

Introduzione

«Io compero cuoi e pelli e li trasformo col mio lavoro in stivali di vario genere, stivaletti, scarpe, brache, otri, finimenti, borracce e sacchi, calzari, cinghietti per speroni, cavezze, borse e borsette; nessuno potrebbe trascorrere l'inverno senza ricorrere alla mia opera»¹.

Le produzioni ottenute dalla lavorazione di pelli e di cuoia sono state, nel corso di ogni epoca, tanto numerose che gli articoli dei quali parla «l'artefice delle scarpe», rappresentano soltanto nella realtà un modestissimo campionario.

Abbigliamento, armamento, selleria, falconeria, valigeria, accessori di tantissimi beni strumentali per i lavori i più diversi sono settori tutti che ritrovano nelle pelli e nelle cuoia il riferimento principale se non addirittura esclusivo.

In un precedente lavoro sul commercio di commissione nel basso Medioevo, sul commercio proprio delle pelli e delle cuoia, si è cercato di precisare, attraverso la documentazione del mercante di Prato Francesco Datini la struttura di quel commercio all'ingrosso di pelli e cuoia². Una struttura complessa che vede, appunto, primeggiare il commercio su commissione a causa dei tanti e diversi mercati di approvvigionamento di queste importantissime materie prime le quali, attraverso articolate vie del commercio internazionale, dalla Spagna meridionale e dalla Provenza raggiungono i principali porti del Tirreno. Una struttura che permette, d'altra parte, la rilevazione puntuale di tutti i costi della commercializzazione proprio perché il commissionario rimette al suo committente, alla fine di ogni operazione, l'estratto-conto che altro non è che il riepilogo, estremamente dettagliato di tutti i costi e spese sostenuti per

¹ T. Paroli, *Le opere grammaticali di Aelfric*, «Annali dell'Istituto Orientale di Napoli, sezione germanica», 10, 1967, pp. 5-43 e 11, 1968, pp. 35-133.

² A. Fiorentino, *Il ruolo del commercio di commissione nel Basso Medioevo. Il caso delle pelli e delle cuoia*, G. Giappichelli Editore, Torino 2007.

l'acquisto e, successivamente, per la vendita. Una struttura molto particolare che riguarda, e la scelta non è stata casuale, materie prime, quindi, quasi per definizione, merci di modesto valore che presentano nel commercio di lungo raggio problematiche del tutto particolari: un esempio, uno per tutti, la difficoltà a trovare un imbarco sulle navi in partenza in quanto gli armatori – stante la discriminazione dei noli definita da Federigo Melis che vede alla fine del Trecento noli *ad valorem* – non sono certo propensi a caricare merci che avrebbero fruttato noli, in valore assoluto, più bassi di quelli procurati da prodotti finiti con un valore ben più rilevante³.

Un flusso continuo di pelli articolato per tutto il Mediterraneo da Occidente verso il Tirreno, si è detto, con principale destinazione nel porto di Genova, che significava l'area lombarda tutta; nel porto di Pisa che significa la città stessa e, ancora, la Toscana tutta così definendo due precisi distretti molto qualificati per la lavorazione di quelle pelli e di quelle cuoia per le produzioni più diverse.

Al termine del processo di lavorazione, i prodotti finiti così realizzati riprendevano in maniera sostanziale la via inversa e, ancora grazie all'intermediazione mercantile di aziende del sistema Datini, quei prodotti venivano collocati sui mercati dove le materie prime erano state acquistate: la Catalogna, l'isola di Maiorca e, in misura ben più rilevante, nella Provenza tutta con Avignone in primissimo piano⁴.

E Avignone rappresenta la porta di accesso all'analisi strutturale, quantitativa e qualitativa, di questo commercio dei prodotti lavorati in pelle e in cuoio, Avignone che nelle strategie improntate dal mercante di Prato aveva fino a tre botteghe per la vendita al dettaglio di tante mercerie che annoveravano, accanto all'incredibile assortimento di oggetti metallici, dal chiodo all'armatura più complessa, molti prodotti tessili e ancora prodotti in legno, vetro, ceramica, prodotti in pelle e in cuoio.

