

1222 · 2022
800
ANNI



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Università degli Studi di Padova
Dipartimento di Scienze Storiche, Geografiche e dell'Antichità

Corso di Laurea in Storia

La corrispondenza epistolare nel mondo del mercante
rinascimentale: il caso di Andrea Berengo (1553-1556)

Relatore:
Prof./ssa Andrea Caracausi

Laureando/a:
Francesco Agostini
Matricola: 2042012

Anno Accademico 2023/24

Indice

Introduzione	2
Capitolo 1.....	5
Il mercante rinascimentale: formazione, compiti e tipi di società.....	5
1.1 Gli oggetti di scambio e le rotte commerciali.....	7
1.2 La formazione del mercante.....	8
1.3 Le forme di società mercantili	13
Capitolo 2.....	16
La figura dell'agente, mansioni e strumenti di controllo del mercante.....	16
2.1 Le lettere dei mercanti.....	20
2.2 Le modalità e i tempi di trasporto delle lettere	25
Capitolo 3.....	28
Andrea Berengo, un mercante veneziano del XV secolo	28
3.1 L'influenza delle lettere nel commercio	29
3.2 Francesco de Vico, il corrispondente di Nicosia.....	34
Bibliografia	41
Abbreviazioni	42

Introduzione

L'ispirazione per questa tesi nasce dalla mia vicinanza familiare al mondo dell'imprenditorialità. Crescendo in una famiglia di imprenditori, ho sempre ammirato la capacità di innovare e adattarsi alle sfide del mercato. Questa esperienza personale mi ha portato a vedere il mercante rinascimentale come un imprenditore ante litteram, una figura capace di navigare attraverso complessi scenari economici e culturali, anticipando molte delle dinamiche moderne del commercio e dell'impresa.

Nel periodo rinascimentale, la figura del mercante ha giocato un ruolo cruciale nel promuovere lo sviluppo economico e culturale dell'Europa e del Mediterraneo. In un'epoca caratterizzata da profondi cambiamenti e nuove scoperte, i mercanti non solo facilitavano il commercio di beni, ma contribuivano anche alla diffusione di idee e conoscenze. Questa tesi si propone di analizzare in dettaglio la figura del mercante rinascimentale, con un focus specifico sulle lettere di Andrea Berengo, mercante veneziano attivo ad Aleppo tra il 1553 e il 1556.

Per comprendere appieno il ruolo e l'importanza del mercante rinascimentale, viene fornito nel primo capitolo un inquadramento generale. I mercanti di questo periodo operavano in un mondo in rapida evoluzione, scambiando una vasta gamma di beni lungo rotte commerciali che collegavano l'Europa con il Medio Oriente, l'Asia e il Nord Africa. Queste rotte non solo facilitavano il movimento di merci come spezie, tessuti e metalli preziosi, ma erano anche canali vitali per la circolazione di informazioni e innovazioni, come evidenziato da Benedetto Cotrugli in "Il libro dell'arte di mercatura".¹

La formazione del mercante iniziava spesso in giovane età, nella prima fase nell'ambiente familiare, per poi passare alla scuola d'abaco e infine all'apprendistato nell'azienda di famiglia e nel fondaco. Quest'ultimo era un luogo multifunzionale che fungeva da magazzino, mercato e abitazione. Qui, gli aspiranti mercanti acquisivano le competenze necessarie per gestire affari complessi, dall'acquisizione dei beni alla negoziazione dei prezzi, come approfondito da Ugo Tucci in "La formazione dell'uomo d'affari".²

L'espansione commerciale, frutto dei successi dei mercanti dell'epoca, ha comportato il necessario sviluppo di forme di società adatte alle esigenze. Questo processo è stato approfondito da Andrea Caracausi in "Merci e scambi globali (1400-1800)". Le forme di società mercantili variavano, ma

1. Per approfondire questi temi, mi sono immerso nella lettura di diverse opere, le principali sono: *Il libro dell'arte di mercatura* di Cotrugli B., *Il mercante* di Caracausi A., e *L'economia italiana nel quadro europeo* di Epstein S.

2. Per affrontare questi temi ho consultato le seguenti opere: *La formazione dell'uomo d'affari* di Tucci U., *La cultura del mercante medievale italiano* di Saporì A., e nuovamente *Il libro dell'arte di mercatura* di Cotrugli B.

erano generalmente caratterizzate da strutture organizzative sofisticate che permettevano di gestire rischi e profitti in modo efficace.³

Nel secondo capitolo sono analizzate le parti fondamentali per lo sviluppo di un mercato ampio e proficuo. Una parte significativa del sistema commerciale rinascimentale era il contratto di agenzia, attraverso il quale i mercanti stipulavano accordi con agenti locali per rappresentarli in diverse regioni. Monitorare l'attività di questi agenti era essenziale per garantire il buon andamento degli affari, e a tal fine venivano utilizzati vari strumenti di controllo e verifica, come evidenziato da Francesca Trivellato in "Il commercio interculturale".⁴

La corrispondenza epistolare rappresentava uno degli strumenti principali per la gestione delle relazioni commerciali. Attraverso le lettere, i mercanti potevano impartire istruzioni e negoziare accordi dimostrando una notevole capacità di gestione a distanza, come dimostra Mario Infelise nel suo trattato "La circolazione dell'informazione commerciale".⁵ Oltre a questo, le lettere acquisirono pieno valore legale in sede di giudizio, introducendo nuove istituzioni, come quella dell'arbitrato. Quest'ultima istituzione è stata approfondita da Fabrizio Marrella e Andrea Mozzato in "Alle origini dell'arbitrato commerciale internazionale".⁶ Le modalità e i tempi di trasporto delle lettere erano molteplici e influivano sull'andamento del mercato in misura importante. I servizi preposti alla gestione delle corrispondenze epistolari avevano registrato un significativo miglioramento rispetto al periodo medievale; tuttavia, non erano inusuali ritardi ed imprevisti.⁷ Queste dinamiche sono state analizzate da Federigo Melis nella sua opera "I trasporti e le comunicazioni nel medioevo".

Il capitolo finale è dedicato all'analisi delle lettere di Andrea Berengo. Ugo Tucci nel suo trattato "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" offre una preziosa testimonianza delle dinamiche commerciali e culturali del tempo. Le lettere di Berengo, scritte durante il suo

3. L'analisi di queste strutture societarie è stata svolta grazie alla lettura dei testi di Caracausi A., *Merci e scambi globali (1400-1800)*, e di Trivellato F., *Il commercio interculturale*.

4. Per sviluppare questi temi ho consultato principalmente: *Merci e scambi globali (1400-1800)* di Caracausi A., *Il commercio interculturale* di Trivellato F., *I mercanti di Venezia* di Lane F., *Delle fiere genovesi dei cambi, particolarmente studiate come mercati periodici del credito* di Mandlich G., *Premodern European Capitalism, Christianity, and Florence* di Caferro W.

5. Per sviluppare questi temi ho consultato principalmente: *La circolazione dell'informazione commerciale* di Infelise M., *Il commercio interculturale* di Trivellato F.

6. Per sviluppare questi temi ho consultato principalmente: *Il commercio interculturale* di Trivellato F., *The Burden of Risk: Early Modern Maritime Enterprise and Varieties of Capitalism* di Fusaro M., *Alle origini dell'arbitrato commerciale internazionale* di Marrella F. e Mozzato A., *Le magistrature veneziane e i loro capitolari fino al 1300* di Roberti M.

7. Per sviluppare questi temi ho consultato principalmente: *I trasporti e le comunicazioni nel medioevo* di Melis F., *Il commercio interculturale* di Trivellato F.

soggiorno ad Aleppo tra il 1553 e il 1556, forniscono un quadro dettagliato delle sue operazioni, e ci offrono un riscontro pratico sulla ricerca effettuata nei primi capitoli.

In sintesi, il seguente elaborato mira a esplorare e approfondire il ruolo dei mercanti rinascimentali, evidenziando come le loro attività non solo abbiano contribuito alla crescita economica, ma abbiano anche avuto un impatto significativo sullo sviluppo culturale e sociale del loro tempo. Attraverso lo studio delle lettere di Andrea Berengo, si intende offrire una finestra sul passato che illumina le pratiche e le esperienze di questi affascinanti protagonisti del Rinascimento.

Capitolo 1.

Il mercante rinascimentale: formazione, compiti e tipi di società

La figura del mercante evoca frequentemente l'immagine di individui dinamici, intraprendenti e animati da un insaziabile desiderio di profitto, la cui principale preoccupazione consisteva nella ricerca di nuove merci e opportunità d'affari. Tuttavia, questa rappresentazione tende a trascurare una serie di caratteristiche e compiti quotidiani, che erano indispensabili per lo sviluppo delle attività commerciali durante l'età medievale e moderna. I mercanti, infatti, non erano soltanto avventurieri alla ricerca di nuovi mercati, ma erano anche abili amministratori e strateghi. Essi dovevano padroneggiare complessi meccanismi finanziari, gestire reti commerciali estese e diversificate, e mantenere rapporti diplomatici con vari interlocutori. La loro attività richiedeva una profonda conoscenza delle leggi e dei regolamenti locali e internazionali, nonché una notevole capacità di adattamento alle mutevoli condizioni economiche e politiche. Senza queste competenze gestionali e operative, sarebbe stato impensabile per i mercanti costruire e mantenere le loro fiorenti attività commerciali. Inoltre, il loro ruolo includeva anche la formazione di nuove generazioni, garantendo così la continuità e l'espansione del sapere mercantile. Questi aspetti complessi e multifunzionali del loro operato contribuiscono a una comprensione più completa e sfaccettata della figura del mercante nell'età moderna.

Benedetto Cotrugli, diplomatico ed economista dalmata, dà la seguente definizione della mercatura: “arte o vero disciplina intra persone ligiptime giustamente ordinata in cose mercantili, per conservatione dell’humana generation, con isperanza nientedimeno di guadagno”⁸. Il contesto storico in cui nasce e inizia a svilupparsi in modo considerevole il *mercator* è un teatro di notevole complessità e dinamicità. Il periodo, infatti, che coincide con il XIV-XV secolo, è caratterizzato da una serie di crisi interconnesse che hanno influenzato profondamente la società, l'economia e la politica dell'epoca. Diversi furono gli elementi che caratterizzarono la situazione dell'Europa durante questa fase. Un esempio è il crollo demografico, provocato dalla diffusione della peste nera, che devastò l'Europa nel periodo 1347-1351. Questa pandemia determinò una drastica riduzione della popolazione, con conseguente collasso delle comunità locali. La significativa diminuzione della forza lavoro causò una grave carenza di manodopera, che a sua volta portò a una riduzione della produzione agricola.

Le ripercussioni di tale crisi demografica si fecero sentire in molti settori economici e sociali, aggravando le condizioni di vita e destabilizzando le strutture economiche. La diminuzione della

⁸ Cotrugli, Benedetto. “Il libro dell’arte di mercatura” (Venezia: Arsenal, 1990).

popolazione comportò anche un declino della domanda di beni e servizi, contribuendo alla stagnazione economica e alimentando una serie di crisi successive che colpirono l'intero continente.⁹ La crisi demografica portò al declino del sistema feudale, basato sulla produzione agricola e sul lavoro servile. La mancanza di lavoratori ebbe come conseguenza la fine del sistema di servaggio e la crescente domanda di manodopera libera, contribuendo al cambiamento delle relazioni socio-economiche e alla nascita di nuove forme di lavoro e proprietà. Anche la crisi demografica ebbe un impatto devastante sull'economia europea. La diminuzione della popolazione portò a una riduzione della domanda di beni e servizi, causando una caduta dei prezzi agricoli e una crisi nei settori commerciali e artigianali. Inoltre, le rotte commerciali furono interrotte e le attività commerciali subirono un rallentamento, portando a una diminuzione degli scambi commerciali e della prosperità economica. La crisi demografica ed economica contribuì anche a un clima generale di instabilità politica.¹⁰ Le tensioni sociali aumentarono a causa della crescente disuguaglianza economica e della lotta per il controllo delle risorse scarse. Inoltre, le guerre e i conflitti tra stati e signorie feudali si intensificarono, aggravando ulteriormente la situazione.

Nonostante le difficoltà, questo periodo di crisi assunse i caratteri di una “distruzione-creatrice”, in quanto catalizzò una serie di processi e di dinamiche, creando nuove opportunità di sviluppo tecnico ed economico.¹¹ In linea generale, i superstiti godettero di un netto ribilanciamento del rapporto tra uomini e risorse naturali, rapporto fattosi vistosamente precario all'inizio del XIV secolo. All'improvviso, vi fu a disposizione più terra di quanta se ne potesse coltivare. Fu possibile riorganizzare la produzione agraria, ridisegnando lo spazio rurale e le modalità insediative sul territorio.¹² La proporzione media di urbanizzazione registrò un incremento nell'Europa grazie ai progressi nei metodi di commercializzazione e distribuzione: un maggior numero di individui si stabilì nelle città in virtù della maggiore accessibilità ai rifornimenti alimentari e all'efficienza dei mercati del lavoro, i quali rispondevano con maggior flessibilità alle variazioni stagionali nell'agricoltura e alla domanda industriale. Tuttavia, tali miglioramenti non si distribuirono uniformemente: l'urbanizzazione ebbe un'impennata nelle regioni meno sviluppate come il Mezzogiorno italiano, la Castiglia e la Polonia, mentre i tassi di urbanizzazione nelle regioni economicamente più avanzate come le Fiandre e la Catalogna, stagnarono o subirono un regresso.

