

«VOLÈN INSTROYR E INFORMAR LOS MERCADERS,
AQUELLS QUI D'AQUEST ART DE MERCADERIA
VOLEN USSAR»¹

per

Coral Cuadrada

(UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI DE TARRAGONA)

«...Les ones baten
feixugament damunt la sorra
bruta, negrosa, de la platja dura
dels anys viscuts».

Joan Vinyoli

Un estudi sobre la formació dels mercaders a la baixa edat mitjana requereix, sens dubte, una reflexió a diferents estrats: modelant-la com si d'una mena de graons es tractés, per pujar a poc a poc del més immediat al més general. Cadascun d'aquests nivells té un apartat diferenciat al meu discurs, que es bastirà dins d'un passeig intel·lectiu en diferents espais: des del més quotidià a l'entorn urbà, fins a l'àmbit més llunyà, el qual acull les mars de les neus glaçades a les ones càlides i tumultuoses d'una Mediterrània aspra-dolça, temperamental, ventosa i salina. Arreu, la reflexió és l'element primordial, de fet aquest estudi potser serà un pensament en veu alta, amb el mitjà que tenim: la lletra escrita.

¹ La frase que dona lloc al títol d'aquest article s'ha tret del *Llibre de conexenses de spícies e de drogues e de avisaments de pesos, canes e massures de diverses terres*, ms. n.º.4 de la Biblioteca Universitària de Barcelona, f.77r; publicat per M. GUAL CAMARENA, *El primer manual hispànic de mercaderia (siglo XIV)*, Barcelona, 1981.

He d'agrair la possibilitat d'haver elaborat aquest estudi a diferents ajuts institucionals, per part de la D.G.I.C.Y.T. (Direcció General d'Investigació Científica i Tècnica, Ministeri d'Educació i Ciència); Programa de perfeccionament i mobilitat del personal investigador, referència BE91-351; Utilització de Recursos Científics, referència URC-16/92; Projecte d'Investigació, referència PS91-0072. Per part de la C.I.R.I.T. (Comissió Interdepartamental de Recerca i Innovació Tecnològica, Generalitat de Catalunya), beques de recerca i d'ampliació d'estudis a l'estranger, referències BE92/2-248 i BE94/Annex 3-541.

Els/Les mercaders/eres

La primera qüestió que cal posar sobre el paper és semàntica: què entenem per «mercaders» als darrers segles medievals?. Operadors econòmics *tout court*?; simples comerciants?; homes de negocis?; o, potser, fins i tot, empresaris?. Començar per la terminologia no és quelcom capriciós, ans al contrari. Ens ajudarà a delimitar aspectes del tema a tractar i a atansar-nos-hi; fixant alhora els elements que hauran d'entrar en consideració quan ens acostarem, pas a pas, a tots els estadis de la preparació per al futur dels nostres protagonistes.

Si optéssim per fer correspondre el concepte «mercader» al d'empresari, val la pena dir ja, des d'aquestes primeres línies, que aquest respondria en certa forma a una realitat palesa dintre del disseny dels individus que ens interessin, sobretot els dels darrers segles medievals. Sens dubte, posant els paràmetres on deuen anar, és a dir, considerant allò que l'«empresa» correspondria en èpoques més anteriors al que el mateix valor (post-indústria) ha representat, car de no fer-ho així cauríem en un anacronisme. Malgrat tot i especialment, per a no relliscar en el parany de les mancances imaginatives heurístiques hem gosat de fer el salt: perquè no? Sempre, és clar, amb les degudes reserves i matisant al màxim. Una de les vies que gaudim per copsar la idea que tenien de si mateixos els operadors econòmics medievals la trobem als manuals per a mercaders, escrits pels que volien aprendre l'ofici, l'art de la mercaderia, la millor i més profitosa «entre les altres arts masculines».²

L'esment de la masculinitat ens condueix al paper de la dona en el tràfic a gran escala: l'estudi de les llicències de navegació relatives al pas del segle XIV al XV que ens han pervingut demostren com en el període curt de tres anys s'atorguen set concessions d'exportació a tres dones, les quals trafiquen amb armes i peix salat.³ De tota manera, l'aportació femenina en el món del treball no fou sempre constant i present, al menys des del punt de vista del què es considera qualificat, és a dir, «oficial». És impossible dir que les dones no treballassin, perquè aquesta seria la presumpció més absurda, des de totes les perspectives d'intel·lecció, especialment pensant en els sectors femenins integrats en les classes

² *Llibre de conexenses...*, op.cit., f.1. La qüestió referent a la masculinitat de l'ofici no significa que les dones fossin alienes a la pràctica mercantil. En certa forma, n'eren excloses de la participació activa com a socis gestors, capitalistes o factors, però en cap manera com a inversores; veure, per aquest punt, C. CUADRADA, M. D. LÓPEZ: «A la Mediterrània medieval: les societats mercantils a la Corona d'Aragó (s. XIV)», *Universitas Tarraconensis*, X, 1992, pp.81-83.

³ P. FRAGO; M. D. LÓPEZ: «Barcelona i el comerç mediterrani i atlàntic a partir de les llicències de navegació (1400-1410)», *XIII Congrès d'Història de la Corona d'Aragó. Comunicacions*, III, Palma de Mallorca, 1990, pp.171-184.

mitjanes i obreres (en època medieval, menestres i jornaleres). Però dins de l'àmbit de la primera d'aquestes classes esmentades, caldria veure els moments històrics on es donaren restriccions de participació en el món laboral o mercantil. Tinc algunes dades que no crec siguin exemptes d'interès: segons els estudis realitzats, als segles XIII i principis del XIV la dona gaudia de més possibilitats del que es suposa historiogràficament com a normal per l'època: podia, fins i tot, arribar a ser oficial, encara que no mestre, en el si de les corporacions; gaudir d'un permís especial que la permetia portar i gestionar un taller propi, sense arribar, però, a assolir el privilegi d'accedir a l'examen de mestratge.

La situació femenina, a pesar d'haver accedit als extrems que acabo de dir, s'agreuja a la segona meitat del tres-cents, a conseqüència de la conjuntura econòmica desfavorable. A Anglaterra, els moviments proteccionistes restringiren la producció domèstica de les sederes fins que van arribar a la ruïna i a l'atur; ampliant el moviment i exigint que les dones, les que estiguessin en l'espai de qual-sevol ofici, fossin expulsades de les corporacions. Imatge igual tenim a París, on es prohibí a les dones la fabricació de catifes anomenades *tapis sarra-zinois*, al·legant que es tractava d'una tasca perillosa per al sexe femení, en especial per a les dones embarassades. L'argument, ben eficaç i contundent, arrelava en consideracions tals com el preservar la desitjada «modèstia sexual» de les seves companyes de treball, a fi d'evitar l'adulteri i la fornicació.⁴ Semblants actituds de por i, com no, d'acció vers el possible perill (que convé allunyar mitjançant accions paternalistes) les documentem a la ciutat comtal, en els bans públics emanats del Consell de Cent, els que es llançaven a alta veu per tots els carrers de la ciutat. Un d'aquests, el de 1402, deia de les vídues que estaven dirigint un taller tèxtil a Barcelona que s'havien de casar amb un membre de l'ofici o guardar l'obrador per a un fill mascle de més de 12 anys si volia continuar en el mateix ofici, en cas contrari era obligada a plegar el negoci.⁵ Paral·lelament, un any més tard, una ordre del rei Martí establí a València que només podien exercir l'art de comerciar els homes, prohibició que si així es dictà demostra que abans les dones també es dedicaven a la mercaderia. De tota manera, l'espai femení

⁴ S. SHANAR: *The Fourth Estate. A History of Women in the Middle Ages*, Londres & New York, 1983, pp.174-219.