Avignone, al centro di questa *lether belt* che univa la Spagna meridionale alla Penisola italica, si propone allora quale osservatorio privilegiato per analizzare in ogni suo aspetto questo commercio di pellami diversi: in un senso, e lo abbiamo già studiato, il flusso delle materie prime; nel senso inverso il flusso dei prodotti finiti che ritrovano proprio in Avignone, nella bottega al dettaglio del Datini uno dei punti di vendita più significativi per i volumi venduti e,

³ L'accesso al trasporto marittimo per le materie prime di più modesto valore unitario e di grande ingombro apre una finestra su quella che viene da più parti considerata come una vera e propria rivoluzione realizzatasi nel corso della seconda metà del XIV secolo, ci riferiamo alla discriminazione delle tariffe dei noli, discriminazione che merita un'attenzione del tutto particolare e per la quale si rimanda al nostro lavoro sul commercio di commissione: A. Fiorentino, *Il ruolo del commercio di commissione*, cit., p. 55.

⁴ L. Frangioni, *Avignone, l'inizio di tutto*, in G. Nigro (a cura di), *Francesco di Marco Datini, l'uomo e il mercante*, Firenze University Press, Firenze 2010, pp. 255-285.

ancor più, per le qualità di quei prodotti richiesti da una domanda sofisticata come quella della Corte pontificia e del suo indotto di varia umanità.

I prodotti importati dalla bottega di Avignone venivano registrati con un dettaglio estremo che definiva, tanto per fare un esempio, il numero di pelli con le quali si era realizzato un certo baule, la loro misura, la loro qualità, in altre parole il preciso valore della materia utilizzata e tutto questo, si noti bene, nel luogo preciso della lavorazione, un aspetto molto importante, atteso che il costo della materia prima impiegata ha un senso se definito nel luogo preciso della trasformazione e non nel luogo di approvvigionamento. Ancora, il baule realizzato magari a Firenze viene registrato nella contabilità della bottega avignonese computando il primo costo in Firenze più tutti i costi e le spese sostenute nel 'viaggio di ritorno' fino ad Avignone. E allora è possibile stabilire, in occasione di ogni singola operazione di vendita, il relativo profitto soltanto con una semplice comparazione con il prezzo di vendita definito sempre caso per caso.

La bottega Datini svolgeva anche lavori di completamento e di adattamento dei diversi prodotti venduti secondo le precise esigenze dell'acquirente e del consumatore: questi interventi permettono di definire i costi precisi delle materie utilizzate, principali ed accessorie, le spese, i tempi dell'intervento. Definire, non di meno il ruolo dei tanti soggetti, uomini e donne, coinvolte in questi interventi e precisare per ciascuno di loro, caso per caso, la posizione economica come artigiano proprio, come artigiano non più del tutto autonomo e soggetto alle commesse del mercante, e ancora come salariato⁵.

Nel consegnare alle stampe il presente volume voglio ringraziare la professoressa Luciana Frangioni per l'affetto con il quale mi ha sempre sostenuta nello studio dei documenti archivistici e nelle mie vicende familiari.

La professoressa Angela D'Alessio per essersi presa cura di me durante i torridi pomeriggi estivi di studio.

Un grazie ai professori Paolo De Vita e Claudio Lupi che si sono avvicinati nella direzione del Dipartimento di Economia, Gestione, Società e Istituzioni e che hanno accolto la mia richiesta di contributo per la pubblicazione del presente lavoro.

Un grazie a a chi mi ha sostenuto in questo lavoro così come in tutte le vicende di vita che a questo si sono collegate.

⁵ L. Frangioni, *Sui modi di produzione del settore metallurgico nella seconda metà del Trecento*, «Società e storia», 45, 1989, pp. 545-565.