

# Acque, terre e spazi dei mercanti

Istituzioni, gerarchie, conflitti e pratiche  
dello scambio dall'età antica alla modernità

a cura di

*Daniele Andreozzi, Loredana Panariti  
Claudio Zaccaria*

Editreg  
Trieste 2009

**SCELTE PRODUTTIVE E COMMERCIALI  
DEI DRAPPIERI DI VENEZIA  
IN AREA ADRIATICA E LEVANTINA  
» FRA TRE E QUATTROCENTO**

*Andrea Mozzato*

**1. Alcune caratteristiche della piazza realtina**

Nel tardo medioevo a Rialto la produzione dei panni di lana veneziani convisse in modo problematico col commercio di stoffe estere. Secondo alcuni storici essa fu ostacolata dai mercanti contrari a limitare la libera circolazione dei tessuti europei, principale merce scambiata con cotone e spezie orientali. In realtà tale tesi è già stata in parte rivista e la rivalità tra produttori e mercanti non appare più così aspra<sup>1</sup>. In questa sede la questione sarà affrontata dal basso, prendendo come punto di osservazione le vicende di alcuni drappieri lagunari di diversa statura economica e più di altri illuminati dalle fonti. L'intento è quello di mettere in luce come essi, fra il 1380 e il 1450, riuscirono con i loro prodotti ad inserirsi nel flusso commerciale delle

<sup>1</sup> Rinvio a A. Mozzato, *The Production of Woollens in Fifteenth and Sixteenth Century Venice*, in P. Lanaro (a cura di), *At the Center of the Old World. Trade and Manufacturing in Venice and the Venetian Mainland, 1400 – 1800*, Toronto 2006, pp. 73-108 e Idem, *Una preziosa materia prima. La lana spagnola a Venezia fra Tre e Quattrocento*, «Archivio Veneto», S. V., 170, 2008, pp. 25-57. Portata = unità di misura dei panni costituita a Venezia da 40 fili di ordito; 1 libbra = 0,477 kg; 1 braccio = 0,683 m.

lanerie europee e a fronteggiare la concorrenza italiana negli spazi adriatici (*intra Culfum*) e levantini (*extra Culfum*).

Dalle storie qui analizzate emergono quattro costanti. In primo luogo i drappieri cercarono di distribuire i propri investimenti come facevano i grandi mercanti. Sfruttando la ricca offerta presente sul mercato interno, essi compravano panni grezzi d'importazione per tingergli in proprio e al contempo si prendevano cura della produzione completa, dalla filatura alla piegatura, dei propri tessuti. In secondo luogo si ebbe una diversificazione in termini di qualità e prezzo in relazione al mercato di sbocco. Se a Rialto la forte domanda della ricca clientela andava soddisfatta con stoffe di prima scelta, il basso potere d'acquisto dei levantini e la facilità delle esportazioni marittime favoriva una produzione mediocre e scadente. Così, alcuni drappieri si specializzarono in drappi di lusso, altri in quelli di scarsa qualità, altri ancora optarono per entrambe le soluzioni. In terzo luogo si diffuse l'imitazione di lanerie concorrenti e vietate. Infine questi artigiani tessili, analogamente a colleghi di altri settori, commerciavano nei più disparati generi merceologici non direttamente connessi con la loro professione. Tali 'strategie', riscontrabili in altre realtà italiane, ci appaiono a Venezia ancora più marcate poiché qui il mercato pervadeva l'intera società<sup>2</sup>. Prima di entrare nelle vicende dei nostri mercanti, vediamo il contesto nel quale essi operarono.

Dal 1375 circa, col tradizionale empirismo e sperimentalismo, il Senato adottò di volta in volta due soluzioni a due problemi diametralmente opposti: garantire la libera circolazione di prodotti esteri sul mercato inter-

<sup>2</sup> Cfr. D. Degrassi, *L'economia artigiana nell'Italia medievale*, Roma 1996, pp. 21-22.

no e, al contempo, sostenere la propria industria tessile. A momenti di apertura della piazza di Rialto, quando il ritaglio di qualsiasi panno era consentito (1381-1419), si alternarono anni di totale chiusura (1375, 1420-1430)<sup>3</sup>. Dopo periodi altalenanti tra forte 'liberismo' e altrettanto forte 'protezionismo', e dopo il riconoscimento degli effetti negativi dell'impermeabilità del mercato interno ai drappi stranieri – ripercussioni sentite non solo dai grandi mercanti ma anche dagli stessi produttori locali da proteggere – si approdò a metà Quattrocento ad una politica più equilibrata mantenuta per oltre un secolo<sup>4</sup>. Si consentì l'accesso solo ai semilavorati inglesi e fiamminghi o alle lanerie non tinte della Terraferma veneta, mentre si negò la vendita delle pezze lombarde, toscane e di altri tessuti mediocri provenienti da Ancona e da Ragusa; la riesportazione invece era colpita da alti dazi. A partire dal 1445, il Senato puntò sulla diversificazione della produzione interna: stoffe di lana inglese tinte in grana per il mercato lagunare e quelle di media e bassa qualità, prodotte con materie prime diverse, da esportare oltremare<sup>5</sup>.

Gli italiani avevano conquistato il monopolio del commercio dei tessuti in area levantina dove l'economia rimaneva sostanzialmente agricola; i prodotti di

<sup>3</sup> Archivio di Stato di Venezia (d'ora in poi ASVe), *Senato Misti* (d'ora in poi SM), reg. 36, cc. 109r-110r; reg. 52, c. 196r; reg. 57, c. 218v; reg. 59, c. 37r; A. Mozzato (a cura di) *La Mariegola dell'Arte della Lana di Venezia*, Venezia 2002 (d'ora in poi *La Mariegola*), nn. 332-347.

