

la situazione politico-religiosa contingente, che vedeva l'arcivescovo Gennadij impegnato nella repressione della valdesia locale. È in questo *milieu* che venne elaborato, secondo Pliukhanova, il *Racconto sul cappello bianco*, nel quale si narra che Costantino donò il copricapo tipico del vescovo di Novgorod a papa Silvestro, che aveva precedentemente rifiutato il diadema imperiale. Fu attraverso questa rilettura dell'esperienza costantiniana che si cercò invano di contrastare l'ascesa di Mosca.

La figura di Costantino rimase dunque centrale nella vita politica e culturale europea del medioevo e dell'età moderna. Tale continuità si esprime soprattutto nella strumentalizzazione a fini politici del mito costantiniano, che venne rimodellato sulla base delle esigenze dei poteri che se ne servirono. Di qui la creazione di diverse immagini dell'imperatore, ciascuna frutto di un periodo storico determinato e testimone dell'esigenza permanente di cercare nelle origini i modelli per interpretare e governare il presente.

PIERLUIGI TRENZI

*Mercanzie e denaro: la corrispondenza datiniana tra Valenza e Maiorca (1395-1398)*, edizione a cura di ANGELA ORLANDI; ediz. originale in catalano, *Mercaderies i diners: la correspondència datiniana entre València i Mallorca (1395-1398)*, València, Universitat de València, Fons històriques valencianes, 2008, pp. 719.

Il volume presenta l'edizione del carteggio intercorso tra le sedi datiniane di Valenza e Palma di Maiorca in poco meno di tre anni, fra luglio 1395 e marzo 1398, in un momento di particolare importanza per la sede valenzana. La città del Grau, che ospitava molte aziende fiorentine, faceva allora registrare una forte crescita demografica, e nel vivace contesto urbano in cui convivevano cristiani, arabi, ebrei e conversi si possono riconoscere le premesse del suo sviluppo quattrocentesco.

Si tratta di 264 lettere conservate nell'archivio Datini di Prato che, com'è noto, raccoglie una documentazione straordinaria derivante dall'attività di quello che fu un vero e proprio sistema di aziende realizzato da Francesco di Marco Datini (1335-1410). È appena il caso di ricordare che alla fine del 1398 esso contava cinque compagnie mercantili-bancarie, di cui una con due filiali, tre ditte individuali, due compagnie industriali (manifattura dei panni e loro tintura), e una bancaria; un complesso aziendale che da Prato, Firenze e Pisa giungeva a Barcellona, Valenza e Palma di Maiorca passando per Genova e Avignone. In totale un patrimonio di oltre 153 mila lettere commerciali, 602 registri e libri contabili e 1592 filze di carteggio, la cui prima analisi risale agli studi di Federigo Melis. Ed è nella scia di quella tradizione che si colloca la rigorosa edizione curata da Angela Orlandi, dedicata a un'area come quella catalana tutta proiettata, in una prospettiva di espansione, verso un importante ruolo di raccordo tra il nord dell'Europa e il Mediterraneo.

Firenze - Leo S. Olschki Editore - MMX

A lasciare il segno è l'efficienza di una struttura organizzativa destinata a rimanere pressoché invariata nei secoli successivi, ponendosi alla base dei successi della mercatura italiana in Europa, e che trova nella lettera commerciale lo strumento di comunicazione per eccellenza. L'applicazione alla scrittura da parte del mercante che qui balza subito agli occhi è un dato destinato ad accompagnare ogni successiva evoluzione, e quanto confida nel marzo 1395 il direttore della sede di Maiorca, Ambrogio Rocchi, a Luca del Sera, direttore della compagnia di Valenza, a proposito della gran fatica che faceva sì che il «cervello non mi basta a tanto scrivere», poteva ben stare nella penna di un Fiorentino o di un Lucchese di Lione o di Anversa nei loro anni d'oro. L'accusa mossa da Genova nei confronti di svogliati corrispondenti piemontesi da parte del fiorentino Andrea di Bonanno, che «pesa loro la penna» (p. 15), richiama del resto la nota affermazione espressa da Benedetto Cotrugli nel suo trattato di mercatura (*Della mercatura e del mercante perfetto* che, composto nel 1458, ebbe larga diffusione nell'edizione uscita a Venezia nel 1573, e in una seconda uscita a Brescia nel 1602). In nessun caso era lì concesso che a un mercante fosse di peso la penna: «Come tu vedi uno mercante che li grava la penna o vero ad essa penna sia male acto, puoi dire che non sia mercante».