⁵ El ban del veguer de la ciutat és prou explícit: «Item, per squivar desonestetats e infàmia, que alcuna dona vídua, qui sia estada muller de teixidor o d'altra persona, estant vídua no puxa ne sostenir obrador del dit ofici de teixidor, si donchs no ha fill mascle de edat XII anys o més qui vulla ésser teixidor e usar del dit ofici. E qui contra ferà, que li sien arrancats los telers per los còsols amb pròmens del dit ofici, et ultra això pach per ban cascuna vegada cinquanta sous», Arxiu Històric Municipal de Barcelona, AHMB, *Ordinacions*, vol.3, f.36v-38. El subratllat és meu.

dins del marc dels intercanvis i del comerç depenia dels alts-i-baixos econòmics: quan el cicle era de depressió i crisi, les possibilitats d'integració eren nul·les.⁶

Les condicions ideals que havien de tenir els operadors comercials baix-medievals segons els manuals, eren: bona salut, car havien de viatjar amb els seus productes per diferents parts del món, amb grans esforços i perills. Així ho destaca Eiximenis: «E creu sens dubte que nostre Senyor Déu los fa misericòrdia especial, en mort e en vida, per lo gran profit que fan a la cosa pública, e per los grans treballs que sofriren sovint, les quals passen mills que altra gent per tal com ho han ja veat; e per les grans ànsies en què totstemps viuen».⁷ Altres virtuts són judici i sabiduria, necessàries per a conèixer la procedència i la qualitat de les mercaderies; discreció per saber fer sempre el que sigui més convenient i per adonar-se dels frauds i dels enganys que els hi faran persones malvades. La resta de qualitats són: providència, fe, veracitat, amor, lleialtat, diligència, templança, sobrietat i religiositat. Com veiem, els requisits superen en molt els simples atributs d'habilitat comercial, barrejant-hi condicions ètiques i morals. Així, es diu que s'ha d'estimar al pròxim com a si mateix, tenint present que tal com no es desitja ser enganyat, per la mateixa raó no s'ha d'enganyar a ningú: no és bon mercader qui no té fe en el cor ni veritat en la llengua. La diligència l'ha de portar a fer avui el que no ha de deixar per demà, i el que pugui per demà de no deixar-ho per la tarda. Altres consells serien el no parlar malament d'altri, allunyar la beguda i el «vici de gola», gastar amb moderació i conèixer a Déu, estimar-lo i honrar-lo, fugint sempre de les temptacions del diable.

De la mateixa manera, Pegolotti resumeix en dotze estrofes *quello che dee avere in sè il vero e diritto mercatante*, recomanant-li equitat, precaució, compliment de promeses, gravetat, religiositat, caritat, evitant la usura i els riscos, escriure bé els comptes, tenir una sola paraula en els negocis, procurar vendre molt i comprar poc.⁸ Els esments que cal fer, al comparar el manuscrit català amb el redactat pel factor dels Bardi i l'enumeració de mèrits que cadascun d'ells consideren com a definitoris del bon mercader són, d'antuvi, la gran coincidència que s'observa en ambdues llistes, en especial en relació a les virtuts ètiques i religioses. En canvi, en el manual florentí s'introdueix l'aspecte comptable, aliè en l'altre. Aquesta preocupació és també present a la correspondència girada entre mercaders. La companyia de Francesco di Marco i Luca del Sera així escriu

⁶ La qualcosa no vol dir que no hi participessin, especialment com a comanditàries. Vegeu C. CUADRADA, A. LÓPEZ: *A la Mediterrània...*, op.cit., pp.82-83.

⁷ F. EIXIMENIS: *Lo Crestià*, edició a cura d'Albert Hauf, Barcelona, 1983, pp.223-224.

⁸ F. B. PEGOLOTTI: *La pratica della mercatura*, editat per Allan EVANS, Cambridge (Mass.), 1936, f.20.

a la formada pel mateix Francesco i Andrea di Bonanno, el 28 de juny del 1393; Luca diu, des de Barcelona que «*el conto della lana fornita Filippo, per se e per noi, o visto in su libri loro, e non posso vedere vi sia errore nuno comesso per loro, ma sarò a Sa' Mateo e vedrò i libri di quello la fornì e trovando non ci fesse fata dovere ve n' aviserò*».⁹ L'escrivre bé els comptes és, però, una preocupació vivíssima i omnipresent a d'altres menes de literatura comercial catalana, malgrat no aparèixer com a condició al manual, sobretot als documents notariais de constitució de societats. Els exemples serien molt nombrosos, n'he triat un del 1457,¹⁰ la companyia formada per Joan Pere i el seu cunyat Gaspar Escales, qui portarà els negocis a Nàpols, contractant «les coses, mercaderies, peccúnies e béns de la dita companyia, comprant, venent, baratant, fiant, cambiant,¹¹ recambiant». També haurà de tenir cura dels «cambis útils a sa coneguda per Roma, Barchinona, Mallorques, Perpinyà o València»; així com portar «manuel e libre major, en què per jornades sia continuat tot quant farà, tenint compte de totes les coses en la forma que.s mereix e mercader deu fer».

Les qualitats desitjades no amaguen les realitats vives: la dels homes i dones immersos en el món proto-industrial del tèxtil: subjectes a uns caps que tenien ben clar que calia recollir capitals, controlar els mercats i tota l'extrema diversitat de les activitats, tenir a ratlla el pes polític dels comerciants i, al mateix temps, posar o intentar tenir en ordre la recerca d'un model: la producció sota l'organització del mercader (com fos, emprant el *domestic system*, o el més rentable i factible). De qualsevol manera, el sistema no reixí del tot ni s'instaurà arreu; a l'inrevés, les variables essencials del model s'observen en molts llocs. Almenys des del segle XIII: a Anglaterra, el draper capitalista propietari dels mitjans financers i de les matèries primeres, qui controlava tots els sectors productius i els canals vers les fires; o a Itàlia, el personatge capaç d'aportar capitals i gestió, emprant una mà d'obra potser més que abundant, membre d'un *Arte della Lana*, controlant les relacions internacionals; fins arribar a les gildes

⁹ Archivio di Stato di Prato-Archivio Datini; ASP, AD, n.748, carta 28.VI.1393.

¹⁰ A. GARCIA SANZ; J. M. MADURELL MARIMON: *Societats mercantils Medievales a Barcelona*, Barcelona, 1986, vol.II, pp.219-220. Evidentment, es tracta d'una societat tardana, de la segona meitat del quatrecentes, la qual cosa no significa que altres, coetànies als manuals de mercaderia que comentem, no incloguin l'obligació de portar bé els comptes i els llibres. Haver escollit aquesta en particular respón a la riquesa d'informació que ofereix.

¹¹ L'exercici canviari era ben conegut i practicat pels mercaders dels Països Catalans des dels inicis de la catorzena centúria, vegeu al respecte C. CUADRADA, «Crèdit i comerç a la Mediterrània Occidental (primera meitat s. XIV)», *XIV Congresso di Storia della Corona d'Aragona. II: Presenza ed espansione della Corona d'Aragona in Italia (sec. XIII-XIV)*, pre-print, Sassari-Alghero, 1990, pp.329-350.

mercantils centre i nord europees. Les diferències es constaten sobretot als segles XIV i XV, a Itàlia es dona una separació cada cop més neta entre «industrials» i mercaders; a Anglaterra, aquell «empresari» que era omnipresent al dos-cents deixa pas al fabricant de draps, que no té traducció directa ni amb el draper flamenc ni amb el *lanaiuolo* italià. Exerceix les seves activitats sota un règim de «lliure empresa», posseeix capitals fixes importants i s'ocupa només de la gestió. Pot igualment executar a casa les operacions de cardat, pentinat, filat i teixit, de la mateixa forma com té l'opció d'encomanar, amb el mecanisme del *Verlagssystem*, als pagesos de la ruralia, el treball a domicili.

Allò que representa el més essencial, doncs, i a fi de poder definir un denominador comú, el mercader seria l'individu protagonista d'una estructura econòmica de tipus pre-capitalista, lligada al comerç, d'importància variable, implantada a ciutat o camp, comptant amb una mà d'obra assalariada, dirigida per, diguem-ne «empresaris», tant comerciants com mestres d'oficis o petits patrons d'obrador. Seria erroni pensar que tant sols dins del marc del tèxtil es trobaven aquests personatges. També, i ben importants per cert, n'hi havia en els mons de les mines, de la metal·lúrgia, i en totes les manifestacions de la menestralia urbana. A més, cal tenir present que seria una equivocació creure que tots ells i elles gaudien d'iguals nivells culturals, molt al contrari. Es coneguda l'existència d'una ingent massa de petits comerciants o revenedors, formada per persones d'escassa o nul·la instrucció, al costat d'una minoria de mitjans i grans mercaders, d'àmplia formació.¹² Alguns d'aquests primers gaudien de forces tècniques dintre de l'art de la mercaderia col·locant-se com a factors dels més importants i poderosos; la seva actuació havia de ser, segons Jaume Roig, fidel i eficaç per tal de rebre el premi d'esdevenir un dels grans:

«Si cinc talents o dos que tens
acompanats ben esmerçats
negociant e ben obrant,
redoblaràs e los retràs
multiplicats, no soterrats
sens guany algú, com féu de l'u
lo necligent e vil servent;
mas, fel factor, a ton senyor
raó daràs: quant tornaràs
de ton viatge, dar-t'ha per gatge

¹² A. SAVORI: «La cultura del mercante medievale italiano», *Studi di storia economica. Secoli XIII-XIV-XV*, Firenze, 1955, I, pp.53-93; idem, *Il mercante italiano nel Medioevo*, Milano, 1990₂; G. SCHILPEROORT: *Le commerçant dans la littérature française du Moyen Age*, Groningen, 1933.

