

# Mercaderies i diners: la correspondència datiniana entre València i Mallorca

NOVA EDICIÓ (2008) EDICIÓ AUGMENTADA  
(1395 – 1398)



Edició a cura  
d'Angela Orlandi

---

VNIVERSITAT  
DE VALÈNCIA

2008

---

*f*onts històriques valencianes

*Directors de la col·lecció  
Antoni Furió i Enric Guinot*

© *Angela Orlandi, 2008*

© *D'aquesta edició: Universitat de València, 2008*

*Disseny de la col·lecció: J.P.*

*Il·lustració de la coberta:*

*Le livre des merveilles du monde, de Marco Polo, 1298.*

*Còpia c. 1410. Bibliothèque Nationale de France, Ms. Fr 2810, f. 86v*

*Fotocomposició i maquetació: Publicacions de la Universitat de València*

*ISBN: 978-84-370-6737-7*

*Dipòsit legal: V-1645-2008*

*Impressió: Arts Gràfiques Soler, SL*

# Pròleg

Poques vegades la història econòmica medieval d'una ciutat, d'un país, s'ha vist tan enriquida per materials arxivístics estrangers i aportacions tan decisives derivades de fonts econòmiques directes. Coneixíem ja molts aspectes de les activitats mercantils valencianes del final del segle XIV, i disposàvem de nombroses notícies sobre els fonaments econòmics amb què s'inicià el gran segle XV i els fenòmens d'expansió que obriren la porta a la modernitat. El quadre, no obstant això, resultava sens dubte incomplet i, en alguns casos, sectorial, no sols des del punt de vista de l'especificitat de les temàtiques abordades sinó també dels períodes examinats. En aquest context, els documents mercantils i comptables, a causa de les dificultats d'interpretació, han estat considerats freqüentement fonts de menor importància quan, en canvi, poden proporcionar informacions fonamentals per al coneixement del nostre passat econòmic.

Un important instrument d'aproximació a les qüestions intrínseques de la història de les relacions comercials és, sens dubte, aquest volum que només formalment, com es podria pensar pel títol, conté la correspondència interna d'una empresa medieval. Per damunt de la seua aparent repetitivitat, la correspondència mercantil constitueix un pont entre la cultura historicohumanística i la ciència econòmica que aporta molta claredat a l'estudi del món de l'empresa, fragmentat a vegades per una exagerada especialització.

El present treball sobre les activitats i ramificacions de la xarxa comercial datiniana a València, original pel fil conductor que integra àmbits espacials diversos i per l'eficàcia de la reconstrucció de pràctiques i mentalitats econòmiques de l'època, deriva de l'examen atent i puntual de la rica i inigualable documentació de l'Arxiu Datini de Prato, des de fa temps considerat el millor observatori per a l'estudi del gran comerç internacional baixmedieval.<sup>1</sup> Les més de 153.000 cartes mercantils conservades, els 600 registres i lli-

¶ <sup>1</sup> B. DINI, «L'Archivio Datini», en *L'impresa. Industria, commercio, banca. Secc. XIII-XVIII* (Atti delle Settimane di Studio, 22), a cura de S. CAVACIOCCHI, Florència, Le Monnier, 1991, pp. 45-58. La difusió a gran escala dels continguts particulars, estructura i tipologia documental de l'Arxiu Datini arranca als anys cinquanta del segle passat amb l'obra de F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale. (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, Florència, Leo s. Olschki, 1962. En

l'àmbit espanyol causaren més impacte obres posteriors com F. MELIS, *Mercaderes italianos en España (siglos XIV-XVI)*, Sevilla, Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1976, amb un extens pròleg de F. Ruiz Martín, i ídem, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI, con una nota di Paleografia Commerciale a cura di Elena Cecchi*, Florència, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini»-Prato, Leo S. Olschki, 1972.

bres de comptes, a més dels milers de documents especialitzats com extractes de comptes, pòlisses de carregament de vaixells, títols de crèdit i contractes d'assegurances, constitueixen el més important dipòsit de documentació mercantil i empresarial del final de l'Edat Mitjana i la base de molts estudis i treballs importants per a la reconstrucció de la història econòmica de la Mediterrània occidental i dels grans centres comercials europeus.<sup>2</sup> Federigo Melis, amb els seus estudis metòdics de la documentació datiniana, solia atribuir a la correspondència mercantil el valor de l'objectivitat i de la plena fiabilitat per a la història política, econòmica i social dels diversos països europeus. Fariem malament a desconsiderar altres fonts com la notarial, que tan bons resultats ha proporcionat a la investigació valenciana,<sup>3</sup> però caldrà reconèixer la diferència entre documentació auxiliar i «documents concomitants al desenvolupament dels fets», i admetre que els segons constitueixen una font única per a l'estudi del comerç, de la banca i de la indústria en els segles XIV i XV. I sabem també que la correspondència empresarial, per la seua consistència, homogeneïtat i amplitud del radi informatiu, presenta la major importància per a l'historiador perquè li proporciona un gran coneixement sobre les mercaderies i el seu cost, sobre la complexitat dels tràfics mercantils i sobre la mentalitat empresarial dels agents econòmics.

De l'àmplia documentació relativa a l'àrea valenciana, Angela Orlandi, professora d'Història Econòmica en la Universitat de Florència, ofereix la transcripció de 264 cartes escrites entre 1395 i 1398 i intercanviades entre les seues datinianes de València i Mallorca.<sup>4</sup> El moment correspon a la constitució de l'anomenada Companyia Datini de Catalunya, quan la seua valenciana comença a independitzar-se de la de Gènova i es prepara per a assumir la funció de casa mare respecte a les filials de Mallorca i Barcelona.<sup>5</sup> Moment delicat per als col·laboradors datinians, de càlcul de possibilitats i de perspectives de futur, que reflecteix també —des del nostre punt de vista— alguns aspectes de la fase inicial de la projecció mediterrània de València i la seua progressiva inserció en el sistema econòmic dels toscans. La Companyia de Catalunya responia així a la potencialitat econòmica de

¶ <sup>2</sup> Referint-nos exclusivament a edicions disponibles de cartes datinianes, vegeu L. FRANGIONI, *Milano fine Trecento. Il carteggio milanese dell'Archivio Datini di Prato*, 2 vols., Florència, Opublibri, 1994; *Il carteggio di Gaeta nell'Archivio del mercante pratese Francesco di Marco Datini, 1378-1405*, a cura d'E. CECCHI, Edizioni del Comune di Gaeta, 1997; G. NIGRO, *Mercanti in Maiorca. Il carteggio datiniano dell'Isola (1387-1396). Documenti*, 2 vols., Florència, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini»-Prato, Le Monnier, 2003. Actualment, L. Palermo prepara l'edició del *carteggio* Roma-Catalunya del qual ha ofert un avanç en L. PALERMO, «Lettre commerciali da Roma alla Catalogna nell'Archivio di Francesco di Marco Datini (1397-1407)», en *Mercanti stranieri a Roma tra '400 e '500*, Roma, 2005, pp. 101-115. Són menys nombroses les publicacions espanyoles, amb exemples escassos com D. MENJOT i E. CECCHI, «Murcie dans le grand commerce international à l'orée du XV<sup>e</sup> siècle, d'après les Archives Datini», *Miscelánea Medieval Murciana*, 15 (1989), pp. 121-137 i J. RIUS I CORNADÓ, «Documentació catalana a l'arxiu Datini: la correspondència del mercader barceloní Leonard de Johan», *Acta Mediaevalia*, 1 (1980), pp. 127-132. ¶ <sup>3</sup> Entre les obres més destacades, vegeu G. NAVARRO ESPINACH, *Los orígenes de la sedería valenciana.*

*Siglos XV-XVI*, València, 1999; D. IGUAL LUIS, *Valencia e Italia en el siglo XV. Rutas, mercados y hombres de negocios en el espacio económico del Mediterráneo occidental*, Castelló de la Plana, Bancaixa Fundació Caixa Castelló, 1998; E. CRUSELLES GÓMEZ, *Los mercaderes de Valencia en la Edad Media (1380-1450)*, Lleida, Editorial Milenio, 2001. Una extensa relació i comentari de la historiografia valenciana sobre el tema pot trobar-se en P. IRADIEL, G. NAVARRO i D. IGUAL, «Ricerche valenzane sul mondo urbano dell'Europa mediterranea (secoli XIV-XVI)», *Medioevo. Saggi e Rassegne*, 25 (2002), pp. 111-141. ¶ <sup>4</sup> Un percentatge reduït respecte a les 22.500 cartes remeses i les 42.000 rebudes per la Companyia Datini de Catalunya. Per adonar-se de les proporcions del *carteggio* convé recordar algunes dades: les cartes intercanviades, en ambdues direccions, entre Barcelona i València arriben quasi a les 6.000; entre València i Mallorca en foren 2.246 i les remeses des de localitats menors com Sant Mateu i Peníscola arriben a les 937 i 261 respectivament. Vegeu F. MELIS, *Aspetti*, op. cit., pp. 9-28. ¶ <sup>5</sup> Els caràcters de la Companyia *divisa* de Catalunya, la gènesi i l'estructura de funcionament, així com l'evolució de les distintes seues, personal i càlcul de capitals i beneficis, ja van ser estudiats detalladament per F. MELIS, *Aspetti*, op. cit., pp. 237-279.

l'àrea catalana, des de feia temps connectada amb el sud de França i amb nombroses ciutats europees, i es presentava, en paraules de l'autora, com una *azienda collettiva*, amb aportacions de capitals de Florència, València i Mallorca, i *divisa*, perquè les tres seues operatives catalanes mantenien activitats pròpies i escriptures comptables autònomes que s'unificaven en el moment del balanç.