9. Luongo, Alberto. “La Peste Nera” (Roma : Carrocci Editore, 2022).

10. Ivi.

11. Epstein, Stephan. “L'economia italiana nel quadro europeo” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

12. Amatori, Franco, et al. « Il mondo globale : una storia economica. » (Torino, Giappichelli, 2017).

Se volessimo individuare due fattori importanti per quanto riguarda lo sviluppo urbano durante e dopo la “crisi”, potremmo individuarli nell’intensità del riordinamento politico e nella capacità delle città di proteggere le rendite acquisite. Le città si svilupparono in assenza di poteri urbani consolidati nel contesto di stati territoriali “forti”.¹³

Il declino del sistema feudale, la crescita demografica a livello europeo e le nuove connessioni a livello globale furono un ambiente favorevole per lo sviluppo della classe mercantile.

1.1 Gli oggetti di scambio e le rotte commerciali

I principali protagonisti di queste transazioni comprendono un assortimento di prodotti di pregio: spezie e sete, diamanti e tappeti, argento e cotone, schiavi e panni di lana. Le spezie erano utilizzate in vari modi, dal condimento dei cibi alla prevenzione di disturbi gastrici, e provenivano principalmente dalle isole Molucche e dall’India orientale. I diamanti venivano importati per lo più dall’India assieme ad altre perle e pietre preziose in Europa. A questi si affiancano beni più convenzionali quali vino, olio e legname.¹⁴

La gestione di più beni era una caratteristica importante, soprattutto nelle dinamiche mediterranee: questa ampia disponibilità era una peculiarità fondamentale. Spesso era più proficuo vendere tanti articoli, anche se non in grandi quantità, piuttosto che puntare tutto su uno solo.

Il mercante attraverso la sua attività non era solo veicolo di prodotti. Tramite la sua figura era possibile la diffusione di idee, culture e tecnologie attraverso i continenti. Il mercante era un catalizzatore di innovazione e progresso.¹⁵

Inizialmente i mercatanti erano viaggiatori e percorrevano lunghe distanze per commerciare con terre lontane, per scoprire nuovi prodotti e per instaurare nuovi rapporti commerciali. Questi viaggi spesso erano pericolosi e si preferiva aggregarsi a lunghe carovane, che, però, erano prese di mira da predoni e briganti¹⁶. Con il passare del tempo, le rotte commerciali divennero più stabili e sicure, grazie a una conoscenza geografica più approfondita. Inoltre, vennero formate alleanze strategiche con i governi locali e si riuscì a stabilire una rete di basi commerciali permanenti lungo queste rotte, riducendo così la necessità per i mercanti di viaggiare costantemente. Fin dall’antichità, la via commerciale più

13. Epstein, Stephan. “L’economia italiana nel quadro europeo” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

14. Caracausi, Andrea. “Il mercante” in “Il Rinascimento in Italia”, a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.

15. Ivi.

16. Ivi.

frequentata era la celebre "Via della Seta", composta da una rete di percorsi che collegava l'Estremo Oriente con il Mediterraneo.¹⁷

A partire dalla fine del XV secolo, la connessione tra Asia, Africa ed Europa si arricchì e si ampliò ulteriormente grazie alle spedizioni dei famosi navigatori spagnoli e portoghesi. In particolare, Bartolomeo Diaz aprì una nuova via commerciale attraverso la circumnavigazione dell'Africa nel 1488. Questa impresa non solo ampliò le rotte esistenti, ma anche facilitò nuovi scambi commerciali e culturali tra continenti, accelerando l'integrazione economica e favorendo l'espansione delle reti commerciali globali. Questi sviluppi contribuirono significativamente alla creazione di un'economia mondiale più interconnessa e complessa.¹⁸

Il processo di centralizzazione dell'attività del mercante e la delegazione a una rete di agenti intermediari incaricati di tutelare i loro interessi, si consolidò definitivamente.

1.2 La formazione del mercante

Nel Quattrocento e Cinquecento, come nei secoli precedenti, l'educazione del mercante iniziò all'interno del contesto familiare, con la famiglia responsabile della supervisione dell'istruzione primaria, sebbene solitamente questa fosse delegata a un docente privato. Il giovane veniva istruito nelle competenze di lettura, scrittura e aritmetica. La formazione avveniva attraverso vari passaggi, necessari ad apprendere sia le nozioni teoriche, sia le conoscenze pratiche volte ad esercitare l'arte della mercatura.¹⁹

Dopo questa prima fase, svolta all'interno della propria abitazione, il ragazzo passava alla scuola d'abaco, nella quale si approfondivano temi matematici applicati all'attività pratica del commerciante. Una delle opere più importanti per comprendere il commercio e le pratiche mercantili del tempo è quella di Francesco Balducci Pegolotti "Pratica della mercatura".²⁰

Il trattato, concepito come una guida pratica rivolta ai mercanti, affronta una vasta gamma di argomenti connessi al commercio, compresi i fondamenti del commercio, le vie di traffico, le merci, le operazioni finanziarie e le prassi contabili. Esso fornisce istruzioni dettagliate su come condurre

17. Caracausi, Andrea. "Il mercante" in "Il Rinascimento in Italia", a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.

18. Caracausi, Andrea. "Merci e scambi globali (1400-1800)" in "Storia economica globale del mondo contemporaneo", di Fumian, Carlo, et al. (Roma, Carocci, 2019).

19. Tucci, Ugo. "La formazione dell'uomo d'affari" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

20. Saporì, Armando. "La cultura del mercante medievale italiano" in "Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale" (Torino: Scriptorium, 1997).

transazioni commerciali internazionali, includendo considerazioni sui dazi doganali, i costi di trasporto e le precauzioni da adottare durante i viaggi commerciali.

La struttura dell'opera è articolata in vari capitoli che trattano tematiche specifiche, quali le procedure per il calcolo delle imposte e dei dazi, descrizioni approfondite delle rotte commerciali e dei mercati più rilevanti, oltre a suggerimenti pratici su come gestire le operazioni commerciali in modo efficiente e redditizio.²¹ In aggiunta, il manuale fornisce preziose informazioni sulla geografia economica del periodo, sulle interazioni commerciali tra diverse città e nazioni, e sulle dinamiche socio-economiche. Per Cotrugli il mercante perfetto non doveva solo far di conto, ma anche conoscere la partita doppia e il latino per comprendere un contratto e per farsi capire in molti paesi.²² Ci sono alcune conoscenze che possiamo intuitivamente individuare come necessarie al lavoro di mercatore: l'aritmetica, la logica, fare di conto, il saper scrivere in maniera adeguata e la cosmografia, ossia la configurazione dei vari paesi con i loro usi mercantili, le misure, i pesi, i dazi e le stagionalità dei prodotti. Infine, era bene che il mercante avesse delle conoscenze in materie quali la filosofia e l'astrologia, per prevedere fenomeni agricoli e/o carestie.²³

In particolare, la partita doppia era uno strumento contabile che richiedeva un certo grado di maestria, ma la cui diffusione non si limitò alla penisola italiana, grazie alla sua efficacia. Nata alla fine del XIII secolo, la partita doppia fu teorizzata da Luca Pacioli alla fine del XV ed era il cuore della contabilità. Essa consisteva nella duplice registrazione dei conti in Dare e Avere e fu sviluppata quasi contemporaneamente in diversi centri: Venezia, Firenze, Genova. I contabili contribuirono a coordinare e razionalizzare le registrazioni.²⁴ Qualsiasi fatto economico che riguardava il mercante causava infatti l'apertura di una o più partite, che permettevano di registrare la consistenza iniziale di un oggetto e le sue variazioni. La presenza di scritture bilanciate permetteva un doppio sistema di controllo e verifica degli errori.

La diffusione delle scuole private nella penisola italica avvenne grazie ai maestri d'abaco, i quali si muovevano in continuazione lungo le vie principali della penisola, andando a costruire una rete di scuole specializzate, le quali lasciarono però il posto a quelle latine nel XIV secolo. I tre principali strumenti che venivano utilizzati in materia di gestione contabile erano l'abaco, i conti di ragione e il fascicolo.

21. Saporì, Armando. "La cultura del mercante medievale italiano" in "Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale" (Torino: Scriptorium, 1997).

22. Cotrugli, Benedetto. "Il libro dell'arte di mercatura" (Venezia: Arsenale, 1990).

23. Ivi.

24. Tucci, Ugo. "La formazione dell'uomo d'affari" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

L'abaco era uno strumento che favoriva il contabile durante i calcoli, era una sorta di tavola o pannello suddiviso in colonne e opportunamente segnato, su cui venivano posizionate pietre, palline o altri oggetti, oppure si tracciavano dei simboli, per facilitare le operazioni di contabilità. L'abaco consentiva di eseguire addizioni, sottrazioni, moltiplicazioni e divisioni in modo efficiente e preciso, anche se in pratica veniva utilizzato soprattutto per le prime due operazioni, fornendo anche uno strumento di controllo per i conti. L'esistenza di questo tipo di strumento è testimoniata dai ritrovamenti di molti "quarteruoli", cioè i gettoni che venivano utilizzati per i conteggi.²⁵

Il valore attribuito ai quarteruoli poteva variare in base al loro spessore, al loro colore o in base a dove venivano posizionati in quel reticolo di righe e colonne.

Le tavolette dei "conti di ragione" venivano utilizzate per tutti i tipi di operazione; erano suddivise in caselle e potevano essere utilizzate anche da persone con un basso livello d'istruzione, era sufficiente infatti conoscere i numeri e contare per uno, perché grazie a pochi semplici movimenti riuscivano ad eseguire i calcoli matematici necessari.²⁶

Infine, il manuale di mercatura, o fascicolo, costituiva essenzialmente un insieme di informazioni riguardanti le merci prodotte e scambiate in ciascun mercato, nonché le modalità del loro commercio. Questo fascicolo comprendeva registrazioni riguardanti i pesi, le misure e le valute utilizzate localmente, i tassi di cambio tra di esse, insieme a dettagli riguardanti le spese di viaggio e di trasporto. Inoltre, per ampliare ulteriormente la comprensione dei "manuali di mercatura", va sottolineato che essi includevano tabelle e prontuari che consentivano di eseguire rapidamente tutti i calcoli necessari per i commercianti.

Il tenere ordinate le scritture era parte fondamentale nel lavoro di un mercante, tanto quanto saper fare di conto, come racconta Cotrugli nella sua opera:

Debbi anche tenere il tuo scriptoio ordinatamente, et a tucte le lectere che ricevi debbi notare donde le ricevi et l'anno, mese et dì, et metterle a uno luogo et a tutte fare risposta et notare di sopra: risposta. Poi ogni mese fa mazzi di per sé et conservali, et così tucte le lectere di cambio che paghi infilza, et le lettere d'importantia, overo scipte di mano o strumenti, conserva come cosa necessarissima. Et habbi sempre il capo intro le tue scripture, però che sono rilevatione del marcante.²⁷

25. Saporì, Armando. "La cultura del mercante medievale italiano" in "Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale" (Torino: Scriptorium. 1997).

26. Ivi.

27. Cotrugli, Benedetto. "Il libro dell'arte di mercatura" (Venezia: Arsenale, 1990), pag. 96.

Tuttavia, una buona istruzione non era l'unica caratteristica necessaria, il mercante doveva avere anche altre qualità, che non potevano essere insegnate a scuola. Una di queste indispensabili premesse era l'attitudine alla professione, un'attitudine innata, che bisognava scoprire nei giochi e nelle tendenze del fanciullo.²⁸

Qualora questa "predestinazione" associata alla discendenza da una famiglia di mercanti non venisse rispettata, poteva essere in qualche modo imposta per preservare l'equilibrio sociale. La nascita in un determinato contesto socio-economico tendeva a stabilire un ordine sociale percepito come naturale e a mantenere tale ordine nel tempo. Questa continuità generazionale non solo garantiva la stabilità economica delle famiglie mercantili, ma contribuiva anche a preservare la struttura sociale e le tradizioni commerciali consolidate, rafforzando così la coesione e la prosperità della comunità mercantile.

Altra qualità che doveva essere considerata nell'ottica di un mercante preparato era il benessere fisico. Il mercante, infatti, non doveva solamente essere esente da gravi malattie, ma doveva godere di una certa resistenza fisica, perché situazioni di stress a livello sia muscolare che ambientale erano parte integrante del suo mestiere; il benessere fisico doveva anche tradursi nell'avere una bella presenza, nell'essere in ordine, nell'avere dei modi piacevoli durante i colloqui. Una condizione ereditaria che non veniva considerata come fondamentale era il capitale iniziale. Come scrive Ugo Tucci nell'introduzione de "Il libro dell'arte di mercatura":

Il padre deve dargli tre cose: un bel nome, che non gli costa niente; farlo nascere "in buona terra o patria"; cioè in un buon centro commerciale e con tutti i diritti di una nazionalità privilegiata; infine "darli buona arte". Il resto tocca a lui.²⁹

Al termine del percorso educativo, il giovane si preparava per il periodo di apprendistato, un'esperienza formativa di durata indeterminata che spesso includeva soggiorni in altri paesi per acquisire competenze internazionali. Tale periodo, generalmente di alcuni anni, forniva al giovane le conoscenze pratiche necessarie per affrontare le sfide del commercio. L'apprendistato si concludeva solitamente quando il giovane mercante assumeva un ruolo di responsabilità all'interno dell'azienda familiare oppure decideva di intraprendere una propria attività commerciale. Questo percorso non solo permetteva l'acquisizione di abilità tecniche e gestionali, ma anche l'instaurazione di una rete di contatti cruciali per il futuro successo professionale.

28. Saporì, Armando. "La cultura del mercante medievale italiano" in "Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale" (Torino: Scriptorium. 1997).

