,12%. Alcune spedizioni di guado dirette a Pisa transitano, invece, per Livorno: in questi casi la documentazione distingue le spese pagate per completare il tragitto via mare nel nolo da Genova a Livorno, che oscilla da 1,49% al 2,74%, e nel nolo da Livorno a Pisa, che varia dallo 0,24% all'1,33%. Talvolta, eventi eccezionali e sfortunati, come il naufragio della nave sulla quale il guado era stato caricato, rendono opportuno fare proseguire il viaggio del carico sul tratto Livorno-Pisa su «chari perché non si ghuastasse più si fosse», segnando un costo «per chareggio», per il trasporto terrestre che incide con una percentuale pari al 4,46% del valore della merce⁷³.

Il costo dell'assicurazione rappresenta una spesa che accompagna

⁷⁰ ASPo, *Fondo Datini*, n. 367, Memoriale di Pisa, c. 400t.

⁷¹ ASPo, *Fondo Datini*, n. 650, Genova-Firenze, **.*. 1386, comp. Ambrogio di Meo a Francesco di Marco Datini.

⁷² ASPo, *Fondo Datini*, n. 733, Memoriale di Genova, c. 78.

⁷³ ASPo, *Fondo Datini*, n. 734, Memoriale di Genova, c. 229.

il trasporto delle merci via mare, mentre non compare nei trasporti terrestri perché il pagamento degli oneri fiscali lungo i diversi itinerari erano, come Federigo Melis le ha definite, vere e proprie assicurazioni implicite. Nel commercio internazionale del tempo, la stipula dei contratti di assicurazione, così come dei contratti di noleggio, era abitualmente scaricata sul mercato di destinazione delle merci soprattutto quando questo era una città della Toscana perché su queste piazze «si trovano chondizioni migliori»⁷⁴. La prassi di provvedere all'assicurazione sulla piazza destinataria non sempre viene seguita per il guado: spesso, infatti, è l'azienda che opera a Genova e che organizza le diverse spedizioni destinate al mercato toscano a sostenere il costo della «sicurtà» fino a Pisa, talvolta comprensivo anche della «senseria e carta di sicurtà», che oscilla dall'1,29 all'1,73% sul primo costo del guado, con un addensamento sul valore dell'1,62%.

La provvigione, il costo che remunera l'attività del commissionario e che ribadisce lo sviluppo e l'importanza del commercio di commissione in questi secoli, segna per le forniture di guado lombardo realizzate sul mercato di Genova ed indirizzate a Pisa incidenze pari all'incirca all'1 % del primo costo, con un minimo dello 0,87% e un massimo dell'1,25%.

Il costo della senseria richiama immediatamente l'intervento di un sensale per la definizione dell'operazione di acquisto o di vendita del guado: questi pubblici ufficiali erano incaricati di vigilare sulla regolarità dei contratti di compravendita, garantendo il rispetto delle disposizioni vigenti su una certa piazza, ricevendo un compenso per il loro operato. Sul mercato di Genova, il costo della senseria per l'acquisto del guado, pari a d. 6 per centinaio di libbre, grava sul primo costo oscillando dall'1,02 all'1,94%, con un campo di variabilità modale concentrato sui valori di 1,02-1,24%. Sulla piazza pisana, la senseria per la vendita del guado varia da un minimo di 0,38% ad un massimo di 1,17% del valore del guado, con un chiaro addensamento modale su 0,58-0,60%.

Per completare le spedizioni le aziende coinvolte nel traffico lungo la direttrice Genova-Pisa devono sostenere una serie di altre spese, di «spese diverse», costi che talvolta si ripetono, consentendo di predisporre una specifica categoria, talaltra compaiono soltanto in alcuni estratti-conto, presentando un'estrema eterogeneità che impedisce di riunirle in una voce particolare. Tra quelle che si ritrovano più fre-

⁷⁴ A. FIORENTINO, *Il commercio delle pelli e delle cuoia nel Mediterraneo occidentale*, cit., p. 140.