Les cartes ací presentades mostren clarament tant el paper que l'economia valenciana assumia en el context mediterrani europeu a l'inici de la modernitat, com les relacions que els col·laboradors del Datini mantenien amb mercaders i banquers toscans. Aquests, ben assentats i molt actius a València, van proporcionar el suport a l'estratègia d'expansió datiniana en terres de la Corona d'Aragó. En gran manera, el perfil del mercat valencià i els trets de la seua integració en les economies mediterrània i atlàntica estaven donats per la residència estable en la ciutat d'un nombrós col·lectiu de comerciants italians, especialment toscans, lígurs i llobards. Segons la documentació notarial valenciana, del centenar de mercaders italians que operaven en la ciutat en les últimes dècades del segle XIV, 42 pertanyien al grup toscà que exercia així un domini financer indiscutible en el mercat local.<sup>6</sup> La Companyia Datini es va recolzar en aquests operadors presents a València, la qual cosa explica el conjunt més nombrós de cartes remeses per les companyies florentines de Guido Caccini i Piero di Matteo Tecchini. Les cartes de Guido Caccini enviades a Mallorca permeten examinar els diversos aspectes de l'adquisició i de l'intercanvi de productes locals, les rutes de navegació i la xarxa de relacions que la filial de Caccini a Bruges va posar a disposició de la societat Datini. Noms com Aliso degli Alberti, substituït de la Companyia Caccini com a referent privilegiat per als intercanvis amb Bruges i el nord d'Europa, Stagio Dati (els Stazzi de la documentació valenciana), Piero di Bartolo Giugni... apareixen ben sovint en aquesta correspondència comercial, permetent al Datini no sols integrar-se en els nous mercats financers d'assegurances marítimes i de canvis sinó també introduir-se amb solvència en el gran comerç de mercaderies per via marítima que desembocava en la mar del Nord.

L'anàlisi d'aquesta documentació, formada pels registres comptables del període i per una mostra de documents notariaus valencians, ha permès a l'autora entrar amb detall en molts aspectes que emmarquen els fets econòmics, des de les activitats específiques de la Companyia fins als afers privats i íntims dels seus corresponsals i agents, especialment des de 1396 quan el responsable de la seua valenciana, Luca del Sera, va intensificar el ritme de la correspondència amb una freqüència mitjana de 7 a 10 cartes mensuals dirigides a Mallorca. Els esdeveniments socials com festes civils i religioses o cicles de mortalitat catastròfica per la presència de la pesta, no són menystinguts. Sobretot, abunden les informacions sobre les variables condicions dels mercats i de la producció que podien modificar els processos de distribució i les expectatives de guany; l'evolució dels preus i el moviment d'embarcacions en el port o sobre el curs de cotitzacions monetàries que tant condicionaven el mercat financer i les situacions de *larghezza* o de *strettezza*, és a dir, la major o menor abundància de moneda local. Preus i cursos dels canvis eren elements sempre presents en la correspondència amb l'objectiu d'aconseguir la més ràpida definició de qualitats i costos que donàs avantatge sobre la competència. Angela Orlandi ha vol-

¶ <sup>6</sup> Sobre la presència de toscans a València, vegeu G. NIGRO, «Els operadors econòmics italians al país català entre els segles XIV i XV. El cas de Tuccio di Gennaio», en *València un mercat medieval*, a cura d'A. FURIÓ, València, 1985, pp. 46-60; D. IGUAL LUIS, «La ciudad

de Valencia y los toscanos en el Mediterráneo del siglo XV», *Revista d'Història Medieval*, 6 (1995), pp. 79-110; ídem, *València e Italia en el siglo XV*, op. cit.; E. CRUSELLES GÓMEZ, *Los comerciantes valencianos del siglo XV y sus libros de cuentas*, Castelló de la Plana, 2007.

gut destacar les actituds empresarials i personals respecte als esdeveniments polítics i institucionals, les relacions dels mercaders florentins amb l'administració monàrquica i amb les autoritats locals valencianes o els conflictes entre cristians i musulmans que, agreujant la pirateria i el corsarisme mediterrani, tant podien afectar la seguretat de les rutes marítimes i el moviment de les embarcacions, per no parlar del cost dels nòlts i de les pòlisses d'assegurances. Al cap i a la fi, ve a dir-nos l'autora amb una idea que tant agradava a Federigo Melis, les lògiques de formació del mercat modern, en la seua configuració europea, tenen profundes arrels econòmiques però també polítiques, culturals i cognoscitives i presenten la mateixa ambigüïtat que avui caracteritza aquest mercat com a realitat abstracta i global i com a element de jerarquització i d'exclusió social.

D'aquestes premisses es dedueix clarament la importància d'aquesta investigació sobre el *carteggio* datinià i la notable renovació que aporta a l'estudi de l'economia valenciana en el trànsit del segle XIV al XV. El ritme de creixement urbà, animat per mercaders locals i operadors de les minories judeoconversa i musulmana, era el més viu de totes les ciutats de la Corona d'Aragó, molt diferent de la imatge en plena crisi que oferien Barcelona o Mallorca. Des de feia algunes dècades, València era objecte d'una forta immigració d'empreses i de mercaders estrangers, sobretot societats i banquers toscans, portadors d'elements d'innovació econòmica i disposats a aprofitar les oportunitats d'intercanvi oferides per les intenses connexions de la plaça amb el centre i sud de la península i amb els territoris nord-africans.

Angela Orlandi ha sabut presentar elements nous no sols sobre el cicle de negocis del grup Datini i de les seues ramificacions internacionals sinó també sobre el reforçament econòmic de la ciutat. En el mercat de la llana, de la grana o dels productes tèxtils intervenia un grup molt nombrós de petits i mitjans mercaders i artesans locals, que es beneficiaven dels mecanismes de difusió de les tècniques comercials i financeres que caracteritzaven la superioritat competitiva i els models organitzatius i empresarials florentins. També en aquest sentit, la vida econòmica de la ciutat va ser àmpliament transformada i la burgesia mercantil valenciana va adquirir major rellevància a causa de la seua funció intermediària en el comerç de trànsit i en l'intercanvi dels productes locals o d'aquells provinents de Barbaria.

Sens dubte, el tret més destacat de la correspondència datiniana escrita a València és la projecció europea del seu moviment portuari i el model de relacions comercials que sustentava el complex sistema de tràfics regionals i internacionals construït pels operadors econòmics estrangers. Orlandi destaca amb justícia que la presència del Datini a València obeïa a un pla ben meditat que tractava d'aprofitar la situació estratègica de la ciutat en la xarxa de circuits que connectaven les altres àrees de la península Ibèrica, el món africà i, a través de l'estret de Gibraltar, els espais comercials atlàntics portuguesos, la costa occidental francesa, Londres i Bruges, regions totes elles amb les quals el Datini, i els toscans en general, mantenien estretes relacions econòmiques. En la ment de Luca del Sera, i contra l'opinió més prudent dels seus patrons florentins, dominava la passió pels tràfics internacionals i, com diu l'autora, s'intuïa, amb visió de futur, que els interessos de la Companyia Datini en terres catalanes haurien de dirigir-se preferentment a les places de Bruges, Montpeller, París i Venècia, és a dir, a una economia-món articulada que començava a pivotar sobre un model polinuclear de creixement.

PAULINO IRADIEL  
Universitat de València

# *E*studi introductoris

## ELS FLORENTINS, MERCADERS, AMB LA PLOMA A LA MÀ

Un desconegut mercader florentí del segle XIV escrivia que els negocis s'han de practicar *per ragione* i no *per oppenione*.<sup>1</sup> Un raonament molt eficaç que subratllava la consciència de com era d'important per a l'home de negocis prendre decisions amb l'anàlisi de les dades que tenia a l'abast. Aquest tret de racionalitat, en la qual s'ha centrat moltes vegades una bona part de la historiografia del segle XX, era una característica destacada dels operadors toscans, especialment inclinats a recollir informacions i augmentar els seus coneixements, inclosos els matemàtics i comptables.