29. Cotrugli, Benedetto. "Il libro dell'arte di mercatura" (Venezia: Arsenale, 1990).

Questa introduzione al mondo mercantile veniva svolta presso l'azienda di famiglia, quando in realtà sarebbe stato preferibile svolgerla presso un altro mercante, affinché il maestro potesse insegnare in maniera rigida e severa, anche attraverso l'uso della verga. Il suggerimento di effettuare l'apprendistato "fuori casa" derivava anche dal fatto che in questo modo il giovane avrebbe potuto conoscere realtà diverse, vedere nuovi modi di interagire, crearsi una rete di collegamenti e di sostenitori, apprendere nuove tecniche. Questa tendenza evidenzia un atteggiamento fondamentale del mercante, ossia la continua istruzione, unita all'ampliamento della quantità di persone conosciute. Il mancato aggiornamento avrebbe comportato dei danni economici e la perdita del vantaggio sulla concorrenza. Per migliorare la propria tecnica e per comprendere le dinamiche reali della vita del mercante, a partire dalla trattativa fino alla gestione contabile, l'apprendista entrava nel fondaco.³⁰ Il fondaco era un edificio o un complesso di edifici, che aveva la funzione di centro commerciale e luogo di lavoro per i mercanti. Solitamente era situato in città portuali o in importanti centri commerciali e poteva ospitare uffici, magazzini e spazi per negozi e botteghe. In molti casi era anche il luogo di residenza temporanea per i mercanti che arrivavano da altre città o da altri paesi. La struttura del fondaco era organizzata sulla base delle attività che si svolgevano al suo interno: le trattative si svolgevano nella sezione più luminosa per evitare le truffe; in un angolo appartato operava discretamente il copista, o scrivano, al fine di preservare la riservatezza delle cifre da lui registrate. Infine, nella parte posteriore si tenevano le discussioni tra i venditori, i quali affrontavano varie tematiche, come le disposizioni governative, o gli avvenimenti politici con riferimento ai commerci e le notizie di natura economica.³¹ Il fondaco era generalmente mantenuto e controllato dal governo locale. Quando il fondaco si ampliava, era necessario fornire personale a tempo pieno. Tra questi vi erano un console (il direttore generale responsabile degli affari quotidiani e dell'amministrazione del suo fondaco), altri amministratori, sacerdoti, notai, commercialisti e personale di servizio. Con il tempo, il console divenne l'interfaccia tra i commercianti di una particolare "nazione" occidentale e le autorità musulmane locali, nonché il rappresentante politico del suo stato / città d'origine.³² Per essere un buon mercante bisognava saper dialogare con diverse figure. Il mercante si interpone come mediatore tra le diverse classi sociali, imparando un modo di fare e un linguaggio comprensibile da tutti.

30. Per esempio di contrattazione nel fondaco: Philippe Braunstein e Franco Franceschi, "Sapersi governar. Pratica mercantile e arte di vivere" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007). Pag. 667-669.

31. Saponi, Armando. "La cultura del mercante medievale italiano" in "Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale" (Torino: Scriptorium. 1997).

32 Constable, Olivia Remie. *Ospitare lo straniero nel mondo mediterraneo: alloggio, commercio e viaggio nella tarda antichità e nel Medioevo*. (Cambridge, 2004)

A queste fondamentali competenze e conoscenze si uniscono una serie di comportamenti che contribuiscono a definire il quadro etico entro cui un mercante dovrebbe operare. Ugo Tucci riassume dieci “cose proibite omnino al mercante” descritte dal Cotrugli nella sua opera: alcune di queste attività sono correlate alla sfera dell'integrità e della saggezza, come ad esempio partecipare a tornei, coltivare amicizie con individui svantaggiati o disonesti, o commettere frodi riguardanti la quantità o la qualità delle merci; altre invece trasgrediscono le norme sociali, come il gioco d'azzardo e l'abuso di sostanze alcoliche.³³ La rettitudine perseguita anche negli ambiti extra lavorativi portava il mercante a raggiungere uno status sociale alto, quasi borghese, tanto da diventare il modello di riferimento per gli artigiani e i proprietari di bottega che puntavano ad acquisire un maggior credito a livello sociale.

Il processo evolutivo del mercante rinascimentale, unitamente alla sua intrinseca ricerca di innovazione e profitto, ha condotto nel tempo a un significativo incremento dei traffici e degli scambi. L'espansione delle reti commerciali e la crescente complessità delle operazioni hanno reso indispensabile l'adozione di nuove strategie organizzative e di strumenti avanzati di gestione. Tale espansione commerciale ha reso impossibile per un singolo individuo gestire autonomamente il flusso delle attività mercantili, richiedendo una maggiore collaborazione e l'uso di forme societarie più strutturate. È in questo contesto che avviene la transizione del mercante da viaggiatore a residente, ma per effettuare questo passaggio fu necessaria l'adozione di nuove forme societarie. Tale cambiamento organizzativo permise di affrontare in maniera più efficace la complessità crescente del commercio e la gestione ampliata delle reti di scambio.

1.3 Le forme di società mercantili

Un primo esempio è rappresentato dalla commenda. In questo tipo di accordo, un investitore forniva una somma di capitale a un mercante, il quale si impegnava a utilizzarla per affari legati al commercio d'oltremare e doveva rendere conto all'investitore solo per una percentuale degli utili alla fine del viaggio³⁴. Tale sistema garantiva una responsabilità limitata per l'investitore, mentre offriva al mercante la possibilità di raccogliere ulteriori fondi da altri finanziatori. L'iniziativa commerciale era solitamente limitata alla durata di un singolo viaggio. Tuttavia, per rendere più duraturi e stabili gli scambi, si rese necessario elaborare altre soluzioni organizzative che potessero sostenere attività commerciali continuative e più complesse. La ricerca della stabilità portò alla fondazione di società famigliari.

33. Cotrugli, Benedetto. “Il libro dell'arte di mercatura” (Venezia: Arsenale, 1990).

34. Caracausi, Andrea. “Il mercante” in “Il Rinascimento in Italia”, a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.

La società familiare nel contesto rinascimentale si caratterizzava per alcune peculiarità organizzative che ne delineavano il funzionamento e la struttura interna. Una delle principali era una forte coesione e un impegno condiviso nella gestione degli affari familiari. Questa responsabilità collettiva non solo rafforzava i legami interni, ma aumentava anche la fiducia dei partner commerciali caratteristiche era la responsabilità in solido di tutti i membri della famiglia. Ciascun membro era pienamente responsabile delle obbligazioni contratte dalla società, garantendo esterni. Un altro elemento della società familiare era la sua durata illimitata.³⁵ A differenza delle società formate per singoli progetti o viaggi, la società familiare era concepita per perdurare nel tempo, attraversando generazioni. Questa continuità garantiva la stabilità e la crescita a lungo termine dell'impresa, permettendo di accumulare e trasmettere esperienza, conoscenze e capitali attraverso le diverse epoche. Infine, il capitale della famiglia rappresentava il fulcro economico della società, spesso organizzato in strutture complesse come le holding. Queste entità permettevano una gestione centralizzata e strategica delle risorse economiche della famiglia, facilitando investimenti diversificati e la protezione del patrimonio familiare. La capacità di mantenere e accrescere il capitale attraverso generazioni contribuiva significativamente alla posizione economica e sociale della famiglia, consolidando il loro ruolo nel panorama commerciale dell'epoca.

Un altro tipo di società mercantile era la compagnia o società a nome collettivo. Anche in questo caso la responsabilità era in solido e proporzionale al capitale investito da ciascun socio. In altre parole, ogni membro della società era responsabile delle obbligazioni contratte, ma tale responsabilità era limitata alla propria quota di capitale. Questo principio permetteva una gestione condivisa del rischio e assicurava che ogni socio fosse incentivato a contribuire al successo e alla solidità della compagnia. La durata della società a nome collettivo era limitata nel tempo, con contratti che potevano estendersi da due a cinque anni o più, a seconda delle esigenze specifiche dell'impresa e degli accordi tra i soci. La durata definita consentiva una pianificazione strategica e una gestione delle risorse in funzione di obiettivi a medio termine, garantendo al contempo la flessibilità necessaria per adattarsi alle mutevoli condizioni di mercato e ai cambiamenti nelle circostanze individuali dei soci. Il capitale della compagnia era costituito dai contributi di più persone, permettendo così di raccogliere somme significative per finanziare le attività commerciali. Questa pluralità di investitori non solo aumentava le risorse disponibili, ma favoriva anche una diversificazione delle competenze e delle esperienze all'interno della società. La collaborazione tra i soci, ciascuno con il proprio apporto di capitale e conoscenze, costituiva un elemento fondamentale per il successo della compagnia, rendendola un'entità dinamica e capace di affrontare le sfide del commercio rinascimentale.

35. Caracausi, Andrea. "Il mercante" in "Il Rinascimento in Italia", a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.

Infine, l'ultimo tipo di società, la più complessa, era la società in accomandita, o società a responsabilità limitata. Come si può evincere dal nome stesso, la responsabilità di questo tipo di società era limitata, mentre il periodo di attività era delimitato a un massimo di cinque anni, o inferiore. Con questo particolare istituto giuridico il socio accomandante (o finanziatore) era responsabile solo per la quota di capitale conferito al socio accomandatario, ricevendo una percentuale sugli utili in relazione alla quota investita. Il denaro sarebbe stato restituito alla scadenza del contratto, solitamente di cinque anni, anche se di norma era reinvestito.³⁶ Questi patti societari distinguevano tra soci attivi, con responsabilità illimitata, e soci passivi, a cui era dovuta una percentuale dei profitti, ma la cui responsabilità non poteva superare l'ammontare del capitale investito. Ai soci attivi tali accordi offrivano la possibilità di accedere a ulteriori fonti di capitalizzazione, mentre ai soci passivi fornivano rendite aggiuntive, a basso rischio e senza l'onere della gestione dell'azienda.³⁷

Queste quattro forme societarie costituivano il fondamento organizzativo prevalente dell'epoca, fornendo una struttura consolidata su cui si sviluppavano ulteriori varianti societarie. Queste società derivate, pur mantenendo i principi fondamentali delle forme originarie, potevano apportare delle modifiche specifiche alla struttura societaria in base alle esigenze e alle dinamiche del mercato. Un esempio è la *fraterna*, una tipologia contrattuale tipica veneziana che assegnava le stesse responsabilità in solido a tutti i fratelli.³⁸

Un interesse costante nell'ambito di quel contesto socioeconomico era rappresentato dalla salvaguardia del patrimonio familiare. Tale proposito era orientato a preservare il patrimonio familiare nel lungo termine, adottando anche pratiche peculiari come l'usanza del levirato, praticata tra gli ebrei sefarditi occidentali, volta a garantire la continuità e la solidità del nucleo familiare attraverso un sistema di eredità e parentela stabilito. In particolare, il levirato imponeva che una vedova senza figli sposasse il fratello del marito deceduto, quando questi fosse più anziano del defunto, e che un vedovo sposasse la sorella sopravvissuta alla moglie. Potevano crearsi quindi delle situazioni che, dal punto di vista della maggioranza cristiana, altro non erano se non bigamia.³⁹

Il mercante rinascimentale, in ultima analisi, rappresentò una figura centrale nel processo di sviluppo economico e culturale dell'epoca. Lo spirito imprenditoriale, combinato con una solida formazione, costituirono le basi per lo sviluppo dell'economia moderna.

36. Caracausi, Andrea. "Il mercante" in "Il Rinascimento in Italia", a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.

37. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

38. Ivi.

39. Ivi.

Capitolo 2

La figura dell'agente, mansioni e strumenti di controllo del mercante

L'introduzione di nuove forme societarie rappresentò un'evoluzione necessaria in risposta all'espansione dei traffici commerciali. Come evidenziato nel capitolo precedente, il mercante non rivestiva più il ruolo di viaggiatore, ma si avvaleva di una rete di agenti che operavano per suo conto nei territori di interesse. Questa trasformazione fu determinata dall'esigenza di una gestione più efficiente e capillare delle attività commerciali, agevolando l'espansione e l'incremento delle operazioni su vasta scala, e garantendo una presenza costante nei mercati strategici. Inoltre, questa riorganizzazione strutturale consentiva ai mercanti di diversificare i rischi e di adattarsi più rapidamente ai cambiamenti delle condizioni di mercato, rafforzando così la resilienza e la competitività delle loro imprese.

Ancora una volta, la soluzione più agevole e rapida è stata quella di ricorrere alla struttura familiare. Gli obblighi e i legami familiari, spesso consolidati mediante alleanze matrimoniali accuratamente pianificate, si sono rivelati strumenti privilegiati. Tuttavia, tali legami non sempre si sono dimostrati efficaci: ciò non solo a causa delle potenziali incapacità e incompetenze dei membri della famiglia, ma anche a causa della possibilità di una fiducia mal riposta, che ha dato origine a numerosi casi di frode e fallimenti. Inoltre, la gestione inefficiente e la mancanza di competenze adeguate da parte dei familiari potevano compromettere la solidità e la reputazione dell'impresa, accentuandone i rischi. Infine, il numero dei componenti della famiglia era talvolta insufficiente alle esigenze spaziali e di mercato.⁴⁰ Le imprese a conduzione familiare iniziarono a modificare la composizione delle società, in alcuni casi già a partire dal 1300. L'elemento di innovazione fu la concessione a soci esterni, non appartenenti alla famiglia, di acquisire quote della società. Le compagnie continuavano a mantenere il nome originale della famiglia, che solitamente deteneva la maggioranza delle quote societarie e il potere decisionale. I membri familiari però potevano non rappresentare la maggioranza numerica di azionari o di agenti che vi lavoravano.⁴¹ Questa scelta non era necessariamente sinonimo di mancanza di compattezza all'interno della famiglia, ma è la dimostrazione di come non fosse obbligatorio per i parenti stretti essere parte della società. La diversificazione poteva invece essere un elemento di forza, perché permetteva ai membri della famiglia di appropriarsi di posizioni di potere differenziate nei vari ambiti del sistema cittadino.⁴²

40. Caracausi, Andrea. "Merci e scambi globali (1400-1800)" in "Storia economica globale del mondo contemporaneo", di Fumian, Carlo, et al. (Roma, Carocci, 2019).