Di questa corrispondenza, nello studio introduttivo Angela Orlandi esamina i tempi e i modi della trasmissione, con le lettere che in questo caso viaggiavano per mare, e impiegavano da due a sei giorni, pur riuscendo talvolta a raggiungere Palma in un solo giorno. La integra con registri contabili del periodo e con un campione di documenti notarili valenzani, e ne analizza il contenuto, l'abbondanza e la varietà di notizie di carattere economico, politico e sociale, restituendoci la misura della capacità di questi operatori economici di orientarsi pur nelle situazioni più complesse nel periodo che vide la morte di Giovanni I (1387-1396) e parte del regno di Martino l'Umano (1396-1410), e di riuscire ad elaborare previsioni adattando ad esse «produzione e distribuzione» (p. 30). In generale mostrano una «appassionata determinazione ai traffici», spinti da una naturale propensione al rischio e all'investimento che li portava a cercare occasioni di guadagno ovunque fosse possibile. Mettono in opera ad ogni passo un agire indefesso che li porta a trattare di tutto, seta, cotone, allume, sostanze tintorie, spezie, ecc., e anche beni provenienti dalle coste della Barberia. Persino tre alberi da nave in ottima condizione o un'ancora di acciaio possono rientrare nel giuoco degli scambi.

Il quadro territoriale delle informazioni provenienti dalle lettere qui presentate conferma che gli interessi del gruppo datiniano si dividevano fra i capisaldi di Bruges, Parigi, Montpellier, Avignone e le città dell'Italia centro-settentrionale. In particolare Venezia, dove il mercante pratese aveva una propria commissionaria e poteva contare su clienti e corrispondenti di buon nome. Per rifarsi al classico lavoro di Melis si può parlare di una linea che attraversa l'Europa dalla Scozia a Ragusa, e sfiora appena Colonia e Norimberga. Perché la mercatura italiana si addentrasse oltre verso est, arrivando a insediarsi saldamente a Norimberga, bisognerà arrivare alla fine del Quattrocento e agli inizi del secolo successivo. E procedendo in questa direzione più tardi riuscirà a conquistare la capitale della Polonia degli Jagelloni.

Si coglie nel carteggio l'importanza di una pratica, quella della procura, che dilata a dismisura il raggio d'azione della società, consentendo a soci lontani di agire a pieno titolo. E offriva una delle rare occasioni per cui sulla piazza valenzana si ricorreva al notaio, imponendosi piuttosto il ricorso a scritture private. Si riconoscono caratteristiche che saranno proprie anche delle aziende cinquecentesche, come la capacità dei 'maggiori' di selezionare attraverso la rete delle amicizie e delle parentele collaboratori fidati e capaci (rari nel gruppo Datini i giovani catalani), sui quali si esercitava uno stretto controllo; l'attenzione alla formazione tecnica e professionale, in cui ad esempio trova ampio spazio l'apprendimento delle lingue. Con la conoscenza della lingua del posto che, accompagnandosi all'attenzione prestata al mercato locale, alle sue dinamiche e potenzialità, non meno che alle sue esigenze, diviene strumento essenziale per una sorta di monitoraggio del territorio: «Non mandase tafetà vergati d'oro – avvisano da Valenza – que niuno se ne vedrebbe, che non si husano qui portare» (lettera n. 118). E ancora: il senso di forte appartenenza all'azienda trasmesso a tutto il personale, fino all'ultimo giovane arrivato dall'Italia; lo spirito di solidarietà fra connazionali lontani dalla città di origine che non sarebbe venuto meno con il tempo, fra i mercanti delle città italiane che di generazione in generazione seguiteranno ad attraversare le Alpi per andare ad affollare le città di più che mezza Europa. A questo proposito merita rilevare che trasferendo ai tempi della Riforma e delle divisioni confessionali questa che ci sembra una spiccata attitudine, ben radicata negli ambienti mercantili internazionali, se ne potrebbero ricavare elementi nuovi di conoscenza dai risvolti particolarmente significativi.

Molti sono gli spunti offerti a riprova di una sostanziale continuità con l'età moderna, sia nelle forme di organizzazione aziendale sia nelle pratiche e nelle forme di una mentalità condivisa. Basti un caso. La scoperta che «quelli di Deo di Brugia [...] ànno il chapo al giuoch», porta Luca del Sera nell'estate del 1397 a decidere di rivedere, fin quasi ad interromperle, le relazioni con gli Ambrogi di Bruges (lettere nn. 184 e 185). I contratti cinquecenteschi con cui i 'maggiori' seguitano a reclutare secondo modalità tradizionali i *discipuli* da avviare alle filiali all'estero, rinnovano senza eccezioni la solita clausola che vieta a tutti nella maniera più rigorosa qualunque tipo di gioco d'azzardo.

Una miniera preziosa, dunque, questa corrispondenza datiniana per la ricostruzione di pratiche e mentalità economiche, che offre molteplici elementi di raffronto anche per le età successive; per una storia, quella del mercante italiano in Europa, che fu davvero di lunga, anzi lunghissima durata. Un contributo importante sulla via della conoscenza delle logiche dei processi di formazione del mercato moderno nella sua configurazione europea, logiche che, come ricorda Paulino Iradiel nel *Prologo*, hanno radici molto profonde, economiche, politiche, culturali e conoscitive.

La sistemazione in due tabelle di tutti gli elementi utili per quanto concerne il quadro sia delle lettere spedite negli anni considerati, sia delle imbarcazioni al fine di ricostruire il movimento del Grau, e l'accurato indice analitico consentono di sfruttare al meglio la ricchezza delle informazioni.

RITA MAZZEI