Florència, en els temps de Dant i de Petrarca, tenia en gran consideració el problema de la formació cultural. En un passatge de la seva famosa *Crònica*, Giovanni Villani ofereix una estadística ben concisa sobre l'estat dels estudis el 1338 i calcula el conjunt dels «[...] nois i noies que estan aprenent a llegir de vuit a deu mil; els nois que estan aprenent l'àbac i l'algorisme a sis escoles, de mil a mil dos-cents, i els qui estan aprenent la gramàtica i la lògica en quatre grans escoles, de cinc-cents cinquanta a sis-cents».<sup>2</sup> Saber escriure i calcular eren els objectius formatius principals, però també es donava importància a l'estudi de llengües estrangeres, especialment de la llengua d'oïl, que permetia prescindir de l'interpret a les fires de la Xampanya, a Bruges o a Londres.<sup>3</sup> Carlo Maria Cipolla, sobre la base de les dades ofertes per Villani, considerava que el 40 % dels joves florentins freqüentaven els diversos tipus d'escoles existents aleshores.<sup>4</sup> Encara que de dimen-

¶ <sup>1</sup> J. FRIED, *Il mercante e la scienza. Sul rapporto tra sapere ed economia nel Medioevo*, Milà, Vita e Pensiero, 1996, p. 20. ¶ <sup>2</sup> G. VILLANI, *Cronica... a miglior lezione ridotta coll'aiuto de' testi a penna*, Florència, Sansone Coen, t. III, 1845, p. 324. S'estima que, en aquella època, la població a Flo-

rència arribava a les 100.000 persones. ¶ <sup>3</sup> J. FAVIER, *L'oro e le spezie. L'uomo d'affari dal Medioevo al Rinascimento*, Milà, Garzanti, 1990, pp. 64-65. ¶ <sup>4</sup> C. M. CIPOLLA, *Istruzione e sviluppo. Il declino dell'analfabetismo nel mondo occidentale*, Bolonya, il Mulino, 2002, p. 53.

sió inferior, també a les altres ciutats toscanes trobem un hàbit difós de l'escriptura, en definitiva una predisposició a escriure, que ha fet definir la Toscana «una regió amb la ploma a la mà».<sup>5</sup> Les dades indicades anteriorment es confirmen substancialment en un assaig més recent dedicat als «tallers d'àbac» florentins entre el final del segle XIII i els primers decennis del segle XVI.<sup>6</sup> En aquesta obra es calcula que només a la ciutat operaven ben bé vint tallers pels quals van passar prop de setanta professionals d'àbac. En aquest marc sorprèn la difusió dels ensenyaments d'aquella «matemàtica mercantil», tan apreciada per Leonardo Fibonacci que, un segle després del seu *Liber Abaci*, trobava cada vegada més aplicació.<sup>7</sup> Una concurrència tan gran a les escoles d'àbac fa pensar que, a la Florència del segle XIV, es considerava totalment normal, si no necessari, que un artesà o un comerciant sabés llegir, escriure i calcular: vint anys abans del testimoni de Villani, un mestre florentí declarava que el seu programa educatiu incloïa tot allò «[...] *sufficiens ad standum in apotecis artificis*».<sup>8</sup>

No és pas aquest el lloc adequat per a una reflexió sobre les premisses i els mecanismes socials i culturals que van provocar un fenomen similar. És important subratllar aquí que tot això va ser també causa i efecte de l'evolució econòmica que experimentava la Toscana del segle XIV. La crisi que va seguir a la pesta de 1348 va trobar un grup dirigent, i una part important dels agents econòmics, disposats a acceptar i vèncer el desafiament d'una reconstrucció ràpida.

La preparació escolàstica d'un home de negocis toscà trobava compleció en la pràctica mercantil i financera, que es podia dur a terme abans de tot entrant d'aprenent, però també amb les primeres responsabilitats dins del comerç i amb l'experiència a països llunyans.<sup>9</sup>

¶ <sup>5</sup> D. BALESTRACCI, *La zappa e la retorica. Memorie familiari di un contadino toscano del Quattrocento*, Florència, Salimbeni, 1984. ¶ <sup>6</sup> E. ULIVI, «Scuole e maestri d'abaco in Italia tra Medioevo e Rinascimento», en *Un ponte sul Mediterraneo. Leonardo Pisano, la scienza araba e la rinascita della matematica in Occidente*, a cura d'E. Giusti i R. Petti, Florència, Polistampa, 2002, pp. 121-155 (pp. 150-151). S'ha calculat que entre el 1280 i el 1540, a Florència, operaven aproximadament uns setanta practicants d'àbac i vint escoles d'àbac. E. ULIVI, «Scuole e maestri», en *Un ponte sul Mediterraneo*, op. cit., p. 133. ¶ <sup>7</sup> La segona part del *Liber abaci* és dedicada, efectivament, a la matemàtica mercantil, i s'hi tracten tots aquells temes que podien interessar l'activitat comercial. E. GIUSTI, «Matematica e commercio nel Liber abaci», en *Un ponte sul Mediterraneo*, op. cit., pp. 59-120. ¶ <sup>8</sup> C. M. CIPOLLA, *Istruzione e sviluppo*, op. cit., p. 52. ¶ <sup>9</sup> Sobre la preparació professional i tècnica dels joves mercaders, vegeu, entre d'altres: G. AIRALDI

(a cura de), *Gli orizzonti aperti: profili del mercante medievale*, Torí, Scriptorium, 1997; Ch. BEC, *Les marchands écrivains. Affaires et humanisme à Florence. 1375-1434*, París-la Haia, Mouton, 1967; F. BORLANDI, «La formazione culturale del mercante genovese nel Medioevo», *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, n. s., III/2, 1963, pp. 221-230; M. CASSANDRO, «Istruzione tecnica e cultura umanistica. Per una psicologia del mercante tra Medioevo e prima Età Moderna», *Studi Storici Luigi Simeoni*, LVI, 2006, pp. 85-107; A. FANFANI, «La préparation intellectuelle et professionnelle à l'activité économique en Italie du XV<sup>e</sup> au XVI<sup>e</sup> siècle», *Le Moyen Âge*, LVII, 1951, pp. 327-346; J. LE GOFF, *Tempo della chiesa e tempo del mercante. Saggi sul lavoro e la cultura nel Medioevo*, Torí, Einaudi, 1977; R. A. GOLDTHWAITE, «Schools and Teachers of Commercial Arithmetic in Renaissance Florence», en *Banks, Palaces and Entrepreneurs in Renaissance Florence*, Aldersnot, Variorum, 1995, pp. 418-433; F. MELIS, «Il mercante», en



Les empreses comercials van ser escoles excel·lents de formació tècnica i professional: aquelles empreses que actuaven en el mercat internacional eren les millors i les més cobdiciades: ensenyaven, a través del treball quotidià, elements del càlcul comptable i modalitats de la tenidoria de llibres comptables; a més, permetien d'adquirir el domini de la correspondència comercial, font d'informació principal sobre les «regles dels països». Tota aquesta trajectòria de formació del jove<sup>10</sup> era seguida des del començament pel director de l'empresa, tot imposant-li un aprenentatge que no era pas ni breu ni fàcil. Moltes cartes que arribaven a Prato i Florència des d'Espanya o França ho demostren: a més de la preparació professional adequada, s'havien de demostrar dots de pragmatisme i de prudència, però també un sentit de l'honor que s'identificava amb la solidesa i la prosperitat empresarials.<sup>11</sup> Si les societats comercials no haguessin desenvolupat aquesta funció difícilment s'explicarien les figures de mercaders, cartògrafs i navegants que s'havien exercitat en tasques de correspondència, comptabilitat, atles i astronomia als magatzems florentins on havien entrat per exercitar-se i aprendre a guanyar una mica de diners des de la joventut.

En donarem alguns exemples a través de casos esdevinguts al magatzem valencià de Datini per on, de manera no diferent al que s'esdevenia a les altres seus, anaven passant aprenents i mossos que, segons les seves inclinacions, participaven en la gestió de la filial. Quan va arribar a València, Rosso d'Andrea no tenia cap experiència en comptabilitat, i Luca del Sera va decidir, després d'un període de pràctica, d'assignar-li la tenidoria de la caixa, el més senzill, allò de què més ràpidament s'aprenia el funcionament.<sup>12</sup> Podem imaginar que Rosso no es va limitar només a aprendre les bases comptables, ja que s'havia d'ocupar d'altres mil tasques a través de les quals era indispensable demostrar la inclinació per a l'ofici i també esperit d'obediència i d'entrega. De la mateixa manera, Lodovico di Francesco Stefani, que no sabia escriure una partida al memoràndum, va començar la seva

ídem, *L'economia fiorentina nel Rinascimento*, a cura de B. Dini, Florència, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini» Prato, Le Monnier, 1984, pp. 187-202; G. NIGRO, «Gli operatori economici toscani nei paesi catalani a cavallo del '400. Alcuni casi esemplari», en *Aspetti della vita economica medievale, Atti del Convegno di Studi nel decimo anniversario della morte di Federigo Melis, Firenze-Prato, 10-14 marzo 1984*, Florència, Università degli Studi di Firenze, 1985, pp. 283-297 (pp. 283-287); H. PIRENNE, «L'instruction des marchands au Moyen âge», *Annales d'histoire économique et sociale*, I, 1929, pp. 13-28; A. SAPORI, «La cultura del mercante italiano», en ídem, *Studi di Storia Economica (secoli XIII-XIV-XV)*, Florència, Sansoni, 1955, 3 vols., vol. I, pp. 53-93; ídem, *Il mercante italiano: quattro conferenze tenute all'École*