<sup>4</sup> *La Mariegola*, cit., nn. 460-472; ASVe, SM, reg. 59, cc. 4r-6v e *Senato Terra* (d'ora in poi ST), reg. 1, cc. 145v-155v. A guardar bene, ciò che fece aumentare la produzione e le esportazioni di lanerie dal 1450 fu un netto miglioramento dell'approvvigionamento di materie prime.

<sup>5</sup> *La Mariegola*, cit., nn. 473, 516.

lusso erano assorbiti solo da una minoranza di clienti ricchi mentre la maggior parte della popolazione comprava beni di prezzo e qualità inferiore<sup>6</sup>. Per aumentare gli acquisti di spezie in contropartita, soprattutto da parte dei mercanti medio-piccoli, era necessario esportare beni poco costosi: non solo panni inglesi e veneti, ma anche semplici oggetti di vetro o merceria d'oltralpe. Nella sfavorevole bilancia dei pagamenti nei confronti del Paesi levantini, tale merce di basso costo affiancò il metallo prezioso monetato ed in effetti le importazioni a Venezia di spezie, gioielli, seta e cotone raddoppiarono: i ricavi delle vendite sulle piazze europee compensarono i bassi profitti dei prodotti meno pregiati in Oriente<sup>7</sup>.

L'imitazione e la falsificazione giocarono anche a Venezia un ruolo importante. In epoca preindustriale i mercati erano dominati da un'ampia varietà di manufatti; ogni luogo aveva la propria specialità e la provenienza diventava garanzia di qualità. Dal primo Trecento l'imi-

<sup>6</sup> E. Ashtor, *Profits from Trade with the Levant in the Fifteenth Century*, in Idem, *Studies in the Levantine Trade in the Middle Ages*, Londra 1978, pp. 254-259; K. P. Matschke, *The Late Byzantine Urban Economy*, in A. E. Laiou (ed.), *The Economic History of Byzantium: From the Seventh through the Fifteenth Century*, Washington D.C. 2002, p. 486; E. Sakellariou, *Latin Morea in the Late Middle Ages: Observations on its Demography and Economy*, in C. Dendrinos, J. Harris, E. Harvalia-Crook e J. Herrin (eds), *Porphyrogenita: Essays on the History and Literature of Byzantium and the Honour of Julian Chrysostomides*, Londra 2003, p. 313; S.I. Asdrachas (ed.), *Greek Economic History*, 2 voll. Atene 2007.

<sup>7</sup> Cfr. J. Day, *The Levant Trade in the Middle Ages*, in A. E. Laiou (ed.), *The Economic History of Byzantium*, cit., pp. 807-814; E. Ashtor ha parlato spesso di *dumping*: cito solo *Levant trade in the Later Middle Ages*, Princeton (New

tazione di un bene di successo divenne pratica comune in Italia<sup>8</sup>. Se la contraffazione era illecita, l'imitazione era invece permessa, se non incoraggiata, purché si mantenessero precisi segnali di riconoscimento. Nel 1407 e nel 1458 il Senato stesso incitò gli artigiani a produrre le richieste stoffe alla fiorentina, alla monzese e alla «bursella»<sup>9</sup>. A metà secolo, la convenienza di riprodurre i prodotti esteri da vendere col sigillo di S. Marco si fece più forte e la città lagunare e la sua terraferma divennero un grande centro di imitazioni ma anche di contraffazioni<sup>10</sup>. Espulsi nel 1451 quei toscani che avevano insegnato ai veneziani nuove tecniche, questi ultimi passarono a produrre «garbi» e «sammartini» alla fiorentina diffusi fino al Cinquecento inoltrato in tutto il Levante<sup>11</sup>. Si imitarono anche panni alla vicentina, alla feltrina, alla bergamasca, alla milanese, alla manto-

Jersey) 1983, p. 205, da leggere però con H. Saito, *Florentine Cloth in Damascus*, in «The Mediterranean Studies Group Hitotsubashi University» 16, 2001, pp. 197-220.

<sup>8</sup> Si veda almeno H. Hoshino, *L'arte della lana in Firenze nel basso medioevo. Il commercio della lana e il mercato dei panni fiorentini nei secoli XIII-XIV*, Firenze 1980.

<sup>9</sup> ASVe, SM, reg. 47, c. 109r.

<sup>10</sup> ASVe, ST, reg. 4, c. 72v. esportazioni in Siria di panni veneziani di lana francesca fini e garbi, entrambi tessuti «alla fiorentina» ASVe, *Giudici di Petizion, Sentenze a Giustizia* (d'ora in poi GP), reg. 133, c. 56r; *Giudici di Petizion, Sentenze ad interdetto* (d'ora in poi GPter), regg. 3, cc. 102r-103v; 4, c. 11r.

<sup>11</sup> *La Mariogola*, cit., nn. 332, 817; H. Hoshino, *I mercanti fiorentini ad Alessandria d'Egitto nella seconda metà del Trecento*, in Idem, *Industria tessile e commercio internazionale nella Firenze del tardo Medioevo*, a cura di F. Franceschi e S. Tognetti, Firenze 2001, pp. 101-112.

vana, alla campagnola, alla stessa veneziana e i gilforti londinesi, bastardi o loesti inviati in sud Italia<sup>12</sup>. Questa intensa attività manifatturiera è ben testimoniata anche da Benedetto Cotrugli, il noto autore del «Libro dell'arte di mercatura», quando affermò che i mercanti di lana grezza, un tempo saggi e prudenti e diventati poi, attorno al 1458, sempre più bramosi di guadagno nell'imitare i drappieri veneziani che esportavano con gran profitto, facevano produrre forsennatamente in città stoffe da vendere sui mercati mamelucchi e turchi<sup>13</sup>.