41. E.S. Hunt, *The Medieval Super-companies*, cit., pp. 11-12.

42 Ivi, pp. 12-13

L'agente e il contratto di agenzia furono le soluzioni maggiormente applicate per gli scambi a lunga distanza. Il primo rivestiva un ruolo fondamentale nel facilitare le operazioni, fungendo da intermediario tra i due operatori o i due mercanti. Due strumenti essenziali per ampliare la rete di contatti erano le lettere di raccomandazione e di presentazione. La lettera di raccomandazione, solitamente utilizzata per introdurre nuovi corrispondenti, garantiva la fiducia e la reputazione dell'introdotta, mentre la lettera di presentazione forniva una descrizione dettagliata delle competenze e delle qualifiche del mittente. Questi documenti non solo agevolavano l'instaurazione di nuove relazioni commerciali, ma anche il consolidamento di quelle esistenti. L'importanza di tali lettere era amplificata dal fatto che esse permettevano ai mercanti di superare le barriere geografiche e culturali, facilitando così la creazione di una rete commerciale globale efficiente e interconnessa. Raccomandare un "amico" poteva comportare anche ripercussioni negative, inoltre tali segnalazioni non erano necessariamente incondizionate o positive.⁴³ Non tutti i mercanti potevano fregiarsi del titolo di amici; quelli inaffidabili o incompetenti venivano stigmatizzati come nemici. Le lettere di presentazione contenevano dettagli sulla reputazione e sulle capacità del mittente, consentendo così di stabilire rapporti basati su una valutazione accurata delle qualità individuali e delle esperienze professionali.⁴⁴

L'operatore, che agiva per conto di più imprenditori, riceveva di regola una retribuzione basata su una percentuale sulla vendita.⁴⁵ Gli agenti che venivano arruolati tramite questo tipo di contratto erano chiamati "agenti su commissione". La decisione di retribuire l'agente attraverso lo strumento della commissione, invece che con la condivisione dei profitti, aveva delle motivazioni specifiche. Secondo Frederic Lane, le ragioni principali erano essenzialmente due: la condivisione dei profitti creava una sorta di società in cui uno dei partner (l'agente) aveva una responsabilità limitata. Inoltre, vi era una continua negoziazione per determinare il valore reale delle merci inviate, necessaria per calcolare con precisione il profitto da distribuire, e la difficoltà per il mercante residente di accedere alla contabilità di un agente che fungeva anche da socio "inattivo". Un altro motivo risiedeva nel fatto che molti agenti veneziani erano partner nelle imprese delle proprie famiglie, gestendo così sia le proprie attività che quelle altrui come agenti.⁴⁶ L'agente godeva di una certa autonomia, aveva la possibilità di scegliere quali merci comprare o vendere, attraverso quali navi trasportare la mercanzia,

43. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

44. Ivi.

45. Ivi.

46 F.C. Lane, I mercanti di Venezia, cit., pp. 82-83.

approfittando dei tassi di cambio favorevoli.⁴⁷ Il mercante mandatario era quindi obbligato a fidarsi dell'agente. Riprendendo il quarto capitolo dell'opera di Cotrugli, possiamo delineare una delle virtù fondamentali che doveva avere l'agente: la *confidentia*:

“Confidentia è proprio sicurtà et bono anime del mercante inn agendis [...]. Debbe mezzamente osare, et quello intraprehendere animosamente, et confidentemente lassare in mano a Dio et della fortuna, che l'intraprehendere vuole essere ragionevole et con gravità et poi lassare in mano della fortuna [...].⁴⁸

I gruppi mercantili si organizzavano in prevalenza in terra straniera sulla base di una comune origine, lingua o religione. La comune origine o religione permetteva di mantenere i contatti e di facilitare gli scambi.⁴⁹ Con l'intento di prevenire controversie e dispute, si ricercava l'intermediazione di agenti affidabili, con l'obiettivo di escludere il ricorso al sistema giudiziario. Il ricorso a tale sistema sarebbe stato oneroso dal punto di vista economico e avrebbe comportato un impatto negativo sull'immagine pubblica dell'azienda. Il contratto di agenzia tra un mercante e i suoi agenti era incompleto per definizione e per scelta delle parti, permettendo così un'ampia autonomia decisionale. Data la mancanza di uniformità nei prodotti e nei relativi costi, la diligenza prolungata nei procedimenti d'ordine e la fluttuazione periodica nell'approvvigionamento, la caratteristica indeterminatezza insita in tali contratti risultava essere una determinazione necessaria, piuttosto che una scelta volontaria. In alcune circostanze, un mercante poteva stabilire una fascia di prezzo entro la quale la merce doveva essere acquistata o venduta. Più frequentemente, doveva fare affidamento sulle competenze negoziali dei suoi intermediari, data l'inerente impossibilità di monitorare la qualità e i costi dei beni disponibili sul mercato.⁵⁰ Tuttavia il mercante mandatario poteva utilizzare diversi strumenti per monitorare l'attività e l'onestà del proprio agente.

Questi metodi si diffusero e vennero canonizzati tra i mercanti a partire dal tardo Medioevo. Fu sempre più comune l'usanza della chiusura delle lettere con lo spago, per evitare l'apertura da parte di estranei. Venne formalizzato il formato della lettera di cambio: con questa, un mercante poteva concedere credito a un agente senza dover movimentare somme di denaro. Il procedimento era semplice: Da una piazza X, un “datore”, colui che inviava il denaro, dava ad un “prenditore”, in genere un banchiere, del denaro affinché in una piazza Y, un “trattario”, la filiale del prenditore, dava

47. Trivellato, Francesca. “Il commercio interculturale” (Roma: Viella, 2016)

48. Cotrugli, Benedetto. “Il libro dell'arte di mercatura” (Venezia: Arsenale, 1990), pag. 214.

49. Curtin, Philip D. “Mercanti: commercio e cultura dall'antichità al XX secolo”. (Roma-Bari, Laterza, 1988)

50. Trivellato, Francesca. “Il commercio interculturale” (Roma: Viella, 2016)

una stessa somma a un beneficiario. Negli anni successivi, il procedimento venne reso più efficiente: le lettere di cambio non furono più incluse nelle missive, ma scritte su una striscia di carta, accettata senza la necessità di autenticazione notarile.⁵¹ Il formato delle lettere di cambio fu standardizzato, caratterizzato da un lato minore molto breve e dalla scrittura disposta parallelamente al lato maggiore. Questo processo di omologazione agevolò l'utilizzo e la diffusione delle lettere di cambio, riducendo i costi e i tempi di gestione. Inoltre, tale formato ottimizzato aumentò la praticità e la sicurezza delle transazioni commerciali, contribuendo a una maggiore uniformità nelle pratiche mercantili internazionali e promuovendo la fiducia tra i vari operatori economici. L'adozione di un formato uniforme facilitò anche la verifica e l'archiviazione dei documenti, migliorando l'efficienza amministrativa.⁵² Un ulteriore motivo del successo della lettera di cambio risiedeva nella sua capacità di eludere le restrizioni contro l'usura, che erano finalizzate a impedire che il denaro producesse ulteriore denaro, ovvero che un prestito fosse soggetto a interessi. Il massimo utilizzo di questo strumento si ebbe durante le fiere di cambio, organizzate dai banchieri genovesi a Besançon, Novi Ligure e Piacenza. In tali occasioni, nel corso degli anni successivi, vennero sviluppati nuovi metodi di contabilità finanziaria. Tra questi, il patto di ricorso, che prevedeva la continua reiterazione dei cambi tra due piazze diverse senza l'impiego di denaro contante, fino alla completa estinzione del debito. Di particolare rilevanza fu anche l'introduzione e l'uso di una valuta esclusivamente bancaria, lo scudo di marco, che facilitava ulteriormente le transazioni finanziarie e commerciali.⁵³ Il mastro costituiva il registro ufficiale dell'azienda, mantenuto in modo che potesse costituire il documento probatorio della sua attività. Era pratica comune redigere le scritture in cifre imperiali, ovvero numeri romani, con il rigoroso divieto di usare le cifre d'abaco, cioè i numeri arabi. Questo tipo di trascrizione poteva essere soggetta a falsificazioni, mentre i numeri romani risultavano più difficili da alterare.⁵⁴ Tuttavia, le cifre moderne erano preferite nei conteggi per la loro semplicità e per la presenza dello zero, che facilitava i calcoli. In particolare, si riteneva che lo zero potesse essere trasformato in un sei o in nove senza destare sospetti. I numeri romani venivano evidenziati nelle colonne apposite delle somme e un calcolo rapido era possibile solo con l'utilizzo dell'abaco; nella parte descrittiva delle registrazioni, invece, venivano impiegati i numeri moderni.⁵⁵ Questa duplice modalità di registrazione

51. Tucci, Ugo. "Il documento del mercante" in "Civiltà comunale: libro, scrittura, documento: atti del Convegno, Genova, 8-11 novembre 1988. Nella sede della Società ligure di storia patria, 1989."

52. Ivi.

53. G. Mandlich, "Delle fiere genovesi dei cambi, particolarmente studiate come mercati periodici del credito" in "Rivista di Storia Economica", IV. (Torino, Einaudi, 1939).

54. Ivi.

55. Ivi.

rifletteva un equilibrio tra precisione e praticità nelle pratiche contabili dell'epoca. Tratto caratteristico dei libri contabili è l'ordine con cui venivano registrati i dati al suo interno: il frate francescano Luca Pacioli, uno tra i più famosi propugnatori del metodo, affermò che l'ordine di quel sistema era un riflesso di Dio. Pacioli esortava i mercanti a includere Dio nel lavoro e nei pensieri quotidiani dei mercanti. In molti libri possiamo riscontrare l'utilizzo di una formula sintetica, per la connessione tra uomo e dio: “nel nome di Dio e del profitto”.⁵⁶

Le lettere potevano contenere vari generi di informazioni, come aggiornamenti sull'andamento degli affari, dettagli sull'andamento dei prezzi, notizie di politica fiscale e daziaria, arrivi di navi e fallimenti di banchi. In particolare, i listini dei prezzi, fin dal XIV secolo, appaiono all'interno delle lettere come informazioni trattate a parte, fornite in tempi cadenzati. Chiamati “valuta di mercanzia” o “corso di mercanzie”, fornivano dettagli sull'offerta di merci praticata in una determinata piazza e i relativi valori. Alcune lettere raccontavano di vicende private, potevano presentare opinioni personali e saluti, anche con toni affettuosi.⁵⁷

Per mantenere un sano rapporto di fiducia, e per monitorare l'operato dei propri agenti, i mercanti ricorsero allo strumento che si rivelò fondamentale per diversi secoli, la corrispondenza epistolare.

2.1 Le lettere dei mercanti

Esaminando il documento del mercatante, dobbiamo considerare un iniziale periodo di monopolio notarile in età medievale, accanto a scritture liberamente strutturate che al mercante servivano esclusivamente come promemoria personale. A questo periodo segue una fase in cui l'atto comincia manifestarsi in modo particolare, configurandosi in forme caratteristiche. Il documento del mercante presto si staccherà dalle dipendenze notarili, probabilmente già dalla seconda metà del Trecento.⁵⁸

Il linguaggio impiegato nelle corrispondenze epistolari si è progressivamente formalizzato, abbandonando in molti casi il tono amichevole precedentemente comune, per conformarsi alle norme del galateo tra il XVII e il XVIII secolo. Questo cambiamento verso uno stile di scrittura più rigoroso e formale ha comportato la necessità di una formazione adeguata per i corrispondenti. A metà Cinquecento, tra le varie nozioni presenti in quel *corpus* letterario denominato “ars mercatoria”, che include dizionari, tabelle di conversione di pesi, misure e monete, raccolte di diritto mercantile,

56. Caferro, William. “Premodern European Capitalism, Christianity, and Florence” *Business History Review*. 2020.

57. Infelise, Mario. “La circolazione dell'informazione commerciale” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

58. Ivi.

comparvero le prime istruzioni per la stesura delle lettere commerciali.⁵⁹ L'evoluzione della corrispondenza epistolare rifletteva il processo di cambiamento che stava avvenendo a livello sociale. Secondo Trivellato, nella seconda metà del Settecento, i manuali specializzati per la stesura di lettere commerciali registrarono un'esplosione di popolarità. Per soddisfare la domanda degli altri paesi, le raccolte apparvero sia in traduzioni simultanee che in volumi in lingue diverse.⁶⁰ Confrontando le lettere commerciali medievali con quelle moderne, emergono alcune differenze significative. In particolare, nelle lettere più recenti si notano formule di saluti e auguri sempre più complesse, adattate in base alla relazione tra mittente e destinatario e al loro rispettivo status sociale.⁶¹ Questi cambiamenti riflettono una crescente attenzione alle dinamiche interpersonali e alle convenzioni sociali nel contesto commerciale. In ogni caso, prima di inviare la lettera il mercante saggio sapeva di doverne fare una copia in un registro. Le lettere più importanti venivano copiate parola per parola, delle altre invece veniva fatto un riassunto.⁶²

I mercanti possedevano articolate reti per la trasmissione delle informazioni, sfruttando un sistema composto da filiali, agenti, colonie mercantili e consolati. Di particolare rilevanza erano anche le fiere, che fungevano da luoghi di scambio e incontro tra mercanti di varie nazionalità. Inoltre, sembra che già nel XV secolo fosse consuetudine leggere i fogli, copie di notizie scritte che circolavano ampiamente. La diffusione delle informazioni attraverso queste reti contribuiva significativamente alla coesione e all'efficienza del commercio internazionale. L'Europa, il Mediterraneo e l'Atlantico erano connessi da corrispondenze, che mantenevano stretti i rapporti con la madrepatria. I copialettere e le corrispondenze sopravvissute offrono un'idea di come la lettera mercantile fosse uno strumento quotidiano essenziale e di come, nell'attività imprenditoriale, fosse imprescindibile intrattenere una sistematica attività di scrittura.⁶³ Questi documenti rivelano l'importanza della comunicazione epistolare nella gestione degli affari e nella creazione di reti commerciali efficienti e interconnesse. La lettera doveva essere immediatamente comprensibile, senza difficoltà di lettura per il destinatario. Per questo motivo, il registro utilizzato era molto simile a quello della lingua parlata comunemente. Era fondamentale vigilare sulle false notizie, che potevano riguardare eventi come l'affondamento di una nave o un possibile attacco alle carovane. La capacità di discernere e mantenere uno sguardo

59. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

60. Ivi.

61. Ivi.

62 Tucci, Ugo. "Il documento del mercante" in "Civiltà comunale: libro, scrittura, documento: atti del Convegno, Genova, 8-11 novembre 1988. Nella sede della Società ligure di storia patria, 1989."