*pratique des hautes-études*, Milà, Jaca book, 1990; B. SASSE TATEO, «Forma dell'organizzazione scolastica nell'Italia dei Comuni», *Archivio Storico Italiano*, CL, 1992, pp. 19-56; C. TRASSELLI, «Ancora sulla cultura matematica del mercante tardo medievale», en *Studi in memoria di Federigo Melis*, Nàpols, Giannini, 1978, 5 vols., vol. IV, pp. 111-128; L. TRAVAINI, *Monete, mercanti e matematica*, Roma, Jouvence, 2003; ¶<sup>10</sup> F. MELIS, «Il mercante», *op. cit.*, pp. 194-195; G. NIGRO, «Gli operatori», *op. cit.*, pp. 283-287. ¶<sup>11</sup> G. NIGRO, «Gli operatori», *op. cit.*, pp. 283-287. ¶<sup>12</sup> Archivio di Stato di Prato [Arxiu d'Estat de Prato] (d'ara endavant ASPO), *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 26 de setembre de 1397, c. 198.

preparació comptable justament amb la caixa, la qual, segons les expectatives del seu director, hauria de saber portar en el termini d'un mes.<sup>13</sup>

El grup Datini va acollir rarament joves catalans; Francesco tenia al seu voltant molts parents i amics delerosos d'encaminar els seus fills a la pràctica mercantil i probablement considerava més útil assegurar aquestes oportunitats per a ells abans que per als altres. A Espanya, els seus col·laboradors no pensaven de la mateixa manera; resulta significativa l'actitud de relativa satisfacció amb què van acollir la notícia que Rosso i Lodovico arribarien a València: «Que els de Florència t'envien un noi i a mi un altre, això els agrada a ells i a mi també, però segur que faria més per a nosaltres de tenir-ne d'aquí, que fan més per a la nostra manera».<sup>14</sup>

Hom donava gran importància a l'experiència directa en el mercat, a la qual es destinaven els més capaços després d'haver après els primers rudiments de la llengua local. Viatjar a la Plana per comprar llanes,<sup>15</sup> anar a Dénia o a Xàbia per recollir les ametlles, o a Xàtiva i Gandia per comprar el pastell<sup>16</sup> eren ocasions que no es podien deixar perdre. Les primeres vegades, els joves que empenien aquells viatges anaven acompanyats d'un col·lega o d'un col·laborador local, que ensenyava a reconèixer les mercaderies, a valorar-ne la qualitat, establir-ne el preu i a descobrir els usos locals als quals calia sotmetre's. I no només això, freqüentar la llotja dels mercaders<sup>17</sup> o anar fins al Grau, administrar les despeses de casa i ocupar-se de la mula eren altres moments importants en la formació pràctica. En aquesta fase també es deixava sentir la guia vigilant i severa del patró-mestre: els consells ajudaven els joves en els moments de dificultat i d'incertesa, els retrets els empenyien a madurar, i els elogis eren un estímulo per fer-ho millor.

I amb tot això encara no n'hi havia prou. Els florentins eren conscients que ni tan sols l'aprenentatge a l'empresa era suficient per formar un hàbil agent econòmic; hom només esdevenia un bon dirigent si l'experiència personal s'enriquia amb aquella experimentada pels altres, tant col·laboradors com competidors. Així, la preocupació de l'home de negocis era la d'escriure i de rebre informacions sobre tot i amb continuïtat, no només perquè hi hagués claredat en les relacions entre empreses, sinó també i sobretot perquè la notícia, incloent-hi aquella aparentment marginal, podia constituir un bé molt valuós.

Prescindint de la diferència d'intensitat amb què els mercaders s'hi dedicaven, la correspondència podia arribar a les localitats més remotes i servia per di-

¶ <sup>13</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 24 de juliol de 1396, c. 140. ¶ <sup>14</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 4(10) d'octubre de 1397, c. 199. ¶ <sup>15</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a France-

sco i Cristofano Carocci i companys, 11 de setembre de 1397, c. 196. ¶ <sup>16</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 15 de novembre de 1396, c. 151. ¶ <sup>17</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 4 d'agost de 1396, c. 141.

fondre idees, maneres de viure i coneixements, a través d'un extraordinari i múltiple entrecruament de camins i de corresponsals. La carta comercial del segle XIV s'havia convertit en un topos de complexos valors antropològics: en la narració dels fets trobaven ampli espai les referències a la cultura mercantil, literària i política, però també històries personals fetes d'ansies i expectatives, testimonis d'èxits o fallides econòmiques. Per als historiadors de l'economia, aquesta correspondència representa una font molt valuosa i difícilment igualable; per als homes de l'època, més que un mitjà de relació interpersonal, la carta comercial era el fonament de qualsevol estratègia econòmica. Tant si eren patrons com col·laboradors, cadascú dedicava a la correspondència una bona part de la jornada laboral; a vegades s'arribava a dir que «el cervell ja no em permet escriure més»,<sup>18</sup> però els objectius de l'empresa ho exigien. Aquesta preocupació, que als nostres ulls podria semblar obsessiva, era una regla de comportament compartida, però no pas per tots els mercaders de l'època, com ho demostra el comentari que fa el florentí Andrea di Bonanno, des de Gènova, respecte d'un corresponsal del Piemont: «[...] i no són com la nostra gent, escriuen a la seva manera, els pesa la ploma!».<sup>19</sup>

D'altra banda, conèixer amb certa anticipació les tendències dels mercats, tenir notícies creïbles i dades actualitzades sobre els esdeveniments econòmics i polítics permetia d'organitzar «estratègies econòmiques d'èxit».<sup>20</sup> Giorgio Doria ha trobat el «punt fort» dels mercaders-financiers genovesos del segle XVI justament en un eficient sistema informatiu. De la mateixa manera, Antonio di Vittorio ha justificat la capacitat de la República de Ragusa per «mantenir-se en equilibri entre l'Orient i l'Occident»,<sup>21</sup> tot conservant la llibertat política i la independència econòmica. Encara abans, Federigo Melis havia subratllat que una part de l'èxit dels operadors toscans del segle XIV es devia a una xarxa informativa difosa i regular. «La notícia és una mercaderia de luxe» ha observat Fernand Braudel; n'hi ha prou amb un parell de frases del nostre Luca del Sera per mostrar com n'eren de conscients d'aquest fet els florentins de l'època: «[...] per favor,

¶<sup>18</sup> «[...] e perché cervello non mi basta a tanto scrivere [...]». ASPO, *Fondo Datini*, n. 1085, València-Mallorca, Ambrogio Rocchi a Luca del Sera en persona, 15 de març de 1395, f. 1r. ¶<sup>19</sup> «[...] e non sono gente, scrivono al loro modo, pesa loro la penna!». M. GIAGNACOVO, *Mercanti toscani a Genova. Traffici, merci e prezzi nel XIV secolo*, Nàpols, Edizioni Scientifiche Italiane, 2005, p. 35. ¶<sup>20</sup> G. DORIA, «Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know-how dei mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII», en *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, a cura de A. De Maddalena i H. Kellenbenz, Annali

dell'Istituto storico italo-germanico, Quaderno 20, Bolonya, il Mulino, 1986, pp. 57-122 (p. 75).

¶<sup>21</sup> A. DI VITTORIO, «Il ruolo dell'informazione nella vita economica ragusea in età moderna», en *Ragusa e il Mediterraneo. Ruolo e funzioni di una Repubblica marinara tra Medioevo ed Età Moderna*, Bari, Cacucci editore, 1990, pp. 293-304 (p. 293); vegeu també ídem, *Un grande nodo postale tra Oriente e Occidente in età moderna: la Repubblica di Ragusa*, Istituto di Studi Storici Postale-Prato, Quaderni di storia postale, n. 11, febrer de 1988, Istituto di Storia Economica dell'Università di Bari, Prato, 1988.

2 línies per cada barca [...]»<sup>22</sup> perquè no escriure «[...] és una gran vergonya per a tots, per això us prego que no torne a passar, tant pel que fa als amics com pel que fa a mi».<sup>23</sup>

## CARTES SOBRE MERCADERIES I DINERS

### *La correspondència València-Mallorca entre juliol de 1395 i març de 1398*

«Gran festa és comerciar, i escriure pòlisses, i carregar mercaderies, i agafar la via de les muntanyes, i conduir la Bella Dama, ben embalada per mars i terres», escrivia John Gower (1325-1408), en el seu poema al·legòric *Speculum Meditandis o Mirour de l'Omme*.<sup>24</sup>

Podem imaginar que Francesco di Marco Datini, contemporani del poeta anglès, hauria compartit plenament aquests versos si els hagués pogut llegir. N'hi ha prou de pensar en el seu ansiós i continu compromís amb la «mercatanzia»; i n'hi ha prou de pensar també en l'èxit amb què va saber construir aquell sistema d'empreses que, al final de 1398, incloïa cinc companyies mercantils-bancàries (una de les quals amb dues filials), tres empreses individuals, dues companyies industrials (manufactura de teixits i el seu tint) i una de bancària.<sup>25</sup> Un complex empresarial que, des de Prato, Florència i Pisa, arribava a Barcelona, València i Palma de Mallorca, tot passant per Gènova i Avinyó.