com mercader, no quart diner
tan solament, mas mil per cent;
a la final, guany e cabal
tot t'ho darà e teu serà
eternalment».¹³

La casa

És obvi que el primer cercle de sociabilitat, per tant, d'educació més o menys programada o no però immediata, el constitueix l'esfera més propera, la més íntima. Això significa que dins del cercle més estret de l'existència hi ha el primer contacte amb la formació. Una mostra ens la donen els contractes de servei domèstic per tal d'ensenyar lletres als fills, com el realitzat el 1351 a Barcelona. Romeu Llull accepta a Joan Sacera, d'Hostalric, com a mestre de Romicó; en paraules notariales, amb el tenor següent: «*ad docendi litteras Romi corum filium vestrum et alia instruendi ipsum in bonis moribus et alia negocia vestra licita et onesta faciendi*».¹⁴ És a dir, no només aprendre a llegir i escriure sinó igualment per portar a terme la instrucció de les bones maneres (urbanitat) i per fer negocis lícits i honestos (comptabilitat). Però no és només el mestre llogat l'únic responsable de l'aprenentatge, car el pare és l'element essencial. L'aspecte de l'educació segons esquemes paternalistes és quelcom que es cita amb freqüència i que hom troba amb facilitat a les cartes comercials dels operadors econòmics italians; el Datini aconsella sempre als seus delegats d'actuar amb prudència, que aprenguin els costums i la llengua del lloc on són destinats, alhora de fugir de perills, especialment els resultants de relació amb dones. Quan els escriu empra adjectius tals com *mio figlio o figliolo*, mentre que quan arriba el moment de renyar-los a causa de qualsevol qüestió social o comercial el to adoptat és veritablement el del pare ofès per la malifeta d'un fill díscol.

Deixant a part, però, el fil directe de la docència, també les llars eren prou eloqüents per a poder irradiar, en graus més o menys directes, el substrat mercantil que les conformava. Un exemple més ens el dona el quadre famós i ben conegut per a totes i tots: la parella Arnolfini plasmada per Van Eyck, dos esposos italians a terres flamenques. Introduïm-nos, doncs, dins d'aquest àmbit domèstic meravellós —perquè ens ha pervingut amb extrem detall i també perquè

¹³ J. ROIG: *Espill o llibre de les dones*, edició a cura de Marina GUSTÀ, Barcelona, 1978, p.180.

¹⁴ Arxiu Històric de Protocols de Barcelona, AHPB, Jaume Ferrer, 17-8, f.69v-70r.

ens hi podem passejar sense presses— cercant aspectes que igualment modelarien els fills i les filles dels personatges de la pintura. Repassen l'entorn material: un sòl de fusta nòrdica, tapiçat, a la vora del llit, d'una catifa de colors, taula sòbria, llit roig i encortinat. És tot? No, no ho és. Mirem més a prop, un home vestit amb pells que semblen nòrdiques, però amb un barret que reflecteix la seva condició d'estranger. També les mànigues deixen entreveure un vellut que no és de la terra, sinó que ve de lluny. Les robes de la dona encara són més suggerents: sedes i tafetans de colors blau-verds, importades d'indrets mediterranis. I al darrera, un mirall preciós que fixa l'escena, amb inscrustacions que semblen recollir molta influència bizantina; o el raspall penjat a la capçalera, de vímet i espart, tal volta procedent de terres valencianes o murcianes.¹⁵ La barreja de continguts dels objectes materials que formen part de l'espai íntim transparent, d'una banda, l'entorn flamenc en el qual vivien, així com mons ben diversos, les terres de procedència. Fent un paral·lelisme, qui s'estranyaria de trobar, dins d'algunes riques cases de la Barcelona tres-centista elements tan curiosos com ous d'estruç, jocs d'escacs d'ívoli i èban o copes de plata amb petxines de l'Àfrica o de l'Orient?¹⁶

Les coses de casa, per tant, ens parlen d'indrets de diferent origen o de records de viatges, del gust per allò que és exòtic i, com no, luxós. Tot forma part d'una mentalitat i d'una mena d'entendre el *modus vivendi*, el propi tarannà. Una vida que transcorre amb ritme particular dins del niu clos de la domesticitat, on s'aprèn quasi sense adonar-se'n, actituds i formes de ser i de comportar-se. Valors tals com l'ambició, la iniciativa, la decisió, la curiositat. La decisió, per a poder fer un acte individual, deliberat, en reacció de vegades contra el medi, ha d'arrelar per força en bases inicials que es desenvolupen en el marc de la família i en el mitjà social del qui aprèn en ells. Allà és on es desenvolupen els entusiasmes i les ambicions, abans d'esclatar per iniciativa pròpia. La cultura necessària per l'exercici de la mercaderia s'adquireix a l'escola, però estranys foren els operadors econòmics que trepitjaren les universitats. L'ensenyament pragmàtic consisteix en aprendre a llegir, a escriure, a comptar. A les ciutats italianes, el nivell professional era prou elevat; el pare ensenyava als seus fills per

¹⁵ F. EIXIMENIS: *Lo Crestià*, op.cit., p.300: «E pensats, si a vosaltres plau, que l'obra d'espart, que par a vosaltres cosa menyspreada, emperò ¿què faria hom en aquesta terra o en algunes altres sens gúmenes, cordes, trenelles, cabassos, estores, espartenyas?».

¹⁶ C. BATLLE; C. CUADRADA: «Berenguer de Bonastre, un negociante barcelonés en el norte de Africa (segunda mitad del siglo XIII)», *Sardegna, Mediterraneo e Atlantico tra Medioevo ed Età Moderna. Studi storici in Memoria di Alberto Boscolo*, a cura di Luisa d'Arienzo, Roma, 1992, II, pp.133-134.

tal que esdevinguessin els artesans del seu propi destí, *faber fortunae*. Quan el pare mancava, que era sovint, a causa de les constants obligacions a l'exterior, restava la mare o l'esposa, com Margherita, qui allisonà força macips, factors i domèstiques en els períodes d'absència de Francesco di Marco.¹⁷ En ocasions, eren les dones les que s'encarregaven de portar els comptes i efectuar les compres de la societat; aquest és el cas de la mare dels Sorell, els quals s'associen amb Xulbi i Feixes, tots oripellers: «és concordat e avengut entre les dites parts, que la dita madona Eufrasina hage a tenir tots los diners de la dita companyia, axí del cabal com del guany, que nostre senyor Déus donarà en la dita companyia, e hage a pagar tot ço que a pagar se haurà per compra de pells, formes, posts, ferramentes e altres coses necessàries en la dita companyia».¹⁸

L'ambient intern de l'habitable venia donat per la mateixa conformació constructiva de la casa, plena de tots aquells elements que la feien no només particular sinó extremadament singular. La idea de gaudir d'una llar adient era present en qualsevol situació, tant si els mercaders eren fills del país en el qual operaven com si es traslladaven a un altre a fi de negociar; així, les recomanacions dictades pels directors empresarials toscans, a l'hora d'establir-se en noves places, ho deixen ben clar, com ho fa Luca del Sera a Ambrogio Lorenzi el 1395: «*lo l'ò detto tu prendi casa e atendo ongniora l'abi fato e o benché no, fallo e abi buona e bella e desta casa espande infino a reali 30 l'anno...*».¹⁹ La llar del mercader incloïa, a més de les estances comunes destinades a les funcions vitals de l'existència, l'obrador. Allà es podien trobar elements tals com mostradors, taules, caixes, senalles, gibrells, canelobres, tisores, agulles d'apuntar draps, ganxos de ferro, balances i tinters.²⁰ O algun moble curiós, descrit alguna vegada amb dificultat pel notari que confeccionava l'inventari; un exemple seria el del bagul fet en forma d'escriptori, amb tres tisores i un seient. Les taules servien per a col·locar-les a la porta com un mostrador i bancs a la vora, donant al carrer;²¹ l'existència del taller, de l'obrador i també del magatzem és quelcom gairebé indispensable, elements d'un sol conjunt, com especifiquen els operadors

¹⁷ *Le lettere di Francesco Datini alla moglie Margherita (1385-1410)*, a cura d'Elena CECCHI, Prato, 1990, p.25.

¹⁸ GARCIA, MADURELL: *Societats...*, op.cit., vol.II, p.233. Es tracta d'una societat constituïda a Barcelona el 15 de juny de 1467.

¹⁹ ASP, AD, n.º.1046, carta 23.IX.1395.

²⁰ B. GÓMEZ MASANA: *Guillem de Conamina, draper de Vic. Estudio de un inventario de 1380*, tesi de llicenciatura inèdita, Barcelona, 1985, vol.I, pp.113-114.