## 2. Esportare merce di seconda qualità

Francesco di Paolo Rabia di San Simeone Profeta è il primo dei nostri protagonisti. Già da tempo Venezia attraeva stoffe lombarde che prendevano la via marittima verso sbocchi adriatici e levantini. Alcuni drappieri di Monza, la sua città di provenienza, al posto di importare dalla laguna in Lombardia lana d'oltremare e riesportare il prodotto finito, reputarono più conveniente trasferire l'attività nel centro di rifornimento di materia prima, anche perché le condizioni erano vantaggiose data la grande richiesta di forza lavoro successiva alla peste del 1348<sup>14</sup>. Francesco entrò nel capitolo della corporazione

<sup>12</sup> ASVe, *Provveditori di Comun* (d'ora in poi PC), b. 1, c. 160v; *La Mariegola*, cit., nn. 61, 511; ASVe, ST, reg. 4, cc. 67r, 71rv e GP, reg. 55, cc. 80r-85r; H. Hoshino, *L'arte della lana*, cit., pp. 248-285; E. Ashtor, *Europäische Tuchausfuhr in die Mittelmeerländer im Spätmittelalter (1350-1500)*, in «Vorträge zur Wirtschafts- und Überseegeschichte», 6, 1982, p. 18.

<sup>13</sup> B. Cotrugli, *Il libro dell'arte di mercatura*, a cura di U. Tucci, Venezia 1990, pp. 162-163.

<sup>14</sup> Altri membri della famiglia Rabia sono presenti in laguna già da metà Trecento; P. Mainoni, *Mercanti lombar-*

laniera molto giovane, nel 1382, e riuscì a far carriera rapidamente all'indomani della guerra con Genova grazie alle possibilità che si presentavano agli imprenditori di riempire gli spazi vuoti creati dalla pandemia e dal conflitto<sup>15</sup>. Si trattava della prima delle due grandi crisi di produzione e di esportazione di lanerie locali; l'altra avrebbe imperversato ai tempi di Cambrai<sup>16</sup>. Francesco divenne una figura di spicco fra i lanaioli: attivo all'interno della corporazione per oltre cinquant'anni, venne eletto soprastante per due volte, nel 1399 e 1439, fu a volte scelto come portavoce dei drappieri in Senato e fino alla vecchiaia sedette in capitolo<sup>17</sup>.

Rabia investì nella follatura e nella tintura. Attorno al 1390 comprò da Marcellina Contarini, vedova di Giacomo Badoer di S. Maria del Giglio, alcuni terreni a Musestre per 24 lire dove installò alcune gualchiere<sup>18</sup>. Fra il 1410 e il 1415 strinse una società col tintore Gregorio

*di tra Barcellona e Valencia nel basso medioevo*, Bologna 1982, ad indicem.

<sup>15</sup> *La Mariegola*, cit., n. 134; ASVe, *Corporazioni religiose soppresse*, *Corpus Domini*, b. 1, c. 3v e segg.

<sup>16</sup> A. Mozzato, *The Production*, cit., p. 73.

<sup>17</sup> *La Mariegola*, cit., nn. 230-232. Nel 1388 vendette a Rialto a Nascimbene de Bezi, ufficiale della Camera dell'Armamento, stoffe per 110 ducati; ASVe, *Cancellaria Inferiore* (d'ora in poi CI), *Notai*, b. 167, *Marco Raffanelli*, 1388 marzo 2. Poco prima di morire, nel 1449, si ricandidò a soprastante assieme al figlio Paolo – eletto nel 1430 guardiano della Scuola di S. Giovanni Evangelista (Biblioteca del Museo Civico Correr di Venezia (d'ora in poi BMCC), *Codice Cicogna*, 3063, c. 10) – carica che ricoprì nel 1469 il nipote, Alo o Alvise; ASVe, *Collegio Notatorio* (CN), reg. 11, c. 46r.

<sup>18</sup> ASVe, GP, reg. 5, cc. 51v-52. Sui beni fondiari dei Rabia, *ivi* SM, reg. 55, c. 108r e GP, reg. 62, c. 143v.

di S. Marcuola, mentre nel 1448, un anno prima di morire, acquistò per 160 ducati da Piero Tomasin un'altra bottega di tintoria a Cannaregio<sup>19</sup>.

Per gestire i suoi traffici con l'estero, Francesco formò diverse compagnie parallele di breve periodo – della durata di un viaggio marittimo – per piazzare a Corfù, a Costantinopoli, in Egitto e in Siria prodotti di produzione propria, prodotti di importazione da lui rifiniti e altri tipi di merci<sup>20</sup>. Come di consueto nelle fraterne veneziane, i figli lavoravano con lui: Paolo aveva una bottega in Drapperia a Rialto, Marco invece si occupava delle esportazioni, come quelle effettuate nel 1418 ad Alessandria<sup>21</sup>. Francesco ebbe contatti anche con Giacomo Badoer a Costantinopoli: nel 1437 avviò infatti una causa con la fraterna Badoer molto probabilmente per delle mercanzie esportate nella città del Bosforo<sup>22</sup>. Intorno al 1430 esportò nelle Fiandre 80 libbre di seta colorata il cui ricavato doveva essere investito in panni «franceschi»<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> Francesco visse a lungo e non è da escludere un'omonimia; nelle fonti trecentesche il suo nome però è sempre 'Franceschino'. Nel 1449 il figlio Paolo fu citato come erede dal drappiere Antonio di Pietro Pizolo; ASVe, GP, reg. 30, c. 30v; reg. 107, cc. 45v-46r; reg. 114, c. 39r; reg. 109, c. 196v.