És sabut que els resultats de les activitats del grup, «fixats en paper», constitueixen un gran fons arxivístic que conserva 602 registres comptables i 592 lli-galls de correspondència.<sup>26</sup> La comptabilitat de totes les empreses, pràcticament completa, les «missives i responsives» provinents de més de 200 localitats, en fan un corpus documentari entre els més importants i detallats de l'activitat mercantil a la Baixa Edat Mitjana. A partir de la dècada de 1950, Federigo Melis va emprendre una àmplia anàlisi del fons Datini i d'altres materials conservats en arxius

¶ <sup>22</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 7 de febrer de 1397, c. 165. ¶ <sup>23</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 21(28) de febrer de 1397, c. 170. ¶ <sup>24</sup> F.V. JOANNES, *L'uomo nel Medioevo*, Milà, Editoriale Domus, 1978. ¶ <sup>25</sup> A aquestes s'hi afegia una empresa per al trans-

port amb animals de càrrega. L. FRANGIONI, «L'azienda trasporti di Francesco di Marco Datini (con trascrizione del relativo quaderno del 1402)», *Studi di storia medievale e diplomatica*, 7, 1983, pp. 55-117 (pp. 56-58). ¶ <sup>26</sup> F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale. (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, Florència, Leo S. Olschki, 1962, p. 10. Una reorganització de l'Arxiu, encara en curs, podria modificar les dades proporcionades per Federigo Melis.

italians i estrangers. El seu fort compromís, sustentat per una gran capacitat, li va permetre de proposar a la historiografia internacional nous mètodes d'investigació basats en la utilització de les fonts comptables i de les correspondències d'origen mercantil. Amb els seus estudis ha enriquit els instruments de treball de la història de l'economia i ha mostrat el camí per afrontar les difícils qüestions relacionades amb les anàlisis de tipus quantitatiu. La seva producció científica, que ha ampliat i revisat considerablement els coneixements del període baix-medieval, és ben coneguda. Cal recordar que a la base dels estudis de l'arxiu Datini hi ha el seu *Aspetti della vita economica medievale (studi nell'Archivio Datini di Prato)*, obra encara avui fonamental en la qual s'esbossa un marc pràcticament complet de la història interna de les empreses identificades amb el mercader de Prato.<sup>27</sup> Aquest volum ofereix un disseny lúcid dels tràfics comercials que van interessar l'Europa i la Mediterrània de l'època i constitueix la premissa metodològica d'una fecunda línia de recerca avui identificable amb la *business history*.

Ampli i interessant, l'estudi de Melis sobre l'àrea espanyola deixa espais per a nous aprofundiments i posteriors claus de lectura, la qual cosa es dedueix també per la importància dels materials conservats a Prato: Espanya és representada en el fons Datini per 91 localitats,<sup>28</sup> amb quasi 22.500 cartes enviades; especialment, la Companyia de Catalunya recull més de 19.500 cartes enviades i quasi 42.000 de rebudes.

S'ha considerat útil oferir a la impremta l'edició de la correspondència intercanviada entre València i Palma de Mallorca entre el 27 de juliol de 1395 i el 8 de març de 1398, recollida en el lligall núm. 1077 del fons Datini conservat a l'Arxiu d'Estat de Prato. El període abasta els anys de la formació de la Companyia insígnia de Catalunya, amb l'assumpció del paper de casa matriu per part de l'empresa valenciana. Es tracta, per tant, d'una correspondència que reproduïx els termes de la reflexió dels nostres agents en una fase delicada de la seva acció; hi assumeixen un relleu especial no només les notícies útils per a l'anomenada història interna empresarial, sinó també les informacions de caràcter general sobre els trets econòmics de les dues places comercials i sobre les característiques de la relació entre la ciutat del Túria i la Mediterrània.

Una primera mostra del conjunt del material transcrit es troba en la taula I, que recull els grups de remitents i destinataris entre els quals es van intercanviar les 264 cartes.

¶<sup>27</sup> F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale*, *op. cit.* ¶<sup>28</sup> A les 89 localitats remitents, identificades per Federigo Melis, s'afegeixen Navaló i

Traiguera, des d'on Tuccio di Gennaio va enviar 2 cartes dirigides, respectivament, a València i Barcelona.

TAULA I  
Composició de la correspondència segons remitents i destinataris (1395-1398)

Remitents	Destinataris	Núm.	Període de referència <sup>29</sup>
Guido di Matteo Caccini i companys	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi i companys	23	27.7.1395 - 10.5.1396
Piero di Matteo Tecchini i companys	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	11	9.8.1395 - 24(25).5.1396
Guido di Matteo Caccini	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	2	19.8.1395 - 7.12.1395
Domenico di Corte	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi i companys	4	2.9.1395 - 15.12.1395
Iacopo di Niccolò Capponi	Nofri di Bonaccorso di Tano i Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	3.9.1395
Iacopo di Niccolò Capponi	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	17.9.1395
Imbert Marín	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	27.9.1395
Simone di Stagio Dati	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	4	4(20).10.1395 - **3.1396
Benedetto Finetti	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	2	6.10.1395 - 8.10.1395
Tuccio di Gennaio	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	2	5.12.1395 - 9(13).12.1395
Bernardo Bon	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	2	14.12.1395 - 16.12.1397
Tommaso i Manuello Casini	Ambrogio di Messer Lorenzo Rocchi	4	14.1.1396 - 6.5.1396
Giovanni di Francesco Covoni	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	19.1.1396
Simone di Stagio Dati i Giovanni di Michele	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	6(17).4.1396
Tommaso i Manuello Casini	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	5	29.5.1396-5.9.1397
Guido di Matteo Caccini i companys	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	61	2.6.1396 - 22.3.1398
Simone di Stagio Dati i Giovanni di Michele	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo i companys	4	2.6.1396 - 12(22).6.1396

¶<sup>29</sup> Entre parèntesi, la data de tancament de la carta.

<b>Remitents</b>	<b>Destinatariis</b>	<b>Núm.</b>	<b>Període de referència</b>
Piero di Matteo Tecchini	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	2	5.6.1396 - 7.7.1396
Bernardo Bon	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	1	6.7.1396
Lodovico di Francesco Stefani	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	1	7.7.1396
Francesco di Marco Datini i Luca del Sera i companys	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo i companys	82	12.7.1396 - 15.3.1398
Tommaso i Manuello Casini	Cristofano di Bartolo Carocci	1	28.11.1396
Luca del Sera	Nofri di Bonaccorso di Tano	1	24.2.1397
Luca del Biondo	Cristofano di Bartolo Carocci	1	2.6.1397
Piero di Bartolo Giugni	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	13	5.7.1397 - 22(29).12.1397
Aliso degli Alberti i companys	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	24	27.7.1397 - 22.3.1398
Francesco di Marco Datini i Luca del Sera i companys	Cristofano di Bartolo Carocci en persona	1	15(16).8.1397
Miquel Franch i companys	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	1	21.8.1397
Matteo	Cristofano di Bartolo Carocci en persona	2	16.10.1397 - 4(11).3.1398
Joan Bonet	Francesco di Marco Datini	1	12.11.1397
Joan Ulla	Francesco di Marco Datini i Cristofano di Bartolo Carocci i companys	1	29.11.1397
Girolamo di Lunardo	Ambrogio di messer Lorenzo Rocchi	1	15.12.1397
Luca di Paolo Malefici, escrivà de la Vachiera	Cristofano di Bartolo Carocci	1	21.1.1398
Lodovico di Francesco Stefani	Cristofano di Bartolo Carocci en persona	1	22.3.1398
	Total cartes	264	

Si observem la composició dels destinataris es pot reconèixer un primer període (juliol 1395–juny 1396) durant el qual la correspondència es va dirigir a Ambrogio *di messer* Lorenzo Rocchi que, com veurem, va ser a Mallorca per obrir la nova seu juntament amb Nofri di Bonaccorso. Ambrogio es va posar malalt l'estiu del 96; quan va morir, el 12 de juliol, la direcció del magatzem va ser assumida per Cristofano di Bartolo Carocci, qui des d'aquell moment es va convertir en soci i apreciat interlocutor a l'illa.

Pel que fa a l'articulació dels remitents sorprèn el fet que no hagin arribat fins a nosaltres cartes enviades per la companyia Datini de València entre el 27 de juliol de 1395 i el 12 de juliol de 1396, una situació insòlita si es pensa que, encara que com a filial de Gènova, l'empresa valenciana ja funcionava des de feia tres anys. Sabem que el director, Luca del Sera, fins a l'estiu de 1396, només va ser a la ciutat del Túria de manera intermitent: va sojornar sovint a Barcelona i, a vegades, a la mateixa Mallorca. És probable, per tant, que els seus freqüents desplaçaments hagin reduït la intensitat dels intercanvis epistolars, però coneixent el sentit del deure de Luca i la seva verbositat, es fa difícil de creure que hagués deixat d'escriure. En conseqüència, és raonable imaginar que Ambrogio portés a sobre aquella part de la correspondència, potser perduda arran de la seva mort prematura.