quentemente, le spese pagate sul mercato di approvvigionamento genovese per «portare al ponte» e «caricare» i sacchi di guado sulle navi in partenza per i porti toscani, spese inserite nella voce «movimentazione interna» e destinate a remunerare il lavoro dei facchini, dei «bastagi», che si occupano di trasferire il guado dal fondaco o dal magazzino del fornitore, oppure dal magazzino dell'acquirente che doveva trattenerle in attesa che la nave fosse pronta a salpare, fino alle banchine del porto, provvedendo anche al carico in nave. Questi costi incidono in misura minima sul primo costo, dallo 0,22 allo 0,65%, con un valore modale dello 0,34%, perché chiaramente riguardano spostamenti della merce su brevi tratti, dal mercato al porto d'imbarco. Anche sulla piazza di destinazione del guado, le aziende dovevano sostenere, con incidenze modeste sul valore della merce, all'incirca pari allo 0,30%, delle spese che rientrano nella voce «movimentazione interna», cioè spese «per scaricare di barca e porto a casa», spese per pagare i facchini che scaricavano dalla nave i sacchi e li portavano fino al magazzino dove sarebbero stati custoditi fino al momento della vendita sul mercato locale o del proseguimento del viaggio in direzione del mercato di collocamento finale.

L'azienda destinataria sostiene anche il costo del magazzinaggio, nel linguaggio del tempo l'ostellaggio, una spesa giustificata dalla necessità di conservare il guado in un magazzino nell'attesa di organizzarne la spedizione verso la destinazione finale o di concludere la vendita direttamente sul mercato di Pisa, un costo pari in valore assoluto a s. 3 per sacco (2-3%).

Altra spesa ricorrente, abitualmente pagata dall'azienda destinataria del guado sulla piazza di Pisa, è quella «per cambio di danari da Genova a Pisa», spesa che varia da un valore minimo dell'1,06% ad un valore massimo di 2,92%: in un solo caso, è il commissionario ad occuparsi di cambiare a Genova la moneta locale con la moneta pisana, inserendo il costo dell'operazione nell'elenco delle spese effettuate per completare l'acquisto e la spedizione del guado verso i mercati toscani⁷⁵.

L'ultima voce di spesa che la documentazione contabile consente di definire, per il guado come per altre merci o prodotti, è quella relativa alle spese generali. Si tratta, nel caso, di spese – talvolta anche di costi – dovute alla complessiva gestione aziendale (illuminazione, riscaldamento, personale, fitti eventuali) che non possono essere di-

⁷⁵ ASPO, *Fondo Datini*, n. 367, Memoriale di Pisa, c. 334.

rettamente imputate ad un singolo lotto di merci. L'imputazione avviene indirettamente attraverso un particolare documento contabile, il «Quaderno di ricevute e mandate di balle», nel quale tutte le spese generali erano registrate ed imputate ai singoli colli, o partite di merci, mediante riparto elaborato dal mercante secondo un preciso parametro, quello della durata della giacenza nei locali dell'azienda. Questa imputazione delle spese generali, che rispecchia l'estrema razionalità della contabilità aziendale, presenta incidenze spesso molto variabili tra loro, dello 0,74%-2,78%, proprio a seconda della durata di quella giacenza.

Riepilogando, possiamo definire le seguenti percentuali di incidenza dei costi e spese della commercializzazione del guado lombardo da Genova posto a Pisa:

- imballaggi	1,00% - 1,50%
- pesatura	0,28% - 0,34%
- oneri fiscali	4,03% - 5,24%
- nolo	2,36% - 3,12%
- assicurazione	1,29% - 1,73%
- provvigione	0,87% - 1,25%
- senseria	1,60% - 1,84%
- magazzinaggio	2,00% - 3,00%
- cambio danari	1,06% - 2,92%
- movimentazione interna Genova	0,22% - 0,65%
- movimentazione interna Pisa	0,20% - 0,40%
- spese generali	0,74% - 2,78%
	15,65% - 24,77%

I costi e spese calcolati non sono certo modesti per una materia accessoria di basso valore come il guado, peraltro commerciata in grandissime quantità. Tuttavia, tali costi vanno, nelle strategie del mercante, anche imprenditore, a gravare nella realtà non sul primo costo del guado ma sul valore del panno che esso concorre a definire, in altre parole annullando o quasi del tutto quella incidenza. E il guado circola in flussi costanti, consistenti e su itinerari anche molto lunghi, tramite Pisa su Prato, Firenze e Pistoia, da Genova sulla Catalogna.

MARIA GIAGNACOVO
Università del Molise