²¹ C. BATLLE GALLART: «La família i la casa d'un draper de Barcelona, Burget de Banyeres (primera meitat del segle XIII)», *Acta Medievalia*, n.º2, 1981, p.86.

datinians des de Barcelona a Mallorca, exigint-los-hi que tinguin *botegha*, on s'hi trobi tota la mercaderia: podran pagar per la casa de 10 a 15 reals, mentre hi hagi la botiga per a vendre i fer tot el què calgui.²² Els capítols de constitució de les companyies mercantils també són explícits pel que fa a aquests extrems, especialment en especificar les condicions dels servidors que entraven en una societat: «E lo dit...jaqueix al dit...per lo dit temps lo dit obredor e totes aynes e instruments del dit obredor, scrites en I paper, les quals sien a ús e a servey del dit e dels macips que tindrà en lo dit obredor, e més una botiga, la qual és sots la scala del dit alberch o dalt una cambre per tenir les robes e mercaderias de la dita companyia, e encara més cambre, en que jaguen los dits macips que.l dit tindrà en lo dit obrador».²³

Aquest paisatge privat, sens dubte, era idoni per anar conformant futurs mercaders, els quals creixien al bell mig d'estris, taulells, teles, anades i vingudes de factors, procuradors i delegats. Cada cosa parlava amb veu pròpia i diferenciada, des d'allò que el tacte podia transmetre i els ulls copsaven fins a les històries dels països llunyans sentides al calor del foc d'hivern, al capvespre, quan el toc del seny dels lladres havia ja sonat. Una curiositat meua ha estat el saber quants llibres hi tenien a casa els mercaders que ens ocupen, per tal d'esbrinar si els fills aprenien molt o poc de la lletra impresa. El resultat, en certa forma decebedor i, d'altra, ben estimulante, ha estat el que segueix. Els Durfort tenien només un llibre d'oracions; els Conamina un doctrinal i una compilació dels quatre Evangelis; en canvi, Ferrer de Gualbes, a la segona meitat del trescents, disposa ja d'un estudi-biblioteca amb més de mig centenar d'obres, amb temàtiques de teologia, mística, filosofia, poesia, política i escacs.²⁴ Això no

²² ASP, AD, n° 1046, carta 12.VI.1395.

²³ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, *op.cit.*, vol.II, p.108. El sis de juny de 1397 dos ciutadans barcelonins i un de valencià formen una societat per temps indefinit, amb la condició de posar una botiga a Castelló d'Empúries: «tenga e regescha o fassa tenir e regir en la dita vila de Castelló d'Empúries I obrador o botiga de aquellas robas e mercaderias que al dit Franceschó e als dits seus factor o factors a profit de la dita companyia serà ben vist, los quals factor o factors per lo dit Franceschó e per la dita companyia continuament stiga o stiguen en la dita vila de Castelló d'Empúries, venent a menut e en gros, e en aquella manera que a aquells serà vist totes robas e mercaderias que per lo dit Franceschó en la dita vila seran tramesas, e altres encare que per los dits factor o factors en la dita vila seran comprades, e los quals aquellas robes puxan vendra a spera, fiar, trametra e ariscar de la dita vila a les dites parts o a altres qualsevol, que per lo dit Franceschó, ab letra o de paraula lurs serà scrit e manat» (*idem*, p.113).

²⁴ C. BATLLE GALLART: «La casa i els béns de Bernat Durfort, ciutadà de Barcelona, a la fi del segle XIII», *Acta Medievalia*, n. 9, 1988, p.17; GÓMEZ MASANA: *op.cit.*, p.59; T. GARCÍA PANADES: «Los bienes de Ferrer de Gualbes, ciudadano de Barcelona (hacia 1350-1423)», *Acta Medievalia*, n°4, 1983, p.159.

seria potser massa representatiu, car els estils literaris citats deixen ben clar que manquen obres didàctiques pròpies de la formació mercantil. Però l'absència és relativa perquè n'hi havien, malgrat no ser considerats com a manuals en sentit estricte: a la casa dels Banyeres s'inventarien²⁵ sis capbreus i, d'igual forma, tots els mercaders n'haurien de tenir de semblants (almenys això recomanen els consellers de la ciutat comtal a les ordinacions de l'època: «que tots los drapers e altres persones qui venen draps de llana, d'or ne de seda a tall degen en capbreu jurat si.n han o en manual scriure totes les vendes que faran dels draps que vendran e que scriven o fassen escriure lo preu que.n hauran».²⁶) Aquestes disposicions troben ressò en la constitució de societats, on apareixen capítols ben específics al respecte: «que.l dit...sia regidor e administrador de la dita companyia e del obrador hon la dita companyia se axercirà, e tengua sos manuals, llibres on se scriuran e.s continuaran per lo dit... los actes de la dita companyia, en los quals llibres lo dit... aya e promet escriure tota veritat...axí en lo dit caball com en lo guany que Déus darà, ben felment e leyall, tota frau sesant».²⁷

La ciutat

Els valors ciutadans, segons la clàssica definició de l'escola de Chicago pel què respecta a la cultura urbana, es transmeten en frases com la següent: «la ciutat és relativament ampla, densa, i un permanent cultiu social d'individualitats heterogènies».²⁸ Dins del cercle urbà hi havia, com no, les escoles; primer les creades al recer de les seus catedralícies, les que donaren pas a les modernes universitats. Al mateix temps, n'hi havia de privades, com la ideada per un prevere i dos batxillers en arts, en dos «alberchs» on hi haurà «los auditoris, on los scolans oyran; cadira o cadires altres, aquelles qui mester i sien, de fust...que quiscú d'els haje e sia tengut legir als dits scolans com mils pusque...».²⁹ Però no n'estic massa segura que els aprenents de mercaders trobessin allà les virtuts considerades necessàries pel desitjat desenvolupament de l'art de la mercaderia:

²⁵ C. BATLLE GALLART: «La família i la casa...», *op.cit.*

²⁶ AHMB, *Consell de Cent. Registre d'Ordenacions*, IV-I, f.37. El paràgraf està retret dels bans dels draps de 1360.

²⁷ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, *op.cit.*, p.176. És la constitució d'una societat de draperia a Barcelona, el 1416.

²⁸ L. WIRTH: «Urbanism as Way of Life», *American Journal of Sociology*, XLIV, 1938, p.1-24.

²⁹ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, *op.cit.*, pp.88-89.

valors tals com l'esperit del corporativisme, nascut de l'*homo oeconomicus* producte del sistema de mercat. En el seu estudi sobre la psicologia del mercader venecià, Tucci apuntava que la solidaritat entre els comerciants de la capital de la llacuna més aviat provenia del sentit de l'honor i de la pertinença, és a dir, d'un sentit d'identitat compartida.³⁰

Un dels grans temes de la història medieval és el de l'emergència dels valors cívics alimentats pel creixement de la societat urbana. Les ciutats es bastien i generaven la seva pròpia forma de cultura, i la comunitat baix-medieval ha estat admirada per la historiografia, especialment en tot allò que comporta certa habilitat per a defensar el sentit d'unitat ciutadana i com a focus de lleialtats vers la col·lectiva empresa urbana. Cal veure si aquests actituds donaren també impuls al món dels negocis o no. En primer lloc, la més òbvia funció dels valors cívics era la legitimació ideològica de les elits dominants en el poder. A Venècia, la major part de la cultura cívica estava dirigida a donar suport no només per tal d'assegurar la posició política del grup dominant, sinó inclús a organitzar gran part de les seves empreses i negocis. Des de la regulació dels bancs de Rialto a la construcció de galeres o a la supervisió dels nòlits dels seus viatges comercials. Els negocis concernents l'àmbit de l'economia eren àmpliament reconduïts dins del context de les operacions de govern a l'interior de l'esfera ètica de la ciutat, que incloïa rituals i mites adients per corroborar el funcionament del sistema econòmic controlat per l'oligarquia. Manifestat per l'arquitectura monumental o per l'extravagant cerimònia organitzada entorn a la navegació de l'armada. Com ho són igualment les festes i processons, jerarquitzades al màxim. Quan el rei Joan visita el Grau, el 1459, es relata: «e de continent que lo senyor rei fonc segut en la cadira, començaren a venir los oficis, cascú ab son ordre, ab ses banderes e estandarts».³¹

La magnificència edilícia està en certa forma unida amb el que els anomenats humanistes florentins, inspirats en els models clàssics, consideraren que articulava un sector dels valors associats a la cultura cívica. Escriptors com Brunni, Alberti o Palmieri usaren el concepte de magnificència com a clau de volta del seu discurs: esdeingué la traducció de la grandesa d'esperit més característica del classicisme, inspirador de la noció de la naturalesa cívica de l'home. De

³⁰ U. TUCCI: «The Psychology of the Venetian Merchant in the Sixteenth Century», a J. R. HALE (ed.), *Renaissance Venice*, Londres, 1973, pp.366-369.