Durant el període de formació de la companyia, els homes de la Datini es van sustentar moltíssim en altres empreses florentines presents a València. Per a Ambrogio totes les activitats per compte de tercers, que s'afegien als primers negocis fets directament pel grup, eren útils per a la consolidació de la pròpia presència a Mallorca i per al reforçament dels coneixements necessaris d'aquella plaça tan prometedora. Això explica perquè, en el període de rodatge de les tres filials catalanes, els remitents amb el major nombre d'expedicions van ser justament les companyies de Guido Caccini i de Piero di Matteo Tecchini. La primera presumpció de tenir una presència estable a la ciutat del Túria ja des de 1395; un repàs de les 25 cartes enviades a Mallorca deixa veure la solidesa de les seves relacions. L'empresa datiniana de Barcelona s'hi dirigia per noliejar embarcacions al Grau,<sup>30</sup> però també per comprar productes pels quals estaven especialment interessats, com la llana,<sup>31</sup> teixits de Wervik i Courtrai,<sup>32</sup> pells,<sup>33</sup> espelmes,<sup>34</sup> cordam i grana.<sup>35</sup>

¶ <sup>30</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 26 d'agost de 1395, c. 94. ¶ <sup>31</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 29 de febrer de 1396, c. 105. ¶ <sup>32</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini a Ambrogio Rocchi, 7 de desembre de 1395, c. 30. Els Caccini buscaven aquests teixits amb el suport de la filial que tenien a Flandes.

¶ <sup>33</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini a Ambrogio Rocchi, 19 d'agost de 1395, c. 29; Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 27 de març (5 d'abril) 1396, c. 109. ¶ <sup>34</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 14 de març de 1396, c. 107. ¶ <sup>35</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini a Ambrogio Rocchi, 19 d'agost de 1395, c. 29.



De la mateixa manera, Ambrogio, des de Mallorca, enviava als socis dels Caccini a Bruges formatges i altres productes mallorquins,<sup>36</sup> mentre venia per ells teixits florentins,<sup>37</sup> de Flandes i Brabant,<sup>38</sup> marts gibelins, teles,<sup>39</sup> teixits de Frísia, estores<sup>40</sup> i tot el que es considerava que pogués ser objecte de comerç a l'illa.

La correspondència dels Caccini cap a Mallorca no s'interromp amb la constitució de la companyia; en el trienni, el nombre de les seves cartes és quasi igual al de l'empresa datiniana de València. Això es justifica sobretot pel fet que aquests tenien una important filial a Bruges que, fins al moment en què els Alberti van arribar a la ciutat del Grau, va constituir la referència privilegiada en l'intercanvi amb el mar del Nord.

Els contactes amb Piero di Matteo Tecchini es van limitar a poc menys d'un any. Piero va oferir les seves pròpies habilitats a les empreses de Prato, sobretot pel que fa a les relacions amb Pisa. Si se n'exclouen alguns encàrrecs curiosos, com la compra d'una «bella esclava»<sup>41</sup> per Ambrogio, les 11 cartes, plenes d'informacions heterogènies, contenen acurades indicacions sobre els preus a València dels productes de major interès.

Encara que en menor mesura que respecte a la correspondència entre societats filials, també les cartes enviades per altres ofereixen les notícies més diverses, útils per a una comprensió més profunda dels mecanismes econòmics que caracteritzaven l'àrea catalana. Però de les cartes es desprenen sobretot les modalitats de relació entre les diferents empreses, que barrejaven competència i col·laboració.

Pot ser útil donar-ne algun exemple. Piero di Bartolo Giugni operava a València per compte de la companyia florentina de Lorenzo de Cresci. La relació entre Piero i els directors de la Datini, va ser bastant conflictiva i marcada per incomprendiments profundes nascudes arran de la venda d'una partida de teixits florentins. En una carta del febrer de 1398, Luca del Sera el definia com a «[...] lladre, traïdor, cara de bagassa [...] home de poca vergonya[...]».<sup>42</sup> A tanta duresa, provocada per comportaments deslleials, es contraposaven actituds de gran col·laboració amb altres corresponsals. Així va ser en el cas de Bernardo Bon, que va demanar i obtenir ajuda de Rocchi, que va fer de mitjancer amb Jaume Negre

¶<sup>36</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 18(19) d'abril de 1396, c. 112. ¶<sup>37</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 29 de febrer de 1396, c. 105. ¶<sup>38</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 22 de setembre de 1395, c. 95. ¶<sup>39</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi,

27 de novembre de 1395, c. 101. ¶<sup>40</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Ambrogio Rocchi, 10 de maig de 1396, c. 114. ¶<sup>41</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Piero Tecchini i companys a Ambrogio Rocchi, 24(25) de maig de 1396, c. 261. ¶<sup>42</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano i companys, 25 de febrer (11 de març) 1398, c. 217.

i Aimeric Sellent,<sup>43</sup> «fiscals del rei», per obtenir la devolució de la casa i algunes mercaderies que els havien estat confiscades després d’haver traslladat una esclava de Mallorca a València sense el consentiment de les autoritats i els documents necessaris.<sup>44</sup> De la mateixa manera, Iacopo di Niccolò Capponi es va dirigir a Ambrogio per rebre dels jurats mallorquins una carta de fermança que li permetés de marxar amb el seu vaixell en direcció a Gènova o Pisa.<sup>45</sup>

Les 9 cartes enviades per Simone di Stagio Dati,<sup>46</sup> (octubre de 1395-juny de 1396), mostren les relacions que Ambrogio mantenia amb un bon client, per compte del qual va fer diferents compres i de qui va obtenir sobretot informacions sobre les vicissituds d’empreses a València o de desafortunats patrons de vaixells com ara Iacopo Capponi i Giovanni di Vanni.

El 23 de juliol de 1397, al capvespre, va arribar a València Aliso degli Alberti per obrir a la ciutat una nova empresa agermanada amb les filials que els Alberti tenien a Londres i Bruges.<sup>47</sup> En aquesta ocasió resulta ple de significat el comentari de Guido Caccini, que va valorar la nova arribada com un element capaç de reforçar la presència dels agents florentins. En realitat, l’esdeveniment no va ser per a Guido un autèntic benefici: els Alberti van concentrar ràpidament en les seves mans el comerç dels teixits de Wervik i Courtrai, que fins aquell moment s’havia disputat entre la companyia dels Ambrogi i Franceschi i la dels Caccini. Un senyal de com era de forta la imatge de les empreses Datini és que, el matí següent a l’arribada a València, Aliso va escriure a Cristofano di Bartolo, per avisar-lo de la seva arribada i per oferir una col·laboració econòmica.<sup>48</sup> Òbviament, la proposta va ser ben acollida i les 24 cartes escrites en els deu mesos a cavall de 1397, ofereixen força informacions sobre les relacions comercials amb Bruges i amb els centres llaners anglesos.

El lligall conté també tres cartes en llengua catalana, enviades per Joan Bonnet, Imbert Marín i Joan Ulla. Dels signes mercantils presents a l’adreça es dedueix que només Joan Ulla operava per compte del grup Datini. Pel que fa a

¶ <sup>43</sup> En les relacions epistolars es tendia sovint a italianitzar o a escriure com es pronunciaven els termes de la llengua autòctona. Per aquest motiu, s’ha considerat oportú indicar els noms de persona amb la variant més freqüent present en la correspondència i en la comptabilitat. ¶ <sup>44</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Bernardo Bon a Ambrogio Rocchi, 14 de desembre de 1395, c. 26. També Girolamo di Lunardo va defensar, davant Rocchi, la causa de Bernardo Bon en la carta del 15 de desembre de 1395. ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Girolamo di Lunardo a Ambrogio Rocchi, 15 de desembre de 1395, c. 227. ¶ <sup>45</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077,

València-Mallorca, Iacopo Capponi a Nofri di Bonacorso i Ambrogio Rocchi, 3 de setembre de 1395, c. 115. ¶ <sup>46</sup> Sembla d’entendre que, el gener de 1396, el florentí Giovanni di Francesco Covoni va col·laborar amb Simone di Stagio Dati. ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Giovanni Covoni a Ambrogio Rocchi, 19 de gener de 1396, c. 127. ¶ <sup>47</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Guido Caccini i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 24 de juliol de 1397, c. 66. ¶ <sup>48</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Aliso degli Alberti i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 27 de juliol de 1397, c. 1.

Imbert Marín, és probable que fos d'aquella part de la Corona d'Aragó que, posteriorment, es trobaria sota el control de França.