<sup>20</sup> ASVe, SM, reg. 52, c. 189v; reg. 53, c. 108r. Nel 1402 Francesco pretese da Federico Corner 4.700 bisanti probabilmente per lanerie smerciate a Nicosia; *ivi*, GP, reg. 9, c. 52v.

<sup>21</sup> ASVe, CN, reg. 8, c. 32r; *Procuratori di San Marco, Misti*, b. 181, c. 13.

<sup>22</sup> *Il libro dei conti di Giacomo Badoer, 1436-1440*, a cura di U. Dorini e T. Bertelè, vol. 2, Roma 1956, pp. 314, 319, 612.

<sup>23</sup> ASVe, GP, reg. 60, c. 13v.

Sulla qualità dei suoi prodotti fa parzialmente luce una causa con Leonardo Vitturi. Nel 1397 i due entrarono in affari; Leonardo avrebbe dovuto piazzare a Damasco alcuni panni prodotti dal Rabia<sup>24</sup>. Francesco investì nell'impresa 1.400 ducati, di cui ben mille riguardavano stoffe di lana e il resto altre mercanzie; il nobile si fece carico invece dei costi di viaggio e delle vendite; i guadagni erano da dividere a metà<sup>25</sup>. La merce promessa da Francesco doveva consistere in tessuti in parte di lusso e in parte di media qualità, tanto di produzione propria quanto estera: 21 panni alti da 70 e 75 portate da 24-38 ducati e 60 saie inglesi da 6,3 ducati l'una. Alla fine, però, spedì in Siria pezze piuttosto mediocri: quattordici da 50 portate per diciassette ducati, altre da 65 portate per 24 ducati, mentre le saie ne valevano appena quattro.

Forse non fu la difficoltà economica a spingere Francesco a spedire merce di seconda scelta, che già negli accordi ammontava a tre quarti dell'intera partita di panni, in quanto, fuori dalla società col Vitturi, inviò in Puglia anche perle di alto valore; questo lo portò in tribunale<sup>26</sup>. Era usuale che all'interno di una fraterna si creassero società collaterali di breve durata che potevano però indebitarsi con la compagnia principale<sup>27</sup>. Gli accordi, spesso verbali, non sempre prevedevano investimenti fatti da uno dei soci a titolo personale né tanto meno i rischi che ne derivavano: Francesco e Leonardo, come cita la fonte, non furono infatti mai «pienamente concordi» sulla natura del patto. In quegli anni l'attività

<sup>24</sup> *Ivi*, reg. 7, c. 36r.

<sup>25</sup> *Ivi*, reg. 6, c. 32v.

<sup>26</sup> *Ivi*, reg. 17, c. 8r; reg. 18, c. 38r.

<sup>27</sup> Cfr. F. C. Lane, *Società familiari e imprese a partecipazione congiunta*, in *Idem, I mercanti di Venezia*, Torino 1996, p. 243.

produttiva risentì non solo ancora del conflitto genovese, ma anche dello squilibrio provocato dalla politica economica del Senato che nel 1381, come detto sopra, aveva spalancato il mercato di Rialto alle lanerie forestiere per ridar fiato ai commerci<sup>28</sup>. Con le molte stoffe estere a portata di mano, lanaioli come Francesco, oltre ad indirizzare parte di capitali nel commercio di altre mercanzie, investirono più facilmente nella circolazione e rifinitura di stoffe estere senza badare troppo alla qualità e trascurando la produzione propria. Inoltre, era più conveniente vendere prodotti di valore a Venezia che all'estero. Francesco, come affermò Leonardo, non poté pertanto rispettare l'accordo e «non fuit paratus ad sibi dandum omnes pannus quas sibi dare tenebatur»<sup>29</sup>.

Rabia non fu il solo drappiere ad esportare prodotti di seconda qualità in Levante e si potrebbero fare degli esempi anche per altri settori<sup>30</sup>. Nel 1390 il Senato acconsentì di inviare e Retimo 500 libbre di «sartie veteres in conto vendita nella bottega di Cristoforo Posta tre pezze padovane della miglior sorte, acquistate poi dal drappiere Lorenzo da Terzago, ed esportò via mare le giacenze scadenti: panni cupi, corti, non rifiniti e qualche stoffa inglese<sup>32</sup>. Attorno allo stesso periodo Iacopo Toson si comportò in modo simile.

<sup>28</sup> ASVe, SM reg. 36, cc. 109r-110r.

<sup>29</sup> ASVe, GP, reg. 6, c. 32v.

<sup>30</sup> Vedi l'esportazione di due «guarnacche» di pelle scadente a Tana in ASVe, SM, reg. 33, c. 48v. Nel 1372 Pelamidesio Pellicciaio inviò a Tana due casse di pelli col benessere dei capi dell'arte in quanto «non faciebant pro Terra nec ullo modo possent expediri in Veneciis» (*ivi*, c. 150v).

<sup>31</sup> *Ivi*, reg. 42, c. 135r.

<sup>32</sup> ASVe, GP, reg. 106, c. 52r: «dei qual [panni] ne vendi 3 dei miglior, el resto che rimaxe non potì mai più vender,

Come il Rabia, anch'egli faceva parte dei lanaioli influenti della corporazione, pur non diventando mai soprastante<sup>33</sup>. Fra gli anni '30 e '40 strinse affari con altri imprenditori e acquistò materia prima e carisee dai nobili Andrea Barbarigo e Francesco, Giovanni e Tommaso Contarini. Esportò ad Alessandria, a Costantinopoli e a Bursa stoffe di produzione propria e inglesi rifinite, i tessuti di suo padre e quelli di Marino Dagolin, che incontreremo oltre<sup>34</sup>. A Rialto smerciava invece panni più cari, come quello acquistato nel 1441 da Lorenzo Tiepolo per 34 ducati<sup>35</sup>.