63. Infelise, Mario. "La circolazione dell'informazione commerciale" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

critico nei confronti delle informazioni false era di grande importanza, poiché tali informazioni potevano influenzare l'andamento dei prezzi. Anche il semplice scetticismo riguardo al successo di un viaggio marittimo poteva determinare un aumento dei prezzi. L'andamento dei prezzi era influenzato da molteplici fattori; ad esempio, le notizie sulla diffusione di malattie come la peste potevano avere ripercussioni sui mercati e sulle opportunità di guadagno.⁶⁴

È possibile che ci si domandi come potessero funzionare le relazioni tra mercante e agente, quando le informazioni potevano giungere saltuariamente e imprecise. La principale motivazione per un comportamento etico e diligente tra i mercanti derivava dalla prospettiva di garantirsi un flusso costante di ordini, piuttosto che dalla modesta remunerazione ottenuta per ciascuna transazione. Questo stesso principio consentiva ai mercanti di richiedere favori non monetari ma utili per consolidare la reputazione degli intermediari e talvolta per espandere le proprie reti di contatti. Di conseguenza, i vincoli stabiliti nelle comunicazioni commerciali variavano da semplici gesti di cortesia a impegni più duraturi, delineando una rete di relazioni interpersonali e di fiducia all'interno del contesto commerciale.⁶⁵ Trivellato analizza il caso degli agenti a Goa, analizzando una serie di scambi epistolari risalenti alla prima metà del 1700, interrogandosi in particolare sulla promessa di onestà degli agenti. Gli agenti operanti in India presero l'abitudine a mantenere le promesse fatte e a non sottrarre la merce, grazie alle istituzioni che si crearono tramite i canali di comunicazione: la standardizzazione delle lettere commerciali, le leggi del diritto marittimo e la continua circolazione di dati inerenti a qualità, prezzi e disponibilità delle merci. Questi elementi furono la base per la costruzione di una relazione duratura, ma non furono gli unici. In particolare, per stabilizzare il rapporto, fu importante il mantenimento nel tempo di questo giro d'affari, che creò una memoria collettiva del comportamento. La coesione sociale e la disciplina organizzativa. Infine, contribuirono a monitorare il comportamento di ogni singolo agente, tramite sistemi istituzionalizzati di sorveglianza.⁶⁶

Per quanto riguarda il monitoraggio dell'operato dell'agente, il ricorso alle vie legali era da evitare il più possibile, ma non sempre si riusciva a risolvere le controversie in maniera autonoma. In questo scenario, la corrispondenza epistolare giocò un ruolo importantissimo. A partire dal tardo medioevo, i documenti firmati da un mercante, a differenza di qualsiasi altro documento mancante della firma

64. Infelise, Mario. "La circolazione dell'informazione commerciale" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

65. Ivi.

66. Ivi.

notarile, acquisirono pieno valore legale.⁶⁷ Tale acquisizione permise alle corrispondenze epistolari di essere ammesse come prova in tribunale. Più spesso le lettere sostituivano i contratti notarili nella stipula di un contratto di agenzia. Il riconoscimento di valore legale delle lettere commerciali in sede di giudizio comportava diversi vantaggi per i mercanti: poteva essere utilizzata per far rispettare gli accordi e le condizioni di vendita concordate tra le parti, poteva dissuadere comportamenti scorretti dalle controparti, infine efficientava le transazioni. Lo studio delle controversie commerciali fornisce una comprensione più approfondita di quelle interazioni tra Stati che hanno plasmato l'economia politica europea premoderna, poiché queste controversie incarnano preoccupazioni più ampie riguardanti la competizione commerciale internazionale.⁶⁸ Già nel XII e XIII secolo alcune città italiane, tra cui Genova, Pisa e Milano, avevano promulgato regolamenti specifici per la risoluzione delle controversie tra mercanti. Tuttavia, fu solo nel XVII e XVIII secolo che diversi stati dell'Europa continentale ristrutturarono la dottrina e le istituzioni del diritto commerciale e marittimo. Con l'istituzione di nuovi tribunali e la promulgazione di nuovi codici legislativi, le procedure divennero sempre più uniformi, sebbene non si sviluppò mai una normativa internazionale compiuta. Al contrario, con l'acuirsi della competizione tra stati per l'egemonia nei commerci internazionali, questa materia divenne oggetto di prolungati contenziosi tra autorità locali e nazionali. Nuovi tribunali con giurisdizione sulle controversie mercantili furono fondati nella Genova del Cinquecento: la Rota Civile, nel 1529, e i Conservatori del Mare, nel 1575.⁶⁹

Questa evoluzione segnò una tappa cruciale nella storia del diritto commerciale, influenzando profondamente le pratiche mercantili dell'epoca. Le riforme attuate non solo miravano a migliorare l'efficienza delle risoluzioni delle liti, ma anche a consolidare il controllo statale sulle attività economiche, riflettendo una crescente centralizzazione del potere politico ed economico. Le controversie potevano intraprendere diversi itinerari. Numerosi conflitti tra mercanti vertevano su crediti insoluti e venivano risolti al di fuori dell'ambito giudiziario, tramite intese private, sia scritte che verbali, oppure con l'intervento di arbitri specializzati e riconosciuti dalle autorità pubbliche. Di norma, una volta avviato, un procedimento proseguiva attraverso livelli giurisdizionali predefiniti. Questi percorsi alternativi di risoluzione delle controversie erano essenziali per mantenere la fluidità delle operazioni commerciali, riducendo i tempi e i costi legati ai processi giudiziari tradizionali. Inoltre, l'uso di arbitri esperti contribuiva a garantire decisioni più informate e specifiche rispetto alle

67. Tucci, Ugo. "Il documento del mercante" in "Civiltà comunale: libro, scrittura, documento: atti del Convegno, Genova, 8-11 novembre 1988. Nella sede della Società ligure di storia patria, 1989."

68. Fusaro, Maria. "The Burden of Risk: Early Modern Maritime Enterprise and Varieties of Capitalism." *Business History Review* 94.1 (2020).

69. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

particolarità del commercio mercantile, riflettendo una pratica consolidata di autogestione delle dispute all'interno della comunità dei mercanti.⁷⁰ Secondo Lanfranco da Oriano, giurista italiano del XV secolo, l'*arbitrator* era la persona incaricata, per mutua volontà delle parti, a risolvere le liti secondo il principio di equità.⁷¹ Non è stata documentata una legge che inquadrasse l'intero procedimento arbitrale, ma l'unione di più disposizioni legislative è utile a delinearne alcuni aspetti specifici. Il contratto di nomina dell'arbitro doveva essere di mutuo accordo tra le parti: esso poteva essere stipulato in previsione di future dispute, o anche durante la lite stessa.⁷² Il numero degli arbitri poi non era stabilito, anche se nella maggior parte dei casi se ne impiegavano due, ottimizzando i costi in termini di tempo ed economici. Per i contenziosi più importanti, come quelli tra corporazioni, si impiegavano collegi arbitrali di arbitri.⁷³ Il lodo arbitrale svolgeva un ruolo cruciale nella comunità, e in particolare nel contesto mercantile. Esso permetteva di risolvere rapidamente le controversie, garantendo allo stesso tempo una certa uniformità nelle sentenze, in quanto basato sulle consuetudini locali e sugli accordi tra le parti.⁷⁴

Il mercante che si trova in terra straniera deve porre attenzione a una serie di fattori. È necessario saper integrarsi, capire le dinamiche sociali del paese in cui opera, conoscere gli usi e i costumi, avere una visione geografica degli spazi e conoscere la lingua.⁷⁵ L'integrazione consiste anche nel non estraniarsi dai piccoli elementi e gesti della vita quotidiana, perché spesso sono proprio i bisogni quotidiani che il mercante deve andare a sopperire, attraverso la vendita dei suoi prodotti. Cotrugli presenta questo fattore come fondamentale nel suo "Libro dell'arte di mercatura":

“Sendo lo mercante più che altri universalissima persona et animale civile et domestico, nella vita activa debbe essere pieno d'urbanitate, perché per essere mercante non debbe essere abstracto da quelle cose che partengono al vivere civile et domestico, debbe essere tucto faceto, moderato et pieno di veneratione et urbanità.”⁷⁶

70. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

71. Fabrizio Marrella e Andrea Mozzato. "Alle origini dell'arbitrato commerciale internazionale" (Cedam, 2001). Cit. pag. 40.

72. Roberti M., "Le magistrature veneziane e i loro capitolari fino al 1300" (Padova-Venezia, 1906-1911), p. 103 s.

73. Fabrizio Marrella e Andrea Mozzato. "Alle origini dell'arbitrato commerciale internazionale" (Cedam, 2001).

74. Ivi.

75. Philippe Braunstein e Franco Franceschi, "Sapersi governar. Pratica mercantile e arte di vivere" in "Commercio e cultura mercantile" (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

76. Cotrugli, Benedetto. "Il libro dell'arte di mercatura" (Venezia: Arsenale, 1990), pag. 218.

Questo alto livello di conoscenza non si raggiungeva in tempi brevi, e anzi non sempre si raggiungeva. Era diffusa l'usanza per i mercanti in terre straniere di organizzarsi in gruppi, caratterizzati da un'identità etnica, di lingua o di religione. Gli studiosi sono spesso ricorsi al termine "diaspora" per segnalare la presenza di comunità mercantili, che vivevano in una condizione di estraneità alle società ospitanti.⁷⁷ La presenza di barriere legali e sociali tra i gruppi di diverse etnie non rappresentava necessariamente un impedimento; anzi, poteva favorire tali scambi, poiché ogni gruppo sorvegliava il comportamento dei propri membri. Lo studio condotto da Trivellato sulla società sefardita Ergas & Silvera contraddice l'immagine consolidata delle diaspore mercantili come comunità chiuse e omogenee, i cui membri sembravano senza i mezzi, o la predisposizione, per intraprendere relazioni di credito con estranei. La società, infatti, impiegava come agenti all'estero numerosi non ebrei. Inoltre, essi sceglievano di collaborare con estranei anche in contesti in cui non potevano fare affidamento sulla giustizia locale per la mediazione di eventuali controversie.⁷⁸

2.2 Le modalità e i tempi di trasporto delle lettere

A partire dal Trecento, al fine di effettuare la consegna delle lettere, si considerava qualsiasi mezzo di trasporto come valido. Le lettere, infatti, potevano essere affidate a mercanti, navi in partenza o pellegrini che erano in viaggio. I registri delle sembianze contabili, noti anche come "quaderni delle lettere mandate e ricevute", erano redatti dai copialettere e contengono una serie di informazioni relative alle lettere originali scambiate. Questi documenti consentono di tracciare le partenze e gli arrivi periodici delle lettere, rivelando così l'intensità delle corrispondenze. I servizi postali avevano registrato un notevole sviluppo negli ultimi anni del XIV secolo, in termini di rapidità e regolarità. Il trasporto via mare presentava ancora significativi ostacoli, come ritardi prolungati o perdite dei plichi. Il trasporto delle lettere via terra seguiva le principali vie di comunicazione del territorio europeo, attorno alle quali ruotava l'intero sistema di comunicazioni dell'epoca.⁷⁹

I ritardi nella corrispondenza costituivano motivo di apprensione, poiché potevano pronosticare una possibile perdita. Nel migliore dei casi, avvisi e giornali potevano supplire all'assenza di lettere; in altri casi, per conoscere il destino delle proprie merci, ci si poteva affidare unicamente al passaparola.⁸⁰ I servizi postali più affidabili, frequenti e con una notevole capacità di trasporto erano

77. Caracausi, Andrea. "Merci e scambi globali (1400-1800)" in "Storia economica globale del mondo contemporaneo", di Fumian, Carlo, et al. (Roma, Carocci, 2019).

78. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

79. Melis, Federigo. "I trasporti e le comunicazioni nel medioevo" (Firenze: E. Ariani. 1985).

80. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

quelli gestiti dalle "scarselle" (dal nome della borsa di cuoio utilizzata per raccogliere i mazzi di lettere). Questi servizi erano organizzati da mercanti di spicco delle principali piazze commerciali interessate e dai "consorzi", che cedevano l'uso del servizio ad altre imprese e privati dietro pagamento per singole lettere (o mazzi) in relazione ai tratti del percorso da coprire. Sui medesimi itinerari percorsi dalle scarselle, nonché su altri percorsi, operavano i "corrieri". La loro attività poteva essere svolta in maniera autonoma, essendo assunti da un'azienda, oppure sotto la supervisione dei "maestri dei corrieri". Questi maestri erano uomini d'affari specializzati nei servizi postali. Vi erano anche i "fanti propri", dedicati alle comunicazioni urgenti.⁸¹

Date le molte incertezze dei trasporti, era abitudine spedire le lettere private in più copie, attraverso itinerari diversi. Solitamente ci si affidava a corrieri privati o a servizi postali organizzati, come quello che venne istituito a fine del Seicento nell'Atlantico britannico, deputato al trasporto di colli, lettere e giornali.⁸²

La lettera permetteva di certificare contratti e diritti di proprietà in tribunale e permetteva di verificare gli aggiornamenti sull'andamento dei mercati. Inoltre, permetteva di tenersi informati sulle qualità personali di soci, agenti e fornitori; infine garantiva la segretezza dell'informazione.⁸³

Come analizzato da Trivellato, la periodicità delle comunicazioni era determinata dai mezzi di trasporto disponibili. Pertanto, la frequenza con cui le lettere venivano inviate a una determinata località non rifletteva necessariamente la sua rilevanza nell'economia aziendale. È altrettanto complesso stabilire se il numero di lettere scritte in un anno possa indicare l'andamento generale degli affari dell'azienda. Infatti, l'intensità della corrispondenza poteva essere inversamente proporzionale alla prosperità dei commerci: la necessità di ottenere il risarcimento di un debito o di recuperare un carico perduto, potevano generare un intenso scambio di missive.⁸⁴

La rete di corrispondenza descritta dimostra come in ogni ambito della vita economica si facesse affidamento su un'informazione frequente e tempestiva. Questo supporto conferma che il fenomeno umanistico non si limitava ai propri ambiti specifici, ma si estendeva a tutti i livelli della vita sociale.⁸⁵

Come abbiamo visto, la corrispondenza epistolare è stata uno strumento che ha permesso ai mercanti di ampliare i propri commerci, di stabilire alleanze e di ricevere informazioni discretamente precise.

81. Melis, Federigo. "I trasporti e le comunicazioni nel medioevo" (Firenze: E. Ariani. 1985).

82. Trivellato, Francesca. "Il commercio interculturale" (Roma: Viella, 2016).

83. Ivi.

84. Ivi.

85. Melis, Federigo. "I trasporti e le comunicazioni nel medioevo" (Firenze: E. Ariani. 1985)

Abbiamo analizzato in questo capitolo il ruolo cruciale dell'agente, il quale facilitava le transazioni e manteneva le connessioni tra mercanti e mercati. Gli strumenti di controllo dell'operato dell'agente si sono dimostrati importanti, ma allo stesso tempo anche la fiducia e l'etica dell'agente. Infine, abbiamo esaminato le modalità e i tempi del trasporto delle lettere. La corrispondenza epistolare, in ultima istanza, si è confermata il mezzo principale e imprescindibile per la crescita e lo sviluppo dell'economia moderna.

Capitolo 3

Andrea Berengo, un mercante veneziano del XV secolo

La corrispondenza epistolare è stata uno strumento indispensabile per l'operato dei mercanti, ma non solo. Il ritardo di una lettera, infatti, era fonte di preoccupazione anche per politici, ambasciatori e consoli, i quali vivevano l'attesa in una comune sensazione di timore. I trasporti che non avvenivano nel Mediterraneo erano soggetti alle influenze dei funzionari locali. Nel Levante i Mori regnavano incontrastati, forti del sentimento religioso comune, che giustificava qualsiasi speculazione a danno dei cristiani. Gli ebrei invece, erano soliti a diffondere notizie false sull'andamento del mercato siriano, per allontanare le carovane di sete e far crescere esponenzialmente i prezzi della produzione locale.⁸⁶ Questo modo di comunicare si è evoluto nel tempo, modificando le modalità di stesura del testo e il contenuto. Al fine di comprendere in maniera più dettagliata la corrispondenza epistolare, prendiamo come riferimento il lavoro effettuato da Ugo Tucci: "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)". Tucci ha pubblicato la trascrizione integrale della corrispondenza di questo mercante veneziano di stanza ad Aleppo, il quale inviò 285 lettere ai suoi corrispondenti nel periodo compreso tra l'8 ottobre 1555 e il 30 giugno 1556. Le lettere analizzate sono divise in tre fascicoli, ma non presentano sostanziali differenze. Questa raccolta è custodita presso l'Archivio di Stato di Venezia, all'interno della "Miscellanea Gregolin".⁸⁷

Andrea Berengo discendeva da una famiglia originaria di Jesolo, la quale nel 823 d.C. si stabilì a Venezia nel quartiere di San Nicola de Mendicoli. Il lignaggio aristocratico della famiglia, tuttavia, si estinse probabilmente nel XIV secolo. A partire dall'epoca della guerra di Chioggia però, un certo Marco Berengo giunse da Poveglia a Venezia, chiedendo di essere ammesso al Maggior Consiglio. Andrea nacque nel XV secolo, nel corso della sua vita costruì una vasta rete commerciale che si snodava dalle coste del Mediterraneo ai mercati dell'Oriente. Dopo una fase di iniziale attività, tra Tripoli, Limisso e Sirfide, si stabilì ad Aleppo verso la fine del settembre 1555.⁸⁸ Aleppo era la metà di molte carovane ed era rifornita in particolare da quelle provenienti da La Mecca e Bassora. A incentivare la città come centro commerciale furono le guerre tra Turchi e Portoghesi e quella tra Solimano e l'impero safavide, che interruppero il flusso delle carovane lungo la via della Seta.⁸⁹

86. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957).

87. Ivi.

88. Ivi.

89. Ivi.

Fino a quando l'antica rotta delle spezie attraverso il Mediterraneo orientale non incontrò concorrenti, l'importanza delle informazioni nella vita economica di Aleppo rimase relativamente modesta. Ciò era dovuto all'ampio margine di profitto generalmente assicurato ai mercanti, che attenuava l'impatto delle fluttuazioni dei prezzi. Tuttavia, quando i prezzi nel mercato veneziano iniziarono a dipendere dalle sorti delle navi portoghesi, emersero chiaramente le limitazioni dei tradizionali metodi di comunicazione. I prezzi subivano mutazioni continue e l'impatto economico delle informazioni era tanto più significativo quanto più rare erano tali informazioni. Anche semplici voci riguardanti il fallimento di una rotta marittima potevano provocare un immediato incremento dei prezzi.⁹⁰

Quando Andrea Berengo giunse in Siria, i mercanti veneziani si trovavano in una situazione di stasi quasi totale, con le loro attività commerciali praticamente interrotte a causa della "battellazione delle spezie" imposta dal console nel Consiglio dei Dodici. Questa misura proibiva l'acquisto o la vendita di determinati beni soggetti a oneri considerati ingiusti e vietava l'instaurazione di rapporti commerciali con individui o gruppi ritenuti responsabili di azioni dannose per la comunità.

Nella lettera inviata a Zaccaria Morosini l'8 ottobre 1555, Berengo esprime tutto il suo disaccordo e la sua preoccupazione nei confronti di questo provvedimento:

“[...] E Dio perdona a cui battelò le spezie, che se non intraveniva ‘stto error fin ora poca roba saria in nostri, e questo che àno fatto sono stta’ per 7 per cento de piùi de osera, ma i non n’à considera’ che Mori che aora ne àno levatto suma, cui ne vorà comprar le pagerano piùi di 15 per cento, sì che questi è contti da cuogi et da sine intteletto et non da marcantti. Idio ze agiutti, [...]”⁹¹

3.1 L'influenza delle lettere nel commercio

Come è stato ribadito in più occasioni, la circolazione dell'informazione commerciale e il relativo messaggio, erano tra i fattori più influenti per quanto riguarda l'andamento dei prezzi. Ne abbiamo una testimonianza in una lettera inviata da Berengo al “clar.mo messer Almorò Barbaro” in data 17 novembre 1555:

“[...] Et ezian in molti lochi sono mortto quanttità de cavalieri, sì che ne attendiamo poche ett ne gionge una soma, meza soma alla volta e nostri coreno come matti et le fano andar in aere, che le canari dove valeano veneziani 4 e pocho piùi aora le pagano maidini 25 fin 30 de piùi del rotolo, et

90. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957).

91. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 10, pag. 32.

ezian le mamodee veneziani 5 maidini 10 fin 15 aora non le voleno dar per veneziani 6, sì che sttiamo xon ‘stti ranchori. [...]”⁹²

Come mostrato dai dati presenti nella lettera, un cambiamento di situazione politica, l’imposizione di nuovi dazi, l’evoluzione delle guerre o l’insuccesso di un viaggio potevano cambiare radicalmente la situazione dei prezzi vigenti.

Le lettere però non era utili solo ad aggiornare sull’andamento dei prezzi, ma venivano anche usate per mantenere viva la relazione con il proprio corrispondente, avere informazioni sullo stato di salute, raccomandare un parente o un amico. Nella lettera inviata a “El magnifico messer Zorzi Pisani” il 24 ottobre 1555, ne vediamo un esempio:

“Magnifico signor mio, me attrovo la vostra di 26 avostto, rezeutto alli 21 ottobrio, a me molto agratissima per aver vistto de vostra salutte, che ‘l nostro Signor Dio ne sia sempre laudatto, per la qual vedo come V.M. me aricomanda uno nevodo de Vinzi, dil che li dico che maggior cosa che questa vorìa far per amore di quela et ezian de lui, et volendo essere omo da ben e non come molti altri de nostri, non se li mancherà di far avanzar qualche ducato, che ‘l nostro Signore Dio lo prometti.[...]”⁹³

La cura delle relazioni personali era parte fondamentale del lavoro del mercante. Da rapporti che inizialmente erano prettamente professionali, potevano nascere delle amicizie sincere. Certamente la frequenza di scambi di lettere era influenzata dal commercio del mercante. Nel caso-studio analizzato è possibile delineare alcune principali città verso cui era indirizzata la prevalenza della corrispondenza.

Nel grafico 3.1. della pagina seguente è possibile vedere la spartizione in percentuale delle lettere analizzate:

92. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 96, pag. 106-107.

93. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 48, pag. 60.

Principali destinazioni delle lettere inviate da Andrea Berengo

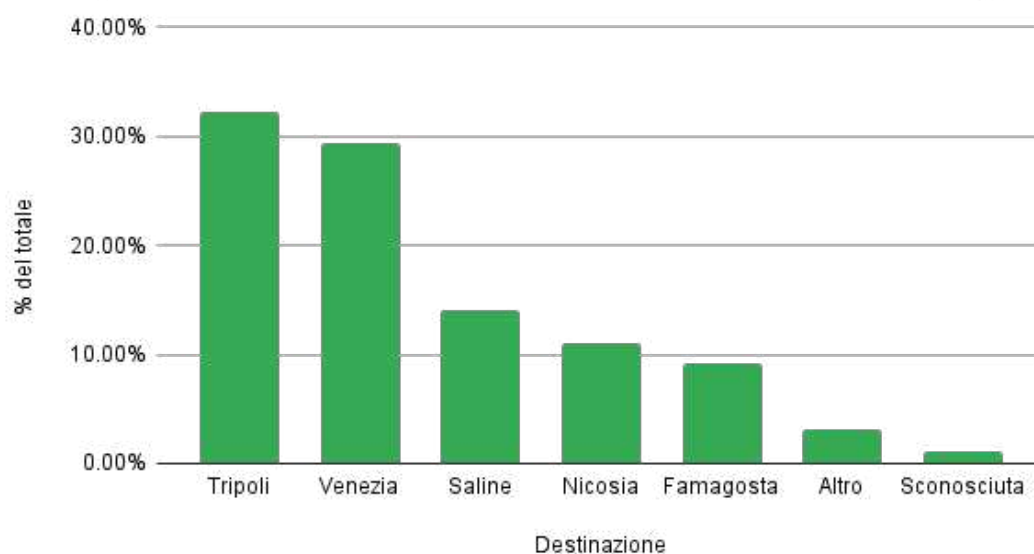


Grafico 3.1. Principali destinazioni delle lettere inviate da Andrea Berengo durante la sua permanenza ad Aleppo.⁹⁴

Le mete principali sono Tripoli e Venezia, seguite da Saline, Nicosia e Famagosta. Un dato interessante si trova nelle poche lettere indirizzate a Costantinopoli e a Pera⁹⁵, un quartiere nord della città: le lettere inviate a queste destinazioni non riportano mai dati riguardanti l'andamento dei prezzi, ma solo lettere informative o di raccomandazione di conoscenti.

Il numero di agenti con cui si relazionava Berengo era pari a 60. Il grafico 3.2. nella pagina seguente è stato sviluppato a partire dai dati forniti da Tucci.

⁹⁴ Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957).

⁹⁵ Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 158, pag. 183; lettera 220, pag. 257.