³¹ M. MIRALE: *Dietari del capellà d'Alfons el Magnànim*, València, 1988, p.111. Sobre festes i cerimònies, veure C. CUADRADA: «Oci i diversió a les societats preindustrials: l'exemple català a la Baixa Edat Mitjana», *Espai i temps d'oci a la història. XI Jornades d'Estudis Històrics Locals*, Palma de Mallorca, 1993, pp.323-337.

tota manera, cap d'aquests autors estava realment interessat en el substrat econòmic capaç de fer possible el concepte, ni tampoc en erigir-se en cap pensador de l'economia, ans al contrari, en no considerar el problema, donaven el sistema per garantit. Temes que havien preocupat els escolàstics —usura, preu just—, estaven ben lluny de les seves mires. Però, inversament al que podríem suposar, a Florència no s'hi troba cap exemple de contribució urbanística, ni per part de la comuna ni per part dels mercaders: cap monument de prestigi es pot associar al món dels negocis, ni els palaus privats, fets per a satisfer d'altres necessitats. Ni la *Mercanzia* ni els carrers que allotjaven bancs o la venda de draps de llana i de seda: la urbanística era incorporada públicament als mons eclesiàstics, però no al món del comerç, de la indústria i de la banca.

Pel que fa a l'arquitectura catalana de la baixa edat mitjana, aquesta, en contrast amb l'exemple florentí, conforma una de les etapes constructives més genuïnes, personals i importants de tota la història dels Països Catalans. Creix paral·lelament a la formació d'una progressiva consciència nacional i es converteix en l'oferta arquitectònica més estesa i acceptada dels nous territoris conquerits, Mallorca i València. Eiximenis, adelantant-se en més de cent anys a Alberti, s'acull a la tradició clàssica dels grecs i proposa la ciutat com a imatge de la perfecta i organitzada *Civitas Dei*: ha de ser «quadrata», car recta la fa «pus bella e pus ordenada»; alhora que es preocupa per l'estètica, perquè la seva configuració «requer bella forma e figura, e bell tall e esguart». Municipis que han de conèixer, controlar i dirigir els vents, estructurant-se en base a una més clara distribució seguint la jerarquia social dels veïns i que, especialment, han de ser bonics, pràctics i funcionals: «Per què deus saber que, segons que posa monsenyer Sant Agustí, la ciutat material bé ordenada en lo món, imatge és e figura de la celestial ciutat, e aquella representa a nós en esta present vida, a manera d'un bell mirall representant la imatge d'aquell que s'hi mira».³² Els edificis religiosos hi són presents; però no manquen els civils, orgànics i de majestuosa amplitud, recordem el Palau Bellomo a Siracusa, el de la Generalitat a Barcelona i les sublims i excepcionals llotges de les capitals dels regnes mallorquí i valencià, temples del comerç.

Un altre aspecte lligat amb l'emergència dels valors ciutadans seria el del consum. Aquest evoca l'eslògan conegut com la «tesis de López», referent a la consideració dels valors de la societat consumista, influenciadora de la mentalitat del rendista, encoratjant-lo a efectuar despeses dirigides vers la inversió. Podria significar això una petita evidència vers un canvi? A Florència, al quatre-cents,

³² F. EIXIMENIS: *Lo Crestià, op.cit.*, p.182.

els hàbits més consumistes, inspirats en la nova ètica ciutadana, es materialitzaren en la construcció de palaus, però els seus propietaris no estaven resignats a viure com a rendistes. Cosa ben diferent del que es donava al mateix període a la ciutat de Barcelona, on les més intrèpides nissagues mercantils havien optat per la vida còmoda dels guanys mitjançant el deute públic o l'arrendament d'impostos, cada vegada més i més allunyats del risc i el perill dels negocis o el comerç. «En favor, encara, de la mercaderia, consellen alguns antics e savis d'aquest temps que deu ésser vedat comprar rendes e violaris a tothom qui puixa mercadejar, car jatsia açò que aitals coses se puixen haver justament, emperò empatxen la mercaderia qui, sens comparació, és millor per a la comunitat», avisa, a les darreries de la catorzena centúria, el minoret.³³ Les dificultats es palesen a les classes privilegiades catalanes a mitjan segle xv, exasperades per la disminució de les rendes, atribuint aquest fet als seus fracassos polítics: en el pla municipal, monetari, comercial i agrari. S'inicien així els enfrontaments entre els partits de la Busca i la Biga³⁴ que, juntament amb les convulsions al camp, formen el pròleg de la guerra civil.

El consumisme, evidentment, ens trasllada a la demanda, com un altre nou valor definitori de l'estímul del mercat. Alguns dels prínceps italians, en especial els grans ducs de Toscana, respongueren amb imaginació al canvi econòmic, adaptant-se a les noves tecnologies amb habilitat per a introduir productes de luxe, anticipant-se a les polítiques mercantilistes del segle xvii. Fins i tot al més modestos nivells de la producció artesanal, l'animació comercial arrossegà una considerable energia empresarial. El progrés que Vasari veia com la clau de la història de l'art fou també un fenomen de mercat, on la competència transformà els artistes en l'elaboració d'habilitats, tècniques i idees, més d'acord amb les modes coetànies. En canvi, els empresaris dels més alts estrats del món dels negocis, sembla que no varen saber donar una resposta adient al canvi, excepte potser aquells de les indústries més tradicionals, com els de la producció de draps de luxe. No hi ha, però, constatacions ni en la realitat ni en la literatura històrica en relació a l'aspecte de la competitivitat. Fins i tot els més agosarats, els mercaders-banquers, que segurament es barallaven entre ells per aconseguir mercats i clients, no varen generar tècniques de variació de productes, costos o pràctiques comercials. Reeixia encara una mentalitat molt feta a l'antiga, una concepció estàtica de l'estratègia operativa vinculada a una ètica del negoci molt propera

³³ F. EIXIMENIS: *Lo Crestià*, op.cit., p.224.

³⁴ Veure C. BATLLE: *La crisis social y económica de Barcelona a mediados del siglo xv*, Barcelona, 1973.

als dictats eclesiàstics. De la mateixa manera, tal com reflectien els contractes d'aprenents i servents quan entren a treballar en les cases urbanes, el redactat respon a estipulacions heretades de la mentalitat feudal imperant, també al grup dominant ciutadà, especialment pel que fa referència als vincles de dependència personal.³⁵

La racionalitat del mercader seguia o es basava en la racionalitat de la cultura ambiental, també en relació a la vida religiosa, car racionalitat no vol dir encara racionalisme, un racionalisme que era desconegut al medi social de l'època. Molt al contrari, els homes de negocis cercaren compensació i tranquil·litat, apartant així el gust amarg que deixaren dins les consciències les acusacions d'usura³⁶ i d'injustícia social. En relació amb el delictes d'usura és interessant constatar, des de la mateixa correspondència comercial, el què explica Luca del Sera el 1394: «*Sono cierto Bonisegna ed altra v'arano avisato di cierto inpario auto a Valenza quello di Filippo di Lorino, cioè Pucio Parenti, il quale dovete conoscere, che a detto di quanti fiorentini sono in tutto il territorio de're d'Aragona non è di huomo tanto cattivo nè tanto doloroso, e quello che non pensa nè veghia se non in dire e operare e cometer male, ma e mi pare sia il luogho che in brieve tempo e fare punto di quello a fatto. Il quale inpario auto per suo male parlare e male operare...*».³⁷ De tota manera, aviat foren internament confortats gràcies a Sant Anton de Florència respecte a la casuística del préstec a interès; i també per la possibilitat d'apagar mitjançant l'almoïna les flames del Purgatori, els mercaders aplicaren a l'avaluació del seus propis mèrits les astúcies del que s'ha titulat «la comptabilitat del més enllà».

Potser la paraula astúcia és massa forta (encara que sigui un terme que apareix a la documentació de l'època), perquè implica una malícia de la qual

³⁵ Sobretot pel què fa a l'obligació, amb multa imposada, en cas de fuga de la llar de l'amo. Aquest és un aspecte que resta ben clar, a l'inversa, quan es redimeixen homes i dones de remença, quan els camperols i camperoles assoleixen la llibertat i la desvinculació de la terra. L'acta davant del notari subratlla la mobilitat: «*dando et concedendo tibi et dicti proli tue licenciam et potestatem plenariam eundi, redendi et standi in civitatibus, villis, castris et aliis locis ubi tibi placuerit...*» (Arxiu Municipal d'Argenton, Maresme, AMA, perg.19).