Hem d'al·ludir, finalment, a les característiques de l'intercanvi epistolar entre els dos magatzems datinians. Amb l'arribada a València de Luca del Sera, la correspondència interna va experimentar una forta intensificació: entre el juny de 1396 i el març de 1398, Luca va enviar a Mallorca 82 cartes; es tracta de llargues cartes en les quals mostrava l'actitud típica del directiu que escriu a una persona d'igual condició, Cristofano Carocci. No és difícil d'imaginar els innombrables assumptes tractats: tots aquells que haurien pogut afectar el govern i l'expansió dels tràfics empresarials. Però això no és tot. Gràcies al seu caràcter meticolós i a la bona relació personal amb Cristofano, a del Sera li agradava aturar-se en els motius de cada possible elecció i posava una gran cura a indicar les coses que s'havien de fer i les maneres per assolir el millor resultat. De les seves consideracions podien emergir alhora clars dissenys estratègics i petites astúcies; de manera que, en aquestes cartes, l'àmbit de les relacions econòmiques s'enriqueix de consideracions sobre la condició humana feta de mil contradiccions entre els principis ètics que s'haurien hagut de respectar i l'ansia d'obtenir resultats positius. La seva forta iniciativa el feia estar vigilant i atent a qualsevol fet, disposat a experimentar amb el comerç de béns poc usats, atent a les normes del mercat i a les regles imposades per les autoritats locals, disposat a informar sobre com eludir eventuais controls, com ara els comptables que podia exercir la Cort: «No entenc com escrius al llibre o al memoràndum les coses que compres; si vols anotar el termini de qualsevol operació, fins i tot quan compris, no ho facis. Guarda-te'n, absolutament, de no anotar cap termini d'operació, que jo et recordo que la Cort hi pot procedir. Així, doncs, fes que ningú no l'escrigui».<sup>49</sup>

Justament respecte als assumptes més delicats, resulten a vegades interessants les *lettere in proprietà* (cartes en propietat), enviades de manera reservada. Els operadors de l'època feien una substancial distinció entre les *lettere di compagnia* (cartes de la companyia) i les que, a l'adreça, al costat del nom del destinatari, contenien l'expressió *proprio* (en persona). A diferència de les privades, la carta d'empresa estava signada amb tota la raó social de l'empresa remitent i no es dirigia mai a un únic soci.<sup>50</sup> La diferència entre les dues tipologies radicava en el contingut: en les cartes d'empresa, els remitents afrontaven qüestions inherents a la vida empresarial o el context econòmic, aquelles de personals incloïen consideracions reservades tant de tipus comercial com de privat i subjectiu. Sovint, en les primeres s'escribia fent servir la forma impersonal o la primera persona plural (vam dir, vam enviar, vam rebre) i en les segones, en canvi, s'emprava habitualment la primera persona del singular.

¶<sup>49</sup> ASPO, *Fons Datini*, n. 1077, València-Mallorca, Francesco i Luca del Sera i companys a Francesco i Cristofano Carocci i companys, 15 de desembre de 1396, c. 158. ¶<sup>50</sup> F. MELIS, *Documenti per la Storia Eco-*

*nomica dei secoli XIII-XVI, con una nota di Paleografia Commerciale a cura di Elena Cecchi*, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini»-Prato, Florència, Leo S. Olschki, 1973, pp. 14-27.

## *Intensitat i continuïtat de les relacions epistolars*

Les cartes que integren el lligall tenen totes el mateix esquema formal. La invocació ritual amb la data d'obertura era seguida pel primer paràgraf, dedicat normalment a la reconstrucció de la correspondència intercanviada entre remitent i destinatari;<sup>51</sup> els paràgrafs successius es reservaven a assumptes de naturalesa diversa. La carta es tancava amb la signatura i l'adreça del destinatari;<sup>52</sup> qui la rebia, abans fins i tot d'obrir-la, escrivia la data d'arribada al revers de l'adreça i, posteriorment, s'apressava a precisar (marcant-ho amb una *r*) si havia procedit a respondre a la carta.

S'ha dit que el ritme i la freqüència amb què els nostres mercaders es dedicaven a la correspondència eren força intensos, la qual cosa es devia al fet que es preocupaven d'informar diligentment de les coses més rellevants que succeïen diàriament. Per això, les cartes romanien obertes més d'un dia, sovint tenint en compte la disponibilitat de les embarcacions per enviar-les. Això induïa el remitent a indicar el dia en què segellava la carta; a vegades, quasi com en un diari, s'hi indicava el nou dia d'encapçalament. Poques vegades la data de tancament no coincidia amb la de sortida, això només succeïa quan l'embarcació a la qual s'havia confiat havia tingut dificultats per salpar.

No cal dir que, coneixent la data de partida efectiva i la d'arribada, es poden estudiar millor temps i modalitats de trajecte. En l'anàlisi que hem efectuat s'han tingut en compte les informacions que proporcionen moltes cartes escrites posteriorment per operadors diversos i que presenten la mateixa data d'arribada.

La representació analítica de la correspondència estudiada es presenta en annex, on es detallen, en ordre cronològic, independentment d'emissors i destinataris, totes les cartes aquí publicades. La taula té en compte també les cartes perdudes i ofereix informacions referents als temps de recorregut i a les embarcacions utilitzades per a l'enviament.

La intensitat i la continuïtat de la relació epistolar, enteses com a capacitats d'irradiació de notícies, mostra un intercanvi de missives entre la plaça de València i la de Mallorca bastant assidu. A la correspondència efectivament conservada en el lligall cal afegir 40 cartes de les quals tenim notícia segura i que s'han perdut; tenint en compte que la totalitat del lligall està compost per 264 missives, aquestes representen prop del 15 % dels documents que han sobreviscut. De tota manera, aquest percentatge és indicatiu, ja que els remitents, tal com s'ha assenya-

¶ <sup>51</sup> El que subscribia indicava les dates de les últimes cartes enviades i rebudes, informacions que aclarien a remitents i destinataris si alguna carta, per la raó que fos, s'havia perdut o no havia arribat encara. ¶ <sup>52</sup> El remitent, sota l'adreça de cada carta, feia un senyal, molt sovint la marca

de la companyia, per tal que qui rebés la carta hi pogués reconèixer el remitent sense necessitat d'obrir-la. D'aquesta manera, si la missiva era d'empresa portava la marca del grup per al qual operava el remitent; en canvi, si era personal, l'autor hi esbossava la seva pròpia marca personal.

lat, no sempre indicaven la data de l'última carta enviada; es pot afirmar raonablement, per tant, que aquest valor s'ha subestimat.

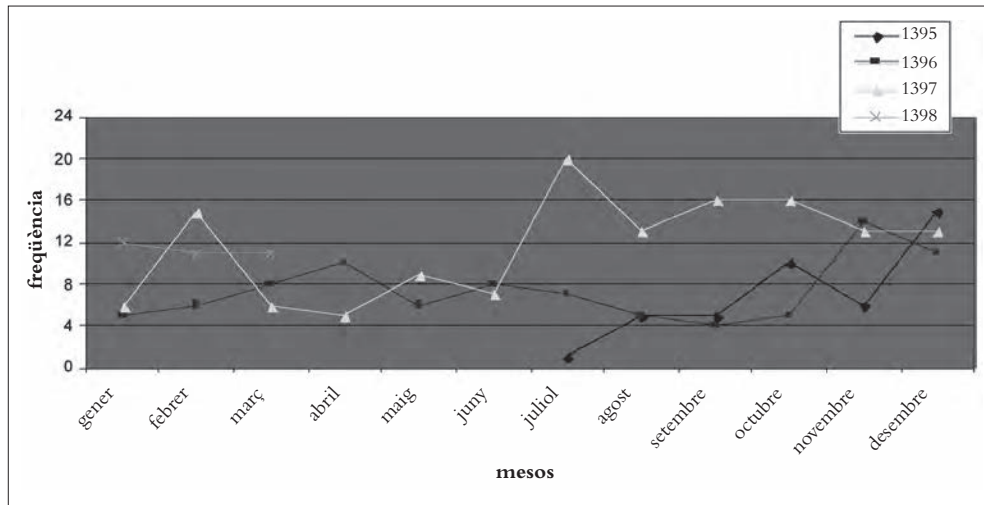
La taula i el gràfic que segueixen mostren la distribució i l'evolució de la correspondència, tenint en compte les cartes que es van perdre.

TAULA II  
*Intensitat i distribució de la correspondència (juliol 1395-març 1398)*

	Gen.		Feb.		Mar.		Abr.		Maig		Juny		Jul.		Ago.		Set.		Oct.		Nov.		Des.		Tot.		Tot.	
	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p	c	p		
1395													1		4	1	5		8	2	5	1	11	4	34	8	42	
1396	4	1	3	3	8		7	3	4	2	6	1	7		5		3	1	4	1	9	5	1	1	70	(1)	18	89
1397	6		12	2	6		3	1	9		7		19	1	10	2	15		15	1	10	2	12	1	124	(5)	10	139
1398	10	1	9	2	8	1																			27	[1]	4	34
Tot.	21	2	25	7	24	1	11	4	13	2	14	1	27	1	20	3	24	1	27	4	25	8	33	6	264	40	304	

Llegenda: c = conservada p = perduda [=] = còpies íntegres (.) = còpies parcials

GRÀFIC I  
*Intensitat i distribució de la correspondència (juliol 1395-març 1398)*



Abans de res, és possible determinar els dos períodes diferents, ja assenyalats: el dels 12 mesos precedents a l'arribada a València de Luca del Sera (juliol 1395-juny 1396), amb un total de 85 cartes i una freqüència mitjana mensual de

6,75 cartes. El segon període dels 21 mesos posteriors inclou 219 missives i una freqüència mitjana mensual de 9,8 enviaments.