Principali destinatari delle lettere di Andrea Berengo

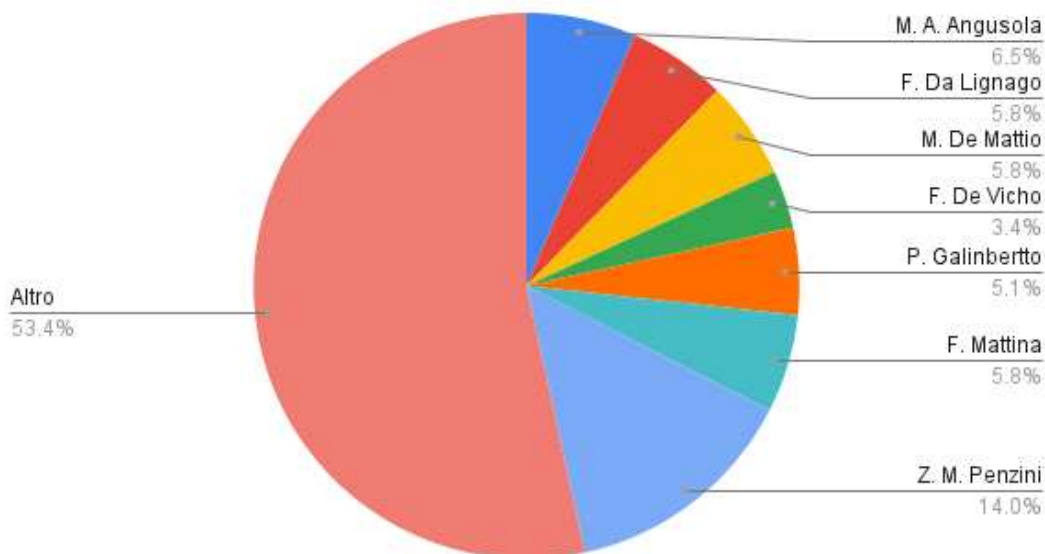


Grafico 3.2. Principali destinatari delle lettere inviate da Andrea Berengo durante la sua permanenza ad Aleppo.⁹⁶

Successivamente, sono stati esaminati gli scritti del mercante di Aleppo per comprendere la distribuzione dei suoi corrispondenti. Dei 60 agenti totali, 35 risultavano residenti a Venezia. Nelle città più importanti, la corrispondenza era indirizzata a dei mercanti "principali". A Tripoli, i mercanti Penzini, Mattio e Galinbertto erano destinatari del 67% delle lettere inviate; a Famagosta, Angusola riceveva il 70% delle lettere; a Saline, Lignago e Mattina ne ricevevano l'81%; infine, a Nicosia, Contarini, De Vicho e Morexini erano destinatari dell'84% del totale delle lettere. A Venezia, il numero di contatti fidati di Berengo era significativamente maggiore, a causa delle sue origini o dell'impostazione peculiare della piazza. Questo suggerisce che i mercanti, una volta identificati uno o più agenti di fiducia in una nuova città, si affidavano quasi esclusivamente a loro per la corrispondenza e le relazioni commerciali.

La velocità e il ritmo delle operazioni commerciali del periodo dipendevano dai mezzi di trasporto disponibili. Le partenze regolari delle galee mercantili e delle navi disarmate stabilivano una norma definita di attività commerciale. Gli arrivi e le partenze delle navi si concentravano in specifiche stagioni predeterminate. Gli intervalli tra queste stagioni rappresentavano i periodi di maggiore attività commerciale, noti come "periodi di fiera".⁹⁷ Durante questi periodi, il denaro era particolarmente caro a causa dell'elevato volume di acquisti. Il primo periodo di fiera si estendeva da

96. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957).

97. Lane, Frederic. "Ritmo e rapidità di giro d'affari nel commercio veneziano del quattrocento" in "Studi in onore di Gino Luzzato, volume 1" (Milano, Giuffrè, 1950).

metà gennaio a inizio febbraio, quando si acquistavano merci da imbarcare sulle navi che salpavano per la Siria in febbraio. Il secondo periodo, di minore importanza, avveniva in aprile, per le merci destinate alle galee dirette in Fiandra. Il terzo e più significativo periodo, caratterizzato da una maggiore scarsità di denaro, andava da luglio a settembre, durante il quale si acquistavano merci da caricare sulle galee mercantili dirette in Siria e Alessandria.⁹⁸

La programmazione dei viaggi, organizzata per concentrare il commercio in questi periodi, consentiva un ciclo commerciale relativamente rapido per alcuni prodotti essenziali. Gli investimenti nel cotone, ad esempio, potevano essere capitalizzati due volte l'anno. Nel commercio delle spezie, invece, il ciclo dei viaggi permetteva un solo giro di capitale annuale. L'istituzione di periodi fissi di carico mirava a contrastare la tendenza dei comandanti delle navi a ritardare le partenze nella speranza di completare i carichi, nonché il desiderio dei mercanti di posticipare gli acquisti nella speranza di una riduzione dei prezzi. Questo sistema intendeva evitare che interessi individuali entrassero in conflitto con i benefici collettivi derivanti dalla puntualità dei viaggi commerciali. La volontà di mantenere questo sistema dimostra il grado di coscienza dell'importanza di far girare il capitale. Si può in questo caso applicare l'apologo capitalista di Benjamin Franklin: "il tempo è denaro".⁹⁹

Effettuando un'analisi sulla raccolta delle lettere di Berengo, troviamo un concreto riscontro di quanto riportato da Frederic Lane nei suoi studi, rappresentato nel grafico 3.3.

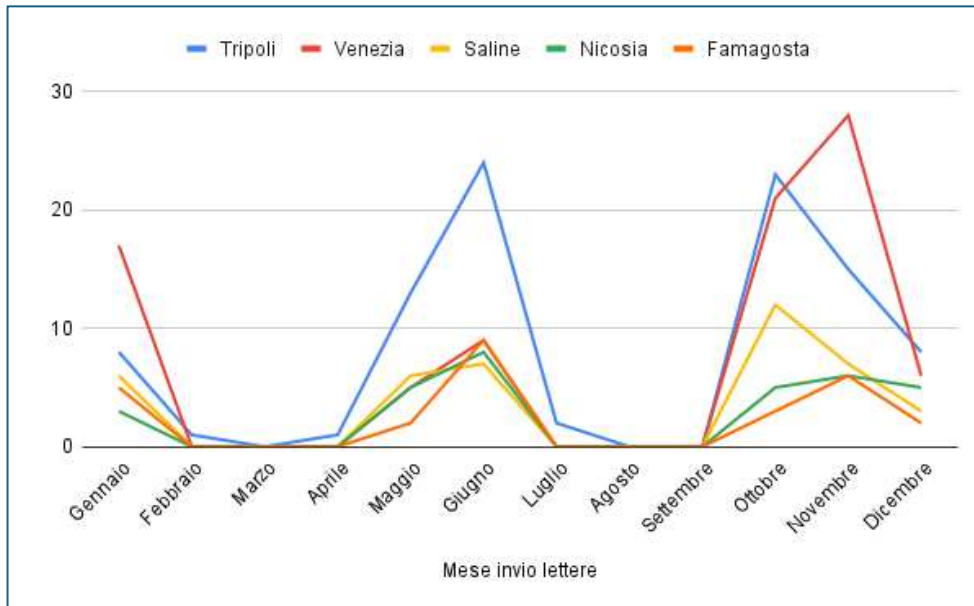


Grafico 3.3. *Quantità di lettere spedite presso le principali città nel corso dell'anno.*¹⁰⁰

98. Borlandi, Franco. "El libro di mercantantie et usanze di paesi" in "Documenti e studi per la storia del commercio e del diritto commerciale italiano, VII" (Torino, 1936). Pag. 167

99. Lane, Frederic. "Ritmo e rapidità di giro d'affari nel commercio veneziano del quattrocento" in "Studi in onore di Gino Luzzato, volume I" (Milano, Giuffrè, 1950).

100. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957).

I periodi in cui si inviano la maggior parte delle lettere erano successivi ai periodi delle fiere.

La capacità di ottimizzare il tempo a disposizione era notevolmente complessa. I mezzi di trasporto potevano subire interruzioni, causando il blocco delle merci per due o tre anni. Anche in assenza di tali imprevisti, non era garantito che un commerciante all'ingrosso, ad esempio di cotone, potesse realizzare un ciclo di capitale due volte l'anno. Avere un avanzo di cotone da una stagione all'altra era una situazione comune. Tuttavia, i registri contabili non forniscono una base statistica adeguata per stimare la rapidità media del ciclo di affari per un determinato prodotto. Per ottenere una stima accurata, sarebbe più opportuno esaminare le lettere dei vari mercanti, ricavando da esse le diverse stime relative all'ammontare degli avanzi di anno in anno.¹⁰¹

3.2 Francesco de Vico, il corrispondente di Nicosia

Francesco de Vico, umanista e letterato, fu il principale corrispondente di Berengo per la piazza di Nicosia. Al fine di esplorare in dettaglio le dinamiche in questione, sono state sottoposte ad analisi le dieci lettere indirizzate a de Vico. Attraverso queste missive, si può scorgere non solo la complessità delle operazioni commerciali che Berengo conduceva ad Aleppo, ma anche l'intenso scambio di idee e informazioni che caratterizzava le loro interazioni. Le lettere non sono semplici documenti di affari; esse rivelano anche riflessioni personali, preoccupazioni e aspirazioni che offrono una finestra sulle mentalità dell'epoca. L'analisi delle lettere ci permette di esplorare vari temi, quali le strategie commerciali adottate dai mercanti veneziani, le difficoltà e le opportunità del commercio nel Mediterraneo, e l'importanza delle reti epistolari nel mantenere legami tra intellettuali e uomini d'affari.

Sono state individuate quattro macro categorie, al fine di comprendere quali fossero le principali tematiche ricorrenti negli scambi epistolari.

La prima tematica è il riferire difficoltà varie, in particolare riguardo all'aumento del costo dei trasporti e delle merci, oppure sulla non disponibilità dei prodotti. Questa condizione sembra una costante nelle lettere indirizzate a Francesco de Vico. Sono presentati alcuni esempi:

“Dio sa che me vedo desperatto che non li vien pele de sorte alcuna, né vari, né marttori, né pele che che sia per voi, che non voria che pensastti qualche male; dove che, vedando andar le cose tanto ala longa, non so quello debo far del vostro danaro, e però, parlando con ogni debitta reverenzia, voria me destti ordine quello ò da far di esso et di questo vi prego non lo abbiate a male.”¹⁰²

101. Lane, Frederic. “Ritmo e rapidità di giro d'affari nel commercio veneziano del quattrocento” in “Studi in onore di Gino Luzzato, volume 1” (Milano, Giuffrè, 1950).

102. Tucci, Ugo. “Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 41, pag. 56.

Nella parte di lettera riportata, vediamo Berengo esprimere la sua disperazione per la mancanza di pelli di qualsiasi tipo ("me vedo desperatto che non li vien pele de sortte alcuna, né vari, né marttori, né pele che che sia"). Lui cerca di rassicurare il destinatario che non sta trattenendo le merci deliberatamente ("non voria che pensasti qualche male"), ma non sa cosa fare del denaro del messer de Vico. Infine il mercante chiede istruzioni su cosa fare con quel denaro.

L'aumento dei prezzi e l'indisponibilità dei prodotti avevano spesso molteplici cause. In particolare, questi deficit erano dovuti all'interruzione delle rotte commerciali, provocati da situazioni di guerra, blocchi commerciali o disastri naturali.

Le variabili condizioni politiche erano un fattore determinante nella variazione dei prezzi. La seconda macrocategoria riguarda le questioni politiche, le tasse e le situazioni di disordine sociale. La battellazione è la principale tassa che viene nominata nelle lettere analizzate.¹⁰³ Essa fu la principale causa dell'aumento smisurato del prezzo delle spezie.

“De qui aore se fano poche fezende, [...], e pur le spezie sono batelade, che non si à pottutto fin ora aquiettar costtoro con veneziani 500 et 200 apreso, né ezian per man de mercantti Mori di primarii del locho, che mi dubitto de dormir tutta ‘stta invernatta et ò ezian paura che se butterà via el danaro e non si arà fatto nulla, che ‘l nostro Signor Dio li metta la sua mano et lassi deliberar al meglio e per beneficio de ‘stta povera mercanzia [...].¹⁰⁴

Berengo inizia notando che attualmente si fanno poche operazioni commerciali ("De qui aore se fano poche fezende"). Sulle spezie grava il peso della tassa, alla quale non si è riusciti a trovare una soluzione, nemmeno con una importante somma di denaro ("non si à pottutto fin ora aquiettar costtoro con veneziani 500 et 200 apreso"). Anche i mercanti Mori di primo piano del luogo non sono riusciti a risolvere la situazione ("né ezian per man de mercantti Mori di primarii del locho"). Berengo esprime preoccupazione per l'intero periodo invernale, temendo che non si riuscirà a risolvere nulla e che il denaro sarà sprecato ("mi dubitto de dormir tutta ‘stta invernatta et ò ezian paura che se butterà via el danaro e non si arà fatto nulla").

Oltre a tassazioni statali, i mercanti dovevano anche fronteggiare varie situazioni a livello locali. In una lettera Berengo lamenta il fatto che ad Aleppo il console abbia eletto due "tansadori", che facero aumentare la tassazione, tanto che il mercante imputò questa decisione alla salute precaria del console:

103. Definizione di "battellazione" a pag. 29.

104. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 142, pag. 164.

“El magnifico consolo goinse de qui alli 9 ditto, el qual me par uno pocho melinchonicho; [...]. El qual ezian n'è molto sano, per quello si vede; el qual àno eletto per consiglio dui tansidori sopra la mercanzia [...]. Si che aora cui vorano spezie questi che ne àno sono infrixatti moltto et dicono voler induxiar a galie e dimandano gran cose, zoè più de 20 per cento de quello che loro le àno compratte.”¹⁰⁵

Il termine "tansidori" potrebbe riferirsi a funzionari o ispettori incaricati di sovrintendere alle questioni mercantili. La loro elezione per formare un consiglio suggerisce un tentativo di gestire meglio le difficoltà nel commercio. Berengo lamenta che coloro che possiedono spezie sono "infixatti moltto" (molto colpiti) e che intendono venderle a prezzi elevati, chiedendo "più de 20 per cento de quello che loro le àno compratte" (più del 20% rispetto al prezzo di acquisto).