³⁶ El Parlament de Tortosa, reunit els anys 1400-1401, aconseguí renovar les prohibicions als italians de l'exercici del comerç a terres catalanes, a causa «*ob fraudes et dolos quos dicti florentini, luchesii, senenses, toscani, lombardi atque italicici agere perniciose, suffulti excogitatis astuciis et machinationibus subdolis atque fallacibus circa negotiationes et commercia eorumdem, in quibus non desunt voragine et in temporibus duplicia foenora usurarum exercere frequenter imo frequentissime non verentur; ob quod vassalli nostri et subditi varia dispendia patiuntur*». Cf. M. T. FERRER MALLOL: «Mercanti italiani nelle terre catalane: gli alessandrini (1394-1408)», *Rivista di Storia, Arte e Archeologia per le province di Alessandria e Asti*, LXXV (1966), pp.12-14.

³⁷ ASP, AD, nº 324, carta 28.V.1394.

molts no n'eren pas conscients. No pot parlar-se, però, d'un abisme entre el comportament dels comerciants en general i els seus principis religiosos. Amb quin dret podríem dubtar de la sinceritat dels gestes de beneficiència de Francesco di Marco Datini, per tardans que fossin? O què dir dels llegats pietosos dels Mitjavia, Bonet o Tarascó a la Pia Almoïna barcelonina?³⁸ D'exemples en trobaríem arreu, car els caps empresarials de l'Edat Mitjana i del Renaixement conservaren fins al seu darrer dia la marca de la seva cultura originària. A més, si n'hi havien que durant la vida allargaven més la mà que la màniga, no vol dir que els seus fets els hi semblessin cap tipus de desordre moral, ni els hi repercutien en forma de trasbalsos de consciència: les seves liberalitats, com els seus serveis vers l'Església, en el pitjor dels casos, eren més la imatge d'intercanvis que de regatejos. És el cas de Pere de Capellades, qui restitueix les seves injúries en vida, els serveis fets als jueus «*et pro lucro ludi et pro dampnis que diversis personis de quibus bene sum certus*» en llegats pietosos a ciutats, vil·les, terres i altres llocs del rei d'Aragó.³⁹

Cal adjuntar a tot això un altre valor propi dels sistemes urbans: la impersonalitat i la naturalesa utilitària provinent de la monetarització de les relacions humanes, que es reflecteix essencialment en la percepció del temps. Temps que es tradueix en la forma de aconseguir diner. Le Goff observà com en les ciutats industrials de la baixa edat mitjana l'erecció de rellotges reflectia un nou sentit de la temporalitat que reemplaçava l'antic règim organitzat al voltant de les hores de l'església i del món rural: el substituïa pel ritme del treball, amb el qual l'empresari intentava mesurar i regularitzar la feina, emprant-lo com a instrument de dominació. Un temps doblement interioritzat que suposa saber mesurar-lo, de tal forma que el mercader ansiós té el neguit de controlar-lo físicament, amb les mans; però alhora, hi ha l'altra vessant, la que s'enfug i cal plasmar-la en els balanços, en les fluctuacions de les monedes i dels canvis, en els retards de la correspondència o dels viatges. La fi de l'Edat Mitjana acostà als mercaders l'objecte del rellotge: un element que feia dringar les hores en relació amb la feina, que reemplaçava el calendari antic i agrari per enregistrar amb regularitat profits i deutes, inversions i crèdits.

³⁸ Vegeu, com a mostra, l'annex de la documentació mercantil dipositada a l'Arxiu de la seu barcelonina, referent als darrers segles medievals a C. CUADRADA: «A la Mediterrània Medieval: relacions financeres i comercials Barcelona-València (s. XV) segons un llibre de comptes», *Lluís de Santàngel i el seu temps*, València, 1992, pp.316-318.

³⁹ Arxiu de la catedral de Barcelona, ACB, *Diversorum*, 1-1-1871, publicat per C. CUADRADA: «Documentació medieval», *Fulls* (Mataró), n° 36, 1990, pp.41-45.

Malgrat tot, existeix, a les societats medievals, molt poca disciplina en relació al compliment del temps en alguns aspectes, entenent aquesta des dels paràmetres de la nostra perspectiva actual. En realitat, als nostres ulls es copsa una gran informalitat, en especial en el termini dels deutes i crèdits: els períodes de pagament –de rendes i també de salaris– es feien per durades de sis mesos o un any, però la irregularitat arribava molt més enllà. Les comandes marítimes així ho palesen, quan integren clàusules tals com la semblant: «*predictam autem comandam vestram possimus vendere ad speram sive ad tempus, et fiare quibuscumque personis*». O els extrems inclosos en algunes de les pràctiques comercials més corrents, reflectides a les entitats mercantils del moment: «e baratar amb qualsevulla robes e mercaderies e vendre a temps e fiar».⁴⁰ Aquestes pràctiques, no ens enganyem, eren comunes als mercaders de qualsevol nacionalitat, així les copsem igualment a la literatura datiniana, Luca aconsella a Simone d' Andrea Bellandi que barati els draps dels Cresci per cuiro, vedelles o llana menorquina.⁴¹ Tampoc és quelcom inusual documentar deutes d'anys i anys: una mostra ens la ofereixen els llistats de creditors inclosos als testaments, a redimir abans de repartir els béns dels finats. Molts d'ells havien estat concedits diverses dècades abans. D'altra banda, força empresaris havien intentat imposar la idea del temps del treball a les classes treballadores, no massa disciplinades amb aquestes propostes. Qualsevol que hagi estudiat els costums pre-industrials coneix les dificultats que presenten. No gaires indústries estaven organitzades des d'un sistema directe de treball, i algunes d'elles –com la construcció– estaven caracteritzades sobretot per la fluïdesa de la mà d'obra. Quan s'usava el *putting-out-system*, a les indústries del tèxtil per exemple, el treball era adequat al més extremat règim individualista, en el qual era impossible establir etapes de pagament. Tanmateix, aquestes circumstàncies no minvaven la voluntat dels mercaders en ordenar el treball de forma que donés el màxim profit.

La racionalitat de la cultura mercantil s'observa en la cohesió de les empreses, complexa en els italians, rigorosa en els hanseàtics, sempre però tendent a l'eficàcia. Es present en els dos anhels de calcular amb precisió i de saber amb claredat. Les xifres aràbigues han respost al primer, la recerca d'informació al segon: apareixen, doncs, els manuals de mercaders, nou gènere literari.⁴² Llibres

⁴⁰ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, op.cit., p.185.

⁴¹ ASP, AD, n° 1046, 22.VII.1395.

⁴² Citem-ne al menys un parell, el conegut de Pegolotti, *La pratica della mercatura*; i el *Libre de conexenses de spicies e de drogues e de avissaments de pessos, canes e massures de diverses terres*. El primer publicat per A. EVANS, Cambridge (Mass.), 1936; el segon per M. GUAL CAMARENA: *El primer manual hispànic de mercaderia (siglo XIV)*, Barcelona, 1981.

per comerciants,⁴³ els quals foren segurament redactats per a tenir presents les seves valuoses dades i poder-los consultar en qualsevol moment; per tant, molts d'ells gaudien d'índexs de matèries, productes o places comercials, a fi de facilitar la seva consulta. El seu caràcter era, per tant, de tipus eminentment pràctic. No eren tractats escolàstics ni manuscrits secrets, car es construïen en base a documents oficials, coneguts per tothom i de fàcil accés: tarifes de duanes, ordenances monetàries, privilegis reials i altres disposicions comercials. Cal igualment considerar que el món de la informació era ben viu, les notícies circulaven sovint de boca en boca i mitjançant la paraula escrita, per tot allò que explicaven els agents, els factors, els escrivans, els servidors i deixebles o aprenents de les companyies mercantils. La racionalitat consisteix, justament, en el fet de trobar suport en l'experiència i en saber preveure el futur: diaris i *ricordanze*, manuscrits que relaten els records immediats i també els més llunyans del passat, com també missives mercantils, enviades de punta a punta del món econòmic del moment.

En resum, no hi havia cap sector d'activitat on la cultura, en la qual havia estat nodrit l'home de negocis, era capaç de minvar el seu dinamisme. Un home d'acció, sobretot, ple de fecunditat en el camp de les iniciatives, ansiós per accedir a l'èxit, sabent fer aflorar les ocasions favorables trobant el temps útil, sense resagnar-se mai ni defallint. L'empresari, fos negociant, comerciant o explorador, estava allà on hi havia el signe de la innovació. Aquestes qüestions potser estarien en contradicció amb la discussió dels valors urbans i el declivi de l'activitat empresarial en la tardor del Renaixement. La història social de les elits urbanes italianes s'ha escrit al voltant de les relacions entre la noblesa rural tradicional i les noves classes mercantils, en allò que s'ha dit la dialèctica de l'aristocratització, el retorn vers la terra, la ruralització o refeudalització. Però l'abandonament absolut de la ciutat pel camp potser no existí mai. Pensem en un home ben actiu, per la seva trajectòria vital i professional: Pere des Bosc. Malgrat haver comprat la senyoria de Vilassar, no abandonà, deixant de banda períodes d'estiueig o de descans, la ciutat comtal, centre de les seves operacions.⁴⁴ Tal vegada ho feren els seus predecessors, però tampoc d'això, segons l'estat dels nostres coneixements, podem donar una resposta definitiva.