Per oltre venticinque anni il suo partner principale fu Pantaleone Tagliapietra, col quale strinse dal 1430 al 1457 una compagnia di arte della lana rinnovata ogni tre anni. Il primo era il prestatore d'opera, il secondo il finanziatore; 250 ducati erano versati ad ogni rinnovo<sup>36</sup>. Le cose andarono bene fino agli ultimi tre anni, dal 1454 al 1457, a causa della perdita di Costantinopoli e i due, come spesso capitava alla chiusura dei conti, finirono in tribunale nel 1460. Prima della conquista da parte di Maometto II, Iacopo aveva nella città del Bosforo una bottega gestita dal figlio Biagio nella quale immagazzinava e vendeva panni di lana inglese lavorati a Venezia, di proprietà in parte della società col Tagliapietra, in parte di quella avuta con Marino Priuli. A Bursa, invece, operava un altro suo fattore, Antonio Michiel da Murano.

tanto che per suo ben li tolsi in mi et navegieli». Su Lorenzo da Terzago, *ivi*, CN, reg. 8, c. 32r.

<sup>33</sup> *Ivi*, c. 32r; *La Mariogola*, cit., nn. 392 e 455.

<sup>34</sup> ASVe, GP, reg. 115, c. 190r; reg. 124, cc. 22r-23r.

<sup>35</sup> *Ivi*, reg. 83, c. 171v.

<sup>36</sup> *Ivi*, reg. 131, c. 163v; reg. 142, cc. 76v-86r; reg. 145, cc. 84v-86r.

Quello dei Toson è uno dei pochi casi noti di veneziani possessori o gestori di una filiale a Costantinopoli, verosimilmente nel quartiere veneziano di Perama; è assai probabile che altri lanaioli seguissero il loro esempio almeno come fornitori all'ingrosso poiché la vendita al dettaglio di tessuti occidentali nella capitale bizantina e a Salonicco era riservata ai drappieri locali<sup>37</sup>. Biagio, oltre ad essere più vicino alle materie prime – faceva infatti comprare dai suoi fattori Francesco e Nicolò Michiel lane balcaniche e grana tintoria per il padre – poteva anche far rifinire nella bottega i panni secondo il gusto dei clienti levantini come altri colleghi facevano da tempo, per esempio a Cipro<sup>38</sup>. La conquista della città, sebbene avesse provocato ai Toson un danno di oltre mille ducati, non compromise l'esistenza della ditta. Biagio tornò a Venezia e continuò a vendere panni a Rialto oltre che a ricoprire incarichi nella corporazione dal 1477<sup>39</sup>. Anche la fraterna di Pantaleone sopravvisse al colpo: un altro suo figlio, Stefano, continuò negli

<sup>37</sup> K.-P. Matschke, *The Late Byzantine*, cit., pp. 470-471; E. Concina, *Fandoci*, Venezia 1997, p. 69, N. Oikonomides, *The Role of the Byzantine State in the Economy*, in *History of Byzantium*, cit., pp. 973-1058. È noto un altro caso: in una bottega a Pera il drappiere Marino «minor» della Gatta e il merciaio Giovanni Zion vendevano nel 1464 lanerie veneziane, bresciane, tedesche, inglesi e drappi serici e conservavano cuoio, sapone, tele, cordami, chermes, candele, storione salato, seta grezza, tappeti, argenti, pietre preziose e allume; lane e boldroni ammontavano a quasi 1.300 ducati; ASVe, GP, reg. 142, cc. 121r-128v; reg. 147, cc. 126v-129r.

<sup>38</sup> Nel 1371 Marco Garzoni fece rifinire tre zambellotti orientali da un maestro a Famagosta; ASVe, SM, reg. 33, c. 98v.

<sup>39</sup> Fu inoltre provveditore al Purgio nel 1490; *La Mariogola*, cit., nn. 539, 572.

anni '70 l'importazione di tessuti vicentini e soprattutto bresciani da rivendere tinti o da rifinire<sup>40</sup>.

Torniamo, però, alla lite dei loro padri nata da una diversa visione imprenditoriale.

Pantaleone imputò il danno subito alle scelte errate di Iacopo che, senza il suo consenso, aveva voluto esportare i prodotti in Levante. Nonostante quest'ultimo disponesse pienamente del capitale del socio – consistente prima del 1453 in 1.100 ducati, mentre il guadagno del solo Toson dopo quattordici anni era di 3.330 ducati – questi gli rinfacciò di non conoscere l'arte della mercatura ricordandogli la necessità di padroneggiarla prima di avventurarsi fuori dal Golfo. Chiamando a sostegno il parere di altri lanaioli, asserì che «altra cosa è el mestier de le lana che el navegar»<sup>41</sup>.

Alle premure di Pantaleone rispose Iacopo secondo il quale egli sarebbe riuscito ad esportare a Costantinopoli tutte le pezze prodotte tre anni prima in quanto «i panni lavorati in la botega del mestier de la lana [non potevano] per altra via che per viazi [...] cum utilità smaltir»<sup>42</sup>. Anche in questo caso, alla vigilia della caduta di Costantinopoli, la sua decisione fu dettata dalla volontà di vendere i prodotti scadenti all'estero – cosa che secondo Tagliapietra anche chi non era esperto nel commercio era in grado di fare – e di riservare quelli migliori al mercato interno. Toson diceva infatti che:

l'utile del mester de la lana se intende quando i panni son vendudi, e molto bene se sa che quelli fano dito mestier con quello sè chommeso el vender de' panni per diverse vie chi volesse far el mestier nostri de la lana, et vender i panni bianchi se perderia grossissima-

<sup>40</sup> ASVe, GP, reg. 3, c. 87v; reg. 8, c. 88r.