Infine, la situazione di instabilità poteva essere causata da situazioni di tensione militare:

“Vedo el danno hanno fatto quelli navilli Ponentini, che non so che me dire, solun pregar Iddio ne agiutti, et se non mandaranno altro che due galie a ‘sta guardia sempre si haverà de ‘sti travagli, le qualli vol esser almeno 6 per più rispetti, che ‘l nostro Signor Dio li consigli al meglio.”¹⁰⁶

La preoccupazione di Berengo per la sicurezza delle rotte commerciali e la richiesta di aumentare il numero di galee riflette le continue minacce alla navigazione. Vista l'importanza centrale del tema della sicurezza, Berengo critica la decisione di inviare solo due galee, esprimendo dissenso e una maggiore protezione da parte delle autorità, suggerendo di fornire sei navi per la protezione delle acque interessate.

La terza macrocategoria riguarda i danni provocati dagli agenti atmosferici. I raccolti potevano essere danneggiati, o distrutti da eventi atmosferici gravi, come un'alluvione:

“ Vedo el travaglio et mezo diluvio è statto costti, che molto me ne à dolutto per el dano de moltti et maxime deli poveri, che l' Signor Dio ne sia semper laudatto”¹⁰⁷

L'inondazione menzionata ha causato gravi danni, specialmente tra i poveri, mettendo in luce le disuguaglianze sociali e la vulnerabilità delle classi meno abbienti. Altro esempio riportato da

105. Tucci, Ugo. “Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 124, pag. 143.

106. Tucci, Ugo. “Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 249, pag. 291.

107. Tucci, Ugo. “Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 203, pag. 236.

Berengo in più lettere è quello dei danni provocati dalle cavallette ai campi di cotone. Questa sventura viene riportata in più lettere, in particolare in quelle inviate dal 3 giugno 1556 al 26 giugno 1556. Nell'ultima lettera il mercante specifica la zona maggiormente colpita dalle cavallette, e dei dati oggettivi sull'aumento dei prezzi da esse provocato:

“Ve dico chome le chavaletta che son venutta qui, sì chome per altre mie vi ò ditto, àno ruinatto quaxi per tutto a ‘sti chonttorni, ett maxime in Aman, che àno manzatto quazi tutti li gottoni, ett ezian in altri lochi; dove che per avanti valeano veneziani 20 el chantter aora valeano veneziani 30, ett mi dubito che monterano anchota ala zornatta.”¹⁰⁸

La lettera illustra chiaramente come tali eventi potevano influire drasticamente sulla vita economica e sociale delle comunità coinvolte. Berengo riferisce che un'infestazione di cavallette ha devastato quasi tutte le aree circostanti ("quaxi per tutto a ‘sti chonttorni"). L'area di Amman, nell'attuale Giordania, è particolarmente menzionata come gravemente colpita, con le cavallette che hanno distrutto quasi tutti i raccolti di cotone ("àno manzatto quazi tutti li gottoni"). Il mercante osserva che il prezzo del cotone è aumentato significativamente a causa della scarsità causata dall'infestazione. Mentre in passato il cotone valeva 20 lire veneziane per quintale, ora ne vale 30 ("dove che per avanti valeano veneziani 20 el chantter aora valeano veneziani 30"). Questa inflazione dei prezzi è una diretta conseguenza della ridotta offerta. Berengo infine esprime preoccupazione che i prezzi possano continuare a salire ("mi dubito che monterano anchota ala zornatta").one dei prezzi è una diretta conseguenza della ridotta offerta.

Gli ultimi elementi analizzati sono quelli in assoluto più ricorrenti all'interno delle corrispondenze epistolari mercantili. Essi riguardano la conferma di ricezione delle lettere, scambi di informazioni di tipo economico o inerenti la salute, aggiornamenti sulle variazioni di prezzo dei prodotti e disponibilità delle merci. Sono inoltre presenti in maniera costante le invocazioni a Dio e gli auguri di buona salute. In seguito saranno mostrati alcuni esempi di queste formule ricorrenti.

Conferma di ricezione delle lettere:

“Magnifico pattron mio, le ultime mie schrittovi fo di 3 ditto, per le qual vi ò ditto al bixogno, che di poi me atrovo due vostre, una di 25 mazo e l'altra di 6 zugnio, rezeutte adì 12 ditto, a me molto agrattissime per aver visto de vostra salutte insieme con tutto lo resto, Idio laudatto.”¹⁰⁹

108. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 267, pag. 309.

109. Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957). Lettera 249, pag. 291

L'introduzione della lettera con un saluto rispettoso al "Magnifico patron mio" riflette la formalità e l'etichetta nelle comunicazioni dell'epoca. La menzione delle lettere precedenti e la puntualità nel rispondere sottolineano l'importanza della corrispondenza come mezzo principale di comunicazione a lunga distanza. La gratitudine espressa per le notizie sulla salute del destinatario mette in evidenza quanto fosse prezioso ricevere informazioni personali e positive. Il ringraziamento finale a Dio per la salute del destinatario riflette la visione del mondo profondamente religiosa del XVI secolo.

Analizziamo ora un esempio di scambi di informazione di tipo economico:

“Molltti marcanti Damaschini, ett dicono come è stta’ finitto sume de corali, ma a bassi prezii, zoè barbareschi a sarafi 20 in 22 el men, provenzalli darafi 7 fin 10 el men, basttardi sarafi 50 la faroxola; anbre greze in rechiesta, et anò vendutto le mostre sarafi 30 el men; anbre lavorade non n’è ‘stta fatto.”¹¹⁰

I dettagli sui prezzi dei coralli mostrano la varietà di questa merce e la differenza di valore a seconda della provenienza e della qualità: I coralli barbareschi avevano un prezzo medio-basso. I coralli provenzalli, avevano il prezzo più basso, suggerendo una qualità inferiore o una maggiore disponibilità. I coralli bastardi, che potrebbero essere di qualità inferiore o imitazioni, avevano un prezzo molto più alto per unità di misura diversa (faroxola). L'assenza di vendite di ambra lavorata suggerisce una mancanza di offerta o una domanda specifica non soddisfatta per questo prodotto.

Vediamo ora un esempio di aggiornamento sullo stato di salute:

“Me attrovo due vostre di 11 et 28 del pasatto, rezeutte adì 11 ditto, a me agratissime al solito, per le qual vedo come avetti auto mie, per le qual ve dizea del mio rexenttir de orina, che di poi, grazia Dei, so sano et sttago aora benissimo”¹¹¹

Berengo conferma di aver ricevuto le lettere del destinatario e di aver aggiornato su una precedente questione di salute ("per le qual vedo come avetti auto mie, per le qual ve dizea del mio rexenttir de orina"). Il riferimento a un "recenttir de orina" indica un problema di salute che Berengo aveva menzionato nelle lettere precedenti. Informa poi il destinatario che, grazie a Dio, ora è guarito e sta bene ("che di poi, grazia Dei, so sano et sttago aora benissimo").

Le lettere poi fornivano anche aggiornamenti sulla disponibilità delle merci:

110. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 168, pag. 193

111. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 141, pag. 163.

“Vedo come le bottane ve mandai per avanti non sono statte al propoxitto, che moltto me ne dole, ma el mussolo avetti tenuto ett quello fano per voi, che per la verittà le son ancho zornatte da chattar de ditte robe ett a bon marchatto. Io ne ò conpratto aora per midini 110, 115 ett pensso i ssiano pocho meglio de quello avetti autto; talmen, volendone altri, avixattime [...]”.¹¹²

Berengo scrive riferendosi a una spedizione precedente di merci che non è risultata adeguata ("Vedo come le bottane ve mandai per avanti non sono statte al propoxitto, che moltto me ne dole"). Nonostante il problema con le bottane, il destinatario ha tenuto il mussolo inviato, che sembra essere di buona qualità ("ma el mussolo avetti tenuto ett quello fano per voi"). Berengo aggiorna il destinatario sul fatto che ha acquistato nuove merci a buon prezzo e di qualità migliore rispetto alle precedenti ("che per la verittà le son ancho zornatte da chattar de ditte robe ett a bon marchatto"). Specifica il prezzo di acquisto dei nuovi prodotti, che varia tra 110 e 115 midini ("Io ne ò conpratto aora per midini 110, 115"). Infine si offre di procurare altre merci simili se il destinatario ne avesse bisogno, chiedendo di essere avvisato in tal caso.

L'ultimo tratto caratteristico della corrispondenza epistolare analizzata è quello inerente agli auguri di buona salute e buona sorte nella parte finale delle lettere:

“Son ali comandi vostri ett non vi sarà grave farmi raccomandatto al clar.mo Zane, al magnifico chanzelier, al magnifico Morexini e messer Zuan Sttefano e tutto lo restto, dichò a tutti e sopra tuti a voi medemo ett el simele fano Marcho. Idio vi doni dela sua grazia ett ezian a noi ventura”¹¹³

Le persone menzionate sono figure di rilievo, probabilmente all'interno dell'amministrazione veneziana o della comunità mercantile. Berengo mostra deferenza e rispetto verso il destinatario e le persone menzionate, includendo una raccomandazione speciale al destinatario stesso ("dichò a tutti e sopra tuti a voi medemo"). La lettera si conclude con una benedizione, auspicando la grazia divina e buona fortuna per entrambi ("Idio vi doni dela sua grazia ett ezian a noi ventura").

L'analisi delle corrispondenze epistolari di Andrea Berengo ha consentito di approfondire la complessità del sistema di circolazione delle informazioni nel XVI secolo. I fattori che potevano influenzare queste tempistiche erano numerosi, comprendendo variabili geografiche, climatiche, politiche e tecnologiche. Altrettanto diversificate erano le conseguenze derivanti da tali influenze, le

112. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 230, pag. 274.

113. Tucci, Ugo. "Lettres d'un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)" (Parigi, 1957). Lettera 57, pag. 67.

quali potevano alterare significativamente l'efficienza e l'affidabilità delle comunicazioni. Questo studio rivela non solo le sfide logistiche dell'epoca, ma anche l'ingegnosità con cui i mercanti dell'epoca affrontavano tali ostacoli per garantire il successo delle loro imprese.

Bibliografia

- Amatori, Franco, et al. “Il mondo globale : una storia economica.” (Torino, Giappichelli, 2017).
- Borlandi, Franco. “El libro di mercantantie et usanze di paesi” in “Documenti e studi per la storia del commercio e del diritto commerciale italiano, VII” (Torino, 1936).
- Caferro, William. “Premodern European Capitalism, Christianity, and Florence”. *Business History Review*. 2020.
- Caracausi, Andrea. “Il mercante” in “Il Rinascimento in Italia”, a cura di G. Alfano e F. Tomasi, vol. 2, I saperi, Carocci, in corso di pubblicazione.
- Caracausi, Andrea. “Merci e scambi globali (1400-1800)” in “Storia economica globale del mondo contemporaneo”, di Fumian, Carlo, et al. (Roma, Carocci, 2019).
- Constable, Olivia Remie. “Ospitare lo straniero nel mondo mediterraneo: alloggio, commercio e viaggio nella tarda antichità e nel Medioevo.” (Cambridge, 2004).
- Cotrugli, Benedetto. “Il libro dell’arte di mercatura” (Venezia: Arsenale, 1990).
- Curtin, Philip D. “Mercanti: commercio e cultura dall’antichità al XX secolo”. (Roma-Bari, Laterza, 1988).
- Epstein, Stephan. “L’economia italiana nel quadro europeo” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).
- Fusaro, Maria. “The Burden of Risk: Early Modern Maritime Enterprise and Varieties of Capitalism.” *Business History Review* 94.1 (2020).
- F.C. Lane, I mercanti di Venezia. (Einaudi, 1996)
- G. Mandlich, “Delle fiere genovesi dei cambi, particolarmente studiate come mercati periodici del credito” in “Rivista di Storia Economica”, IV. (Torino, Einaudi, 1939).
- Infelise, Mario. “La circolazione dell’informazione commerciale” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).
- Lane, Frederic. “Ritmo e rapidità di giro d’affari nel commercio veneziano del quattrocento” in “Studi in onore di Gino Luzzato, volume 1” (Milano, Giuffrè, 1950).
- Luongo, Alberto. “La Peste Nera” (Roma, Carrocci Editore, 2022).
- Marrella Fabrizio e Mozzato Andrea. “Alle origini dell’arbitrato commerciale internazionale” (Cedam, 2001).
- Melis, Federigo. “I trasporti e le comunicazioni nel medioevo” (Firenze: E. Ariani. 1985).
- Philippe Braunstein e Franco Franceschi, “Sapersi governar. Pratica mercantile e arte di vivere” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).

- Roberti M., “Le magistrature veneziane e i loro capitolari fino al 1300” (Padova-Venezia, 1906-1911).
- Saponi, Armando. “La cultura del mercante medievale italiano” in “Orizzonti aperti. Profili del mercante medievale” (Torino: Scriptorium. 1997).
- Stephan Epstein, “L’economia italiana nel quadro europeo” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).
- Trivellato, Francesca. “Il commercio interculturale” (Roma: Viella, 2016).
- Tucci, Ugo. “Il documento del mercante” in “Civiltà comunale: libro, scrittura, documento: atti del Convegno, Genova, 8-11 novembre 1988. Nella sede della Società ligure di storia patria, 1989.”
- Tucci, Ugo. “La formazione dell’uomo d’affari” in “Commercio e cultura mercantile” (Treviso: Fondazione Cassamarca, 2007).
- Tucci, Ugo. “Lettres d’un marchand vènetien Andrea Berengo (1553-1556)” (Parigi, 1957).
- William Caferro. “Premodern European Capitalism, Christianity, and Florence” Business History Review. 2020.

Abbreviazioni

- IVI: il libro citato è quello della nota precedente