⁴³ A més dels manuals ja citats, com el català i el de Pegolotti, cal citar també a Benedetto COTRUGLI, qui composà en 1458 un tractat titulat *Della mercatura e del mercante perfetto*, a Venècia el 1573. Ha estat editat recentment per U. TUCCI: *Il Libro del mercante*, Venècia, 1991.

⁴⁴ Quan els homes del terme que acaba de comprar, el 1352, són obligats de prestar l'indispensable prestació de jurament i homenatge, són convocats a Barcelona ciutat, cf. C. CUADRADA: *El Maresme Medieval: Habitat, Economia i Societat, segles x-xiv*, Barcelona, 1988, pp.431-432.

El món

Des que era possible, l'aprenentatge de l'ofici es desenvolupava mitjançant esmerçar estadis en una filial de la casa o de la d'un col·lega, a l'estranger. Aquell era el lloc idoni per iniciar-se en els negocis i també en les llengües. En aquest sentit, les diferències es donen també entre els països; la dispersió de les sucursals de les societats italianes, des del tres-cents, féu que els florentins, els sienesos, els genovesos i els venecians es trobessin obligats a la pràctica de qualsevol idioma europeu. Les estratègies mercantils, a voltes, són curioses per imaginatives, alhora de demostrar el coneixement de les diferents parles: Luca del Sera dóna ordres als delegats mallorquins dient que enviïn una tramesa a Cadis de sofre, acompanyada d'una carta comercial «*in latino*», però que les dades del remitent siguin escrites en català («*che la sottoscritta della lettera sia in catalano*»⁴⁵). En canvi, els mercaders anglesos, *staplers*, tant sols tenien la necessitat d'iniciar-se en el francès o neerlandès quan freqüentaven Bruges o Anvers, mentre els seus col·legues *adventurers* tampoc tenien massa dificultats en comunicar-se amb els seus fornidors i clients més enllà de l'Escaut, a raó del parentiu de la pròpia llengua amb el baix-alemany: una espècie de *lingua franca* dels països del Nord, com igualment l'era el malmès romànic llatí del sud, la llengua d'oc esmicolada en les varietats regionals, en tot l'arc que abraçava la Catalunya Vella i la Provença, passant per la Ligúria i Piemont fins arribar al Vèneto. A part de l'indispensable coneixement dels idiomes, o que els mercaders residents en places estrangeres assumissin la parla de forma més que considerable, segurament per pura necessitat i sense quasi bé saber en quin procés s'immergien;⁴⁶ qüestions més vitals cal posar sobre el paper.

En primer lloc, la necessitat del viatge. Una de les primeres condicions ideals del manual català de mercaderia era aquesta: «mercader voll dir aytant com hom anant he viendant per diverses parts del món, en diverses e sues mercaderies.⁴⁷ Paral·lelament, segons que deien los mercaders solemnes, «d'aquesta terra ixen per mercadejar trenta e trenta-e-tres especials esmerços, los quals satisfan llargament a les quatre parts del món, ço és a llevant, e a ponent, e a tramuntana e a migjorn, segons que per mercaders de bona consciència só informat; entre los quals esmerços n'hi ha alguns que jatsia que no apareguen de gran preu, emperò són en cascuna part del món coses de notable servici a cascuna cosa

⁴⁵ ASP, AD, n° 1046, carta 17.VIII.1395.

⁴⁶ En aquest sentit, penseu en les meves consideracions a «Del català del Tres-cents i d'altres dialectes», *Revista de Catalunya*, n° 62, 1992, pp.62-79.

⁴⁷ *Libre de conexenses...*, op.cit., f.1v.

pública». ⁴⁸ També els capítols de les societats ens ofereixen informació al respecte: així, Guillem de Coma de Mar, «faent les faenes de la dita companyia» marxarà a València i Múrcia, durant sis mesos; mentre un altre soci, Bartomeu Sastre, romandrà a Barcelona. «E si necessari haurà I ho cascun d'ells de caminar per la dita companyia, puxen comprar de la companyia l'ò bestia o logar». D'altres vegades, la constitució de la societat es fa tant sols per efectuar un viatge concret, aquest és el cas de l'acordada entre Lluís Ferrer, Dalmau Barutell i Bernat de Mollà, el 1422, per anar a Nàpols: «e de exida del dit viatge, puxen e puxa aquell d'ells qui en lo reyalme romendrà portar, trametre e arriscar lo procehit del dit comú o companyia, ab qualsevulla vexells e persones». Sovint, apareixen els noms dels llocs on es pretén comerciar, «e que puixe fer les feynes qui.s pertanyeran a la dita companyia en los lochs següents: a Perpinyà, a Munt-Payller, Avinyó, a Sahona, a Gènova, en Cicília, en Rodes, en Serdenya, en Malloquia, e en València, e en aquells lochs o vilas que a ell serà vist faedor, que sien circumstants dels dessus nomenats». En algunes ocasions, però, també s'especifiquen indrets en els quals no serà possible dirigir-s'hi: «en qualsevol altres parts del món, segons bé li serà vist fahesor, e axí com si tot era del seu propi, exceptat que no puxa res metre en Levant, ço és, de Sicília avant». ⁴⁹ Les dificultats personals inherents al fet de viure distant del país d'origen es palesen, d'endevides, als sospirs escrits a la correspondència: «*E di cierto, Istoldo, tropo mi mete in paura il venirme per mare, per chagione di questi mori, infino a Perpignano andrò per terra, e volese i Dio per tera potesi venire, perché fare fuori di piu manichonie...*». ⁵⁰

Esdevé una constant, doncs, el fet d'haver de passar l'aprenentatge comercial a casa d'altres col·legues, més o menys allunyats. Tal cosa no significa que joves de la ciutat fossin exempts d'ajustar-se en una societat del mateix municipi com ho fa Bernat Messeguer en la Ros & Co., el 1336; de tota manera, en els anys següents, la companyia rep factors de Solsona, Manresa, Cardona i Terrassa. ⁵¹ Aquest és un indicati de les relacions que, sens dubte, mantenien els Ros amb les ciutats i viles citades, no solament comercials, sinó d'estrets vincles, els capaços per a rebre a casa els aprenents de l'art. Les formes d'entrar a treballar són múltiples i apareixen a la documentació en els nomenaments de procuradors, macips

⁴⁸ F. EIXIMENIS: *Lo Crestià*, op.cit., p.300.

⁴⁹ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, op.cit., pp.75, 185, 194 i 219. Són societats compreses dins de l'arc temporal 1369-1457.

⁵⁰ ASP, AD, n° 181, 14.X.1382.

⁵¹ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, op.cit., pp.47-48, 52-54, 56-57, 58-59.

i agents comercials. El mateix traspua de les cartes mercantils, per tot quant fa referència a prendre nois per a treballar a les companyies, de tal forma ho explica Simone Bellandi: «*Un garzonetto, che [Luca del Sera] menò da Valenza, ch'è di costi, di buona condizione, non costa se non le spese. E qui ci serve me' del mondo: che, anco non abbiamo fante, lui chuocie e fa tutto quello bixogna. E, come per lettera di compagnia v'ò detto, egli mi pare di buona condizione e leale, e, oltr'a ciò, è uso di qua; e, scadendo, si può mandare a modo d'uno corriere per tutto il paese; e sa legiere e scrivere; e, facendosi nulla, ci sarà buono per lo paese...*».⁵² El mecanisme més antic, encara que emprat sempre conjuntament a la resta, és el de les procuracions, procediment que s'usa tant en afers de tipus mercantil o financer com per a qualsevol altra necessitat de representació, sigui jurídica o econòmica. Però quan es tracta de procuracions comercials la mateixa redacció del contracte inclou clàusules que són absents en les de caire més general. En concret són la concessió de poder portar i transmetre mercaderies per terra i per mar, defensant-se del pagament d'impostos, lleudes i duanes fent valdre les franquícies que gaudeixen alguns mercaders, amb freqüència a raó de la seva ciutadania, és a dir, pels privilegis atorgats a les ciutats a les quals pertanyen.⁵³

Pel que fa a aquest tema, cal posar sobre el paper algunes necessitats i/o argücies que els operadors econòmics estrangers utilitzaren a casa nostra. D'antuvi, els hi era exigit, a fi de poder exercir l'ofici, de gaudir d'un guiatge concedit pel rei, una mena de passaport de llibertat de comerç. Luca transmet a la delegació de Gènova, el 1393, els següents mots: «*Il guidagio io metterè il fare come vole state, e a Tortosa farò sigilare a Re...*»; el mateix dia escriu a Florència, repetint la intenció: «*Per molte cagioni che d'Andrea ne sarete avisato, o diliberato di pigliare il ghuidagio, a ciò niuno caso possi avvenire e dire infra e intendire e i' voi e i' me fato mettere informe, e andirò a Tortosa ora e anzi mi farmi sugielare e fare quello bisogna senza dire altro...*». Les condicions financeres i de terminis corresponents a un afer de semblants característiques resten ben expresses també en paraules del delegat datinià: «*Andrea, arete saputo il guidagio avemo da Re, e costa fiorini 150 per 9 messe, e a Luchino Scaranpo che costò a lui fiorini mille o più. Questo s'è auto per grande nicisità che a auto la*

⁵² ASP, AD, n° 634, carta 15.XII.1394.