<sup>41</sup> ASVe, GP, reg. 131, c. 163v.

<sup>42</sup> *Ibidem*.



mente de cavedal et se cusì havesse fato non li averia possuto darli l'utile che li ho dato, ma li averia convenuto dar grandissima perdeda, et per darli utilità i panni son stadi de sorte et condition de scavezar per Venecia; ò qui vendutii a retaglio in botega e datoli la suo parte de utilli bene che per lui non dovesse far el mestier de la scavezaria; le altre sorte de pani zoé, le sorte grossa de pani machiadi et collori non boni ò convenuto navigar a Costantinopoli, Damasco et altrove.<sup>43</sup>

Proprio a metà secolo lo stesso governo aveva inaugurato una politica che incoraggiava l'esportazione di panni bassi veneziani assieme a quelli esteri, cosa che drappieri come Toson sembrano anticipare nel secondo quarto del Quattrocento. E non è un caso che, nel corso degli anni, i contratti tra drappieri divennero in proposito sempre più chiari: nel 1484 Andrea Barelli e Nicolò Cappello, per esempio, aggiunsero al loro patto societario la clausola secondo la quale «tuti i pani grossi sia prima e fatto tutte chosse de venderli qui e riusirne in questa terra avanti che navigarli»<sup>44</sup>.

Un altro pensiero di Iacopo merita di essere messo in rilievo. Egli aggiunse che ci sarebbe stata una grande perdita nel vendere i panni 'bianchi', in quanto «l'utilidade del mestier de la lana xè quando i pani son finidi et conviense finir i diti pani per diverse vie et muodi secondo la qualità de' pani et secondo i tempi [...] et cussì fa la mazor parte de quelli del nostro mestier per maxime quelli ne vuol perseguir utile»<sup>45</sup>.

<sup>43</sup> *Ibidem*.

<sup>44</sup> *Ivi*, reg. 185, cc. 20r-25v.

<sup>45</sup> *Ivi*, reg. 142, cc. 76v-86r. Nel 1452 Marino della Gatta fece spedire a Costantinopoli 118 «sessi» non tinti come invece desiderava il socio Antonio Franco (*ivi*, reg. 108, cc. 109r-112v).

I lanaioli sapevano bene che, nonostante la tradizionale pratica commerciale, vendere senza conoscere i gusti dei clienti era rischioso. Dopo i primi insuccessi, alcuni facevano tentativi per fastare il mercato. Nel 1369, per esempio, il nobile Iacobello Pasqualigo cercò invano di piazzare dodici panni di diversi colori a Candia e poiché «in partibus Crete talibus coloribus non ut[aba]ntur» li riportò a Venezia per tingerli diversamente<sup>46</sup>. Le stoffe dalle tinte chiare non incontravano il gradimento dei ciprioti laddove ad Aleppo erano molto richiesti; anche in Sicilia nello stesso periodo il bianco e il giallo non erano graditi, mentre andavano il nero e altri colori scuri<sup>47</sup>. Nel 1401 Nicolò di Andrea da Pesaro mandò 119 panni fiorentini ad Andrea da Mosto, suo fattore a Famagosta, per vedere se li si potessero vender bene; le stoffe dai colori chiari rimasero però in magazzino e Andrea provò quindi a piazzarle sui mercati siriani; prima di inviare l'intero carico spedì però una sola balla per sicurezza<sup>48</sup>. Quella 'indagine di mercato' andò a buon fine, ma non sempre succedeva così. Nel 1432 la ditta di Giovanni Trevisan, nominato bailo di Trebisonda, e Francesco Trevisan tentarono di vendere panni di diversa sorte (veneziani da quaranta e sessanta portate, di Firenze, loesti e bastardi) a Trebisonda e, finito il mandato, sulla via di ritorno, Giovanni provò a smerciare le pezze rimanenti a Costantinopoli e a Negroponte ad un prezzo inferiore<sup>49</sup>. Anche gli imprenditori fiorentini del secondo Quattrocento sapevano dove indirizzare i loro prodotti di varia qualità: panni

<sup>46</sup> ASVe, SM, reg. 33, c. 35r.

<sup>47</sup> H. Bresson, *Un monde méditerranéen. Economie et société en Sicile, 1300-1450*, Roma 1986, p. 479.

<sup>48</sup> ASVe, GP, reg. 12, c. 21v.

<sup>49</sup> *Ivi*, reg. 74, cc. 14r-18v; reg. 76, cc. 17v-22r.

di garbo o di largo consumo sulle piazze turche, dove essi erano più amati dei veneziani, e panni di S. Martino tessuti con lana inglese molto più pregiati per le *élites* mamelucche<sup>50</sup>.

### 3. La facilità di vendere scarti all'estero

Dal canto loro i clienti dovevano saper orientare i loro acquisti<sup>51</sup>. Nella gamma di tessuti di seconda scelta vi erano prodotti di prezzo accessibile che garantivano tuttavia una certa qualità e durabilità, comprese le imitazioni legali. Capitava non di rado che vi fossero però prodotti più scadenti e falsificazioni che sfioravano la truffa. Contro le molte possibilità di alterare un prodotto la legislazione, non solo veneziana, parlava chiaro, ma non affronteremo qui l'argomento né quello relativo all'onestà e l'equità dello scambio garantiti da sensali e dragomanni.