Un augment d'aquesta magnitud va ser fruit del fort compromís de Luca i del creixement de les activitats operatives de les dues filials, que va estimular una intensitat més gran d'intercanvis epistolars amb altres corresponals. No és per casualitat que també la Companyia de Guido di Matteo Caccini augmentés, en el segon període, de 2 a 3 el nombre de les cartes enviades mensualment.

El quadrimestre juliol-octubre de 1397 mostra un augment especial dels enviaments, la qual cosa va ser fruit de l'arribada de Degli Alberti. Pel que fa als mesos successius, cal remarcar la desaparició temporal d'altres remitents valencians.

L'evolució del gràfic revela que la intensitat de la correspondència no respon a processos reconeixibles. Això succeïa perquè el ritme dels negocis i el de la navegació només es ressentia parcialment de l'alternança de les estacions i de les condicions meteorològiques. En conseqüència, podem assegurar que la freqüència mensual de la correspondència no depenia només de la marxa dels negocis, sinó també d'un conjunt de factors que incloïen la longitud del període en què la carta romania oberta. Les cartes es retenien durant més temps si no era especialment urgent d'enviar les notícies que contenia, tot reduint així els costos d'expedició. A una alta freqüència de missives corresponen textos relativament més breus i a l'inrevés. Així, per exemple, la companyia de València va començar una carta el 18 de desembre de 1397, però es va tancar apressadament el mateix matí per poder lliurar-la al vaixell de Teriglio que estava salpant cap a Mallorca. La mateixa tarda i, per tant, amb la mateixa data, es va començar una altra carta, molt llarga, que es va tancar el 31 del mateix mes i que va arribar a Palma el 2 de gener de 1398.

Aquestes breus observacions demostren la utilitat de verificar els temps de redacció d'una carta abans del seu enviament. Només se n'han pogut observar 60 casos: 23 cartes van romandre obertes un màxim de 3 dies; 10 entre 4 i 5 dies; 21 missives ho van estar entre 6 i 10 dies; i 6 van esperar a l'escriptori del remitent d'11 a 18 dies.

### *Temps i modalitats de transmissió de la correspondència*

L'elecció del mitjà de transport tenia una certa importància. És evident que, en el nostre cas, no hi havia alternatives: el recorregut era marítim i les opcions depenien de les embarcacions disponibles al Grau quan, un cop acabada la carta, algun col·laborador la hi portava. En la nostra correspondència no apareixen mai problemes especials per enviar cartes: el port de València garantia una connexió freqüent de petit cabotatge amb les Balears gràcies a la presència de nombroses embarcacions com ara llaguts, barques o fustes, a les quals s'afegien les naus que transportaven grans quantitats de mercaderies a llarga distància i que també acceptaven cartes destinades a Mallorca i a altres ports.

# *Í* *ndex*

<i>Pròleg</i>	7
<i>Estudi introductori</i>	11
Els florentins, mercaders, amb la ploma a la mà	11
Cartes sobre mercaderies i diners	16
El grup Datini vers Catalunya	31
Apèndix	61
Nota paleogràfica	122
Agraïments	123
Bibliografia	124
<i>Text de les cartes</i>	129
ALISO DEGLI ALBERTI I COMPANYS A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	131
1.	131
2.	132
3.	133
4.	134
5.	135
6.	136
7.	137
8.	138
9.	139

10.	140
11.	141
12.	142
13.	143
14.	144
15.	145
16.	147
17.	148
18.	149
19.	151
20.	152
21.	153
22.	154
23.	155
24.	158
BERNARDO BON A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	160
25.	160
BERNARDO BON A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	161
26.	161
27.	163
JOAN BONET A FRANCESCO DI MARCO DATINI	164
28.	164
GUIDO DI MATTEO CACCINI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	165
29.	165
30.	166
GUIDO DI MATTEO CACCINI I COMPANYS A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	170
31.	170
32.	171
33.	173
34.	174
35.	175
36.	176
37.	177
38.	179
39.	180
40.	181
41.	183
42.	184



43.	186
44.	188
45.	189
46.	189
47.	193
48.	194
49.	194
50.	195
51.	196
52.	198
53.	199
54.	201
55.	202
56.	205
57.	207
58.	209
59.	210
60.	213
61.	214
62.	216
63.	217
64.	218
65.	219
66.	221
67.	223
68.	224
69.	226
70.	228
71.	229
72.	230
73.	232
74.	233
75.	235
76.	236
77.	238
78.	239
79.	240
80.	241
81.	243
82.	245
83.	247

84.	248
85.	249
86.	250
87.	252
88.	254
89.	255
90.	257
91.	258
GUIDO DI MATTEO CACCINI I COMPANYS A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA I COMPANYS	259
92.	259
93.	260
94.	262
95.	263
96.	265
97.	267
98.	268
99.	270
100.	272
101.	274
102.	276
103.	277
104.	279
105.	280
106.	283
107.	284
108.	285
109.	287
110.	289
111.	292
112.	294
113.	295
114.	297
IACOPO DI NICCOLÒ CAPPONI A NOFRI DI BONACCORSO DI TANO DA PRATO I AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	300
115.	300
IACOPO DI NICCOLÒ CAPPONI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	302
116.	302
TOMMASO I MANUELLO DI CASINO CASINI A CRISTOFANO DI BARTOLO CA- ROCCI DA BARBERINO	303
117.	303

TOMMASO I MANUELLO DI CASINO CASINI A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	304
118.	304
119.	306
120.	307
121.	307
122.	308
TOMMASO I MANUELLO DI CASINO CASINI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	309
123.	309
124.	309
125.	310
126.	311
GIOVANNI DI FRANCESCO COVONI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROC- CHI DA SIENA	313
127.	313
SIMONE DI STAGIO DATI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	314
128.	314
129.	316
130.	317
131.	318
SIMONE DI STAGIO DATI I GIOVANNI DI MICHELE A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	320
132.	320
133.	321
134.	321
135.	322
SIMONE DI STAGIO DATI I GIOVANNI DI MICHELE A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	324
136.	324
FRANCESCO DI MARCO DATINI I LUCA DEL SERA I COMPANYS A CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO EN PERSONA	325
137.	325
FRANCESCO DI MARCO DATINI I LUCA DEL SERA I COMPANYS A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	327
138.	327
139.	329
140.	332
141.	334
142.	339

143.	341
144.	342
145.	350
146.	354
147.	355
148.	360
149.	363
150.	367
151.	374
152.	376
153.	383
154.	384
155.	385
156.	389
157.	390
158.	392
159.	395
160.	400
161.	401
162.	405
163.	406
164.	409
165.	412
166.	413
167.	416
168.	420
169.	425
170.	426
171.	433
172.	437
173.	438
174.	441
175.	451
176.	462
177.	466
178.	467
179.	473
180.	477
181.	481
182.	486
183.	487

184.	491
185.	495
186.	497
187.	498
188.	501
189.	501
190.	502
191.	507
192.	512
193.	517
194.	520
195.	522
196.	525
197.	528
198.	530
199.	533
200.	536
201.	537
202.	540
203.	541
204.	542
205.	548
206.	548
207.	556
208.	559
209.	564
210.	565
211.	570
212.	574
213.	578
214.	580
215.	580
216.	584
217.	585
218.	596
219.	602

DOMENICO DI CORTE A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA I

COMPANYS	608
220.	608
221.	608
222.	609
223.	610

BENEDETTO FINETTI A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	611
224.	611
225.	612
MIQUEL FRANCH I COMPANYS A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	613
226.	613
GIROLAMO DI LUNARDO A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	614
227.	614
PIERO DI BARTOLO GIUGNI A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	615
228.	615
229.	616
230.	619
231.	620
232.	622
233.	624
234.	626
235.	628
236.	630
237.	632
238.	633
239.	635
240.	636
LUCA DEL BIONDO A CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO	638
241.	638
LUCA DEL SERA A NOFRI DI BONACCORSO DI TANO DA PRATO	639
242.	639
LUCA DI PAOLO MALEFICI, ESCRIVÀ DE LA VACHIERA, A CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO	640
243.	640
IMBERT MARÍN A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	641
244.	641
MATTEO A CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO EN PERSONA	642
245.	642
246.	643
LODOVICO DI FRANCESCO STEFANI A CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO EN PERSONA	645
247.	645
LODOVICO DI FRANCESCO STEFANI A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	647
248.	647

PIERO DI MATTEO TECCHINI DA PERPIGNANO A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	649
249.	649
250.	650
PIERO DI MATTEO TECCHINI DA PERPIGNANO I COMPANYS A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	652
251.	652
252.	653
253.	654
254.	655
255.	656
256.	658
257.	659
258.	660
259.	662
260.	663
261.	664
TUCCIO DI GENNAIO A AMBROGIO DI MESSER LORENZO ROCCHI DA SIENA	666
262.	666
263.	667
JOAN ULLA A FRANCESCO DI MARCO DATINI I CRISTOFANO DI BARTOLO CAROCCI DA BARBERINO I COMPANYS	670
264.	670
 <i>Índex analític</i>	 671

*f*onts històriques valencianes  
29.