⁵³ Arxiu del Regne de València, ARV, Protocol 2838, f.126v: «*ad ducendum et pascendum vel transmitendum nomine meo per quascumque parte volueritis, tam per terram quam per marem, omnes res et merces meas. Et ad ostendendum per me omnibus illis quibus ostendi debent per quibuscumque iuribus excusandis instrumentum mee franquitatis...*».

*corte, siate avisati. Quello che io aveo prima non fu fatto come si dovea, che poteva essere rivocato in ongni parte e darmi poi inpario pasati i 6 mesi; questo abbiamo non posono rivocare fra 8 anni e in capo 8 anni, rivocando ci basta poi un ano e avolo a rivocare personalmente. Apreso non rivocandolo in capo di 9 anni ci basta senpre senza avere a pagare ongn'anno fiorini 50 come fanno gli altri».*⁵⁴

L'ajustament de macips també ofereix especificitats, conegudes a través dels contractes i dels capítols de les raons socials que expressen tal consideració. L'entrada d'un noi a treballar en una entitat té connotacions molt semblants als contractes d'aprenentatge o de servei domèstic de la mateixa època. Els punts que es solen ressaltar en el negoci jurídic atenen a la convivència i a l'obediència cara als superiors: *ad serviendum vobis ad negocia vestra et societatis vestre*; prohibint de forma explícita que no se'ls hi faci cap tipus de dany, alhora que hom promet la recuperació del temps que s'estigui absent, qualsevol fuita i les mancances al treball per causa de malaltia. Quan se'n pretén col·locar-ne algun, les virtuts a subratllar són sempre que se'n traurà bon profit i que és un noi que promet («*e siello vorai tenere apreso n'arai buono servizio perch'è di buona condizione*»⁵⁵). La diferenciació estricta entre procurador, macip o factor, no obstant, no és clara, sinó que les diferents funcions entren dins d'una mecànica flexibilitíssima d'exercici. En altres paraules, un macip pot ser en un moment donat procurador d'una societat per un afer particular; de la mateixa forma com segons les necessitats podrà nomenar-se a un jove factor en una plaça distant, o concedir privilegi de procuració a un agent comercial si així l'entitat ho requereix. Potser cal anar a cercar els elements diferenciadors de les diverses situacions en les condicions contractuals: les dades que ens han pervingut mitjançant la documentació permeten entreveure pagaments de soldades anuals als gestors comercials; a més d'estipular l'obligació per a aquests de residir al lloc on la societat cregui oportú; així com de portar correctament els números i de fer-los efectius davant dels altres socis quan s'arribi a just còmput o a la liquidació de la societat.

A voltes els mateixos capítols transparenten el caràcter de feina delegada sense cap altre tipus d'atribució en la gestió i direcció de les operacions mercantils. Així queda ben especificat per mercaders de València i Avinyó el 1395: «entès, emperò, que los dits jóvens en res dels negocis de la dita companyia no s'hajen més avant entremetra, sinó d'aquells que lo dit Lauger lus comenarà, e

⁵⁴ ASP, AD, n° 748, carta 28.VI.1393; n° 633, carta 28.VI.1393; n° 324, carta 28.V.1394.

⁵⁵ ASP, AD, n° 1046, 4.X.1395.

segons lo que dit Lauger los dirà e lus manar». ⁵⁶ Sempre, però, quan es tracta d'integrar un noi dins una companyia, se'l presenta destacant les seves virtuts: «*Dell'Orso giunto a Valenza, non è altro a dire; ed io mi credo Lucha n'arà buono servigio, perch'è è buono giovane e di buona chondizione, e buono iscrittore e buono abachiere; si che per lui non potea al mondo essere migliore*». ⁵⁷ Tanmateix, cada cas és cada cas i presenta les seves pròpies especificitats, sobretot pel que fa a l'acord pres a l'hora d'acceptar el nou macip. Alguns ajustaments d'agents comercials realitzats per la companyia barcelonina dels Ros informen de tractes diferents: el 1338 prenen dos nois, el primer d'ells rebrà 50 sous anuals i la manutenció, el segon 40 i també vestit, calçat i aliments; el 1340 n'agafen quatre més, dos a cosiment i dos a 80 sous l'any i manutenció. ⁵⁸ Quan els factors són socis, generalment secundaris però formant part de la companyia, les responsabilitats incrementen la seva importància. Les obligacions inclouen la gestió i l'administració de la delegació que se'ls hi atribueix respecte als negocis inherents al funcionament comercial, la proscripció a mercadejar amb altres productes que no siguin els propis de la societat, el deure de satisfer les soldades i la manutenció dels macips i, evidentment, l'obligació de retre comptes als altres socis.

Per cloure, caldria fer un esment a un altre tipus d'obligació, a més dels citats amb anterioritat: el de mantenir vives els corrents d'informació dins la companyia. Per aquest fi, la correspondència girada entre els mercaders apareix com a quelcom de singular importància. Malauradament poques notícies d'aquest caire ens han pervingut, donat el caràcter efímer que defineix la documentació comercial, exceptuant l'exemple ben conegut de l'arxiu Datini. Malgrat tot, i a través de les cartes conservades a Prato, sabem que també els operadors econòmics catalans estaven acostumats a aquestes pràctiques, indispensables pel manteniment d'un nivell satisfactori dels intercanvis. El 1386, Giovanni Iacopi escriu des de Barcelona a Avinyó, dient que han trencat relacions amb els mercaders catalans a causa de la *scarsella* de Gènova i perquè són massa envejosos. A conseqüència, decideixen formar un altre sistema de correus comercial només per florentins, genovesos i pisans. ⁵⁹ És a dir, a més d'aprendre a comptar, a portar

⁵⁶ GARCÍA, MADURELL: *Societats...*, op.cit., pp.103-107.

⁵⁷ ASP, AD, n° 1111, carta 24.X.1397.

⁵⁸ *Idem*, pp.52-56.

⁵⁹ ASP, AD, n° 181, carta 30.IV.1386: «*Per chagione che questi catalani ch'erano coneso noi insieme nella scarsella di Gienova non ci volevano atenere i patti ci avevano promesi, siamo usciti della detta scarsella e abbiamo fatto un altra che non ne siamo se ne fiorentini o pisani calchuno gienovese, e partirà di qui questa nostra scarsella a di Il di magio per andare a Gienova e questa*

correctament els números i balanços, a vendre i comprar els productes més adequats pel millor profit, els costums dels llocs i les llengües, calia informar amb detall de tot el què hi havia al seu entorn, de les necessitats i els mitjans d'introducció econòmica. Llàstima que aquestes lletres no es conservin, de ben segur que serien precioses per a saber-ne encara més dels àmbits comercials de la tardor de l'Edat Mitjana segons la perspectiva dels nostres negociants, una visual que transparentaria també una certa forma d'entendre el món.

di catalani parte questa sera, e però v'avisiamo che voi potete endugavi a scrivere per la nostra scarsella, a ragione che i fiorentini sono capo di detta scarsella avete dallo scarsellier ogni piacere e ogni vantaggio vorete, e preghianvi che siate hosti con cotesti altri nostri amici che dieno il meno letere possono al detto scarsellier de'catalani, e serbile al nostro scarsellier e benché questo scarsellier de'catalani parta prima che'l nostro; il nostro vi dobrà essere così tosto chom'egli perùche abiamo buon fante e quando la scarsella de'catalani tornase in qua non ci mandate per lui niuna letera. Inperò siamo d'acordo tutti quelli siamo entrati in detta scarsella che per lo scarsellier de'catalani no ne scriveremo, questi catalani sono tropro invidiosi e per no ne avere a dovidere nulla coloro tegniamo questi modi, siate avisati».