La sensazione è che il Senato, con le leggi di metà secolo sulla diversificazione e sulla qualità del prodotto interno, intendesse mettere finalmente una regola ad una pratica ben consolidata: fare i propri interessi ai danni di chi, da lontano, non poteva reclamare. Iacopo Toson lo aveva ammesso chiamando peraltro in causa l'intera categoria dei drappieri: i «panni de sorte grossa et panni che al tenzer non vegniva ben, quelli, de tempo

<sup>50</sup> H. Hoshino, *I mercanti fiorentini*, cit., p. 115.

<sup>51</sup> Le nostre fonti non consentono di approfondire il tema come ha fatto per esempio S. Pollastri, *Il mercato dei tessuti a Creta alla fine del XIV secolo*, in «Thesaurismata» 35, 2005, pp. 114-117; cfr. anche E. -N. Rothman, *Between Venice and Istanbul: Trans-imperial Subjects and Cultural Mediation in the Early Modern Mediterranean*, tesi Ph.D., University of Michigan, 2006.

in tempo ho navegati in diverssi luogi [...] chomo fano i altri dei mesteri nostri»<sup>52</sup>. Francesco Rabia era stato uno di questi, ma ancora ai primi del Cinquecento troviamo lanaioli che inviavano merce scadente in Levante. Nel 1501 Sebastiano Donà convinse Agostino di Martino ad imbarcarsi come scrivano sulla galera di Fantino Querini diretta a Beirut, avendo così la possibilità stivare merce senza pagare il nolo<sup>53</sup>. Le lanerie trasportate erano apparentemente ottime: 370 braccia di diverse stoffe da cento portate alla piana e a tre licci, di colore scarlatto, verzino e celeste. Tuttavia Sebastiano confessò di aver stivato tessuti «mal chondicionadi, bruxadi e tarmadi e de mali collori» e aggiunse che non valeva la pena affaticarsi a vender a Rialto quei panni «assai da nave» per «reusir de quelli de i qual se ne potesse trazer el chavedal» in Levante. Agostino, dello stesso avviso, ammise che «voliandoli vender de qui», a Rialto, la ditta «perderia grossamente» e tornato dalla Siria affermò che l'operazione era andata a buon fine e che aveva venduto con guadagno.

Qualunque fossero le motivazioni, ci furono momenti in cui la tendenza di esportare scarti si radicalizzò. Nel 1362 il Senato intervenne a sostegno di quei mercanti che, avendo subito grosse perdite per aver venduto tessuti di San Marco mal tinti, si erano rifiutati di stivare nuovamente le pezze messe a disposizione dai lanaioli lagunari<sup>54</sup>. Il problema della cattiva qualità, in quel caso dovuta alla crisi degli approvvigionamenti per la grande pestilenza e per la guerra di metà

<sup>52</sup> ASVe, GP, reg. 131, c. 163v.

<sup>53</sup> *Ivi*, reg. 205, cc. 166r-168r; *Quaderno di bordo di Giovanni Manzini, prete-notaio e cancelliere (1471-1484)*, a cura di L. Greco, Venezia 1997, p. 70.

<sup>54</sup> *La Mariegola*, cit., nn. 177.

Trecento, si ripresentò anche nei periodi più fortunati. Per esempio nel 1458, in pieno *boom* di produzione dei panni di garbo, Giovanni di Pietro scriveva da Aleppo al fratello a Venezia che i panni bastardi da lui ricevuti erano stati mal rifiniti e che riusciva a venderli a fatica e a prezzi bassi<sup>55</sup>.

#### 4. Puntare sulle stoffe di lusso: l'onore di Venezia

Tale comportamento non si estese evidentemente a tutti i drappieri veneziani. Il pericolo di compromettere gli acquisti di spezie costringeva il Senato a continui richiami sulla qualità dei prodotti per salvaguardare l'«*honor de la Tera*». In effetti, grazie ad una legislazione che facilitava le esportazioni dei panni locali ed inglesi, per i quali accanto alla navigazione di linea 'armata' era consentita anche quella privata 'disarmata', dentro e fuori dall'Adriatico, le esportazioni delle lanerie di media qualità di Venezia tennero e anzi aumentarono nella seconda metà del Quattrocento pur senza diventare un prodotto di massa. Senz'altro a loro vantaggio giocò la buona fama dei panni di lusso<sup>56</sup>.

Dal 1450 gli scarlatti da cento portate tessuti con preziosa lana inglese si fanno assai più numerosi nelle fonti così come i più modesti panni «quarantini». Due ditte, ad esempio, si specializzarono nella produzione di drappi di prima scelta: quella dei Malombra, che destinarono le proprie stoffe al mercato interno e le pezze d'importazione di minor pregio a quello esterno, e quella degli Uberti, che invece esportarono all'estero anche le loro miglior produzioni.

<sup>55</sup> ASVe, GPter, reg. 3, cc. 10v-11r.

<sup>56</sup> Da una nostra schedatura essi rappresentarono il 10% delle lanerie esportate in Levante (vedi *infra* figura 1).

I Malombra furono ricchi drappieri almeno per tre generazioni: Matteo e Marco figli di Domenico, Bartolomeo e Riccardo figli di Marco e Gabriele, Alvise e Michele figli di Riccardo e di Franceschina; ebbero importanti incarichi nella corporazione, tra cui numerose volte il gastaldato dell'Arte e della Scuola Grande di San Giovanni Evangelista, e, oltre a produrre tessuti, commerciavano anche in spezie<sup>57</sup>.

La ditta produceva soprattutto stoffe di lana inglese di ottima qualità. Marco e Matteo, attivi almeno per vent'anni fino al 1444, si rifornivano fra l'altro da Andrea Barbarigo, mentre mezzo secolo dopo Michele faceva lo stesso con Lorenzo Priuli<sup>58</sup>. La produzione dei due fratelli riguardava non solo drappi di lusso ma anche di lana misto seta<sup>59</sup>. Nel 1419 essi si accordarono con Giuliano di Ziramaza per «far e far lavorar schachadi», stoffe a riquadri di diversi colori. I Malombra seguivano le vendite e fornivano il capitale, Giuliano si occupava della parte produttiva facendosi carico delle spese: ogni panno prodotto doveva essere venduto

<sup>57</sup> Sui Malombra, *La Mariegola*, cit., *Indice*; ASVe, GP, regg. 82, cc. 9r, 19r; 157, c. 1v; 159, c. 177v; *Cinque Savi alla Mercanzia*, s. II, b. 176, c. 198; CI, *Notai*, b. 196, *Antonio Savina*, cc. 12rv; *Camera degli Imprestiti*, reg. 12, c. 1r; BMCC, *Codice Cicogna*, ms. 3063, c. 10r.

<sup>58</sup> Nel 1443 Marco comprò da Andrea Barbarigo tre sacchi di lana cotisgualda per 446 ducati, 36,5 ducati al *centener* (=100 libbre) (ASVe, *Archivio privato Grimani Barbarigo*, b. 42, c. 118). Nel 1506 Michele comprò quattro balloni di lana inglese del valore di 514 ducati; BMCC, *Giornale di Lorenzo Priuli*, ms. PD C. 911/2 (GLP), 18 marzo 1506, 12 settembre 1506, 12 ottobre 1508.

<sup>59</sup> ASVe, GP, reg. 96, c. 152v e segg.

almeno a 32 ducati nella bottega di Marco e Matteo, bottega che si trovava nella Drapperia pubblica di Rialto<sup>60</sup>.

Le vendite della prima compagnia, terminata nel 1422, andarono bene. Al momento del rinnovo, la società decise di migliorare ulteriormente la qualità volendo «lavorar plui schachadi de milior lana et de milior sede et con le chordelle de grana», e prevede di elevare il costo di produzione per ogni pezza, lunga 22 braccia, da 27 a 30 ducati. Nella seconda compagnia, avviata nel marzo del 1423, Giuliano doveva produrre entro agosto 36 panni scaccati da vendere a 40 ducati l'uno.

Marco e Matteo, oltre alla produzione di pezze, erano impegnati anche nella rifinitura di stoffe estere. Essi si occupavano infatti di importare lanerie lombarde e di lavorarle per sé o per i mercanti attivi sui mercati della Calabria<sup>61</sup>. Commerciavano pure in tessuti toscani. Nel 1429 Matteo consegnò a Giovanni e Luca Zorzi, assieme ad altri drappieri, stoffe (fra cui sette panni di Firenze e sei drappi di seta) del valore di ben 6.000 ducati da vendere a Trau e altri luoghi della Bosnia<sup>62</sup>. Ancora nel 1446 Marco vendette due panni scarlatti per 17 ducati e alcuni cendati alla compagnia di Cristoforo Arimondo e Giovanni Basilio<sup>63</sup>. Infine, nel 1450, Francesco Malombra caricò sulle galere di Alessandria panni di lana e drappi auroserici da lui prodotti<sup>64</sup>.

<sup>60</sup> ASVe, CN, reg. 10, c. 146v e B. Cecchetti, *La vita dei veneziani nel 1300. La città e la laguna*, Venezia 1885-86 (rist. 1980), p. 100.

<sup>61</sup> ASVe, GP, reg. 77, c. 31r.

<sup>62</sup> *Ivi*, reg. 140, cc. 106v-112r.

<sup>63</sup> *Ivi*, reg. 146, cc. 135r-139v.

<sup>64</sup> *Ivi*, reg. 118, c. 86r.

Nel secondo Quattrocento il figlio di Marco, Bartolomeo, prese in mano la ditta e continuò i traffici, stringendo compagnie con mercanti nobili<sup>65</sup>. Nel 1468 si associò per un anno con Francesco Calbo che finanziò l'impresa con 600 ducati versati nel banco di Nicolò Bernardo, mentre Bartolomeo doveva produrre panni scarlatti da 100 pertiche<sup>66</sup>. La vendita era prevista esclusivamente sul mercato interno: se i profitti avessero superato l'8% del capitale di partenza, il finanziatore avrebbe ricevuto oltre al suo capitale 48 ducati in contanti e il resto lo avrebbe incassato Malombra; in caso contrario il guadagno sarebbe andato al solo Francesco. Le spese erano divise a metà e Francesco poteva in ogni momento disinvestire il suo capitale con tre mesi di preavviso. Le cose andarono in effetti per il meglio: dopo i primi due anni Calbo ricevette 96 ducati e la compagnia venne rinnovata fino al 1479<sup>67</sup>.

Intorno agli stessi anni Bartolomeo strinse altre società. Ricevette 1.400 ducati da Alvise Sandei e da Bertuccio e Girolamo Gradenigo per commerciare in panni fini di grana di extralusso, seterie e materie tintorie<sup>68</sup>. Dal 1477 al 1478 Bartolomeo barattò per 1.400 ducati col nobile Girolamo di Dario Malipiero una decina di scarlatti da 80 e 100 portate con 20.000 libbre di cotone a sette ducati ogni cento libbre. I panni erano lunghi 30-40 braccia e il prezzo andava da 3 a 4,5 ducati per braccia, per cui il valore della pezza oscillava tra 90 e 180 ducati<sup>69</sup>.

<sup>65</sup> Vedi anche ASVe, *Avogaria di Comun (AC)*, *Raspe*, reg. 3657, doc. 23 maggio 1492.

<sup>66</sup> ASVe, GP, reg. 172, c. 17v.

<sup>67</sup> Francesco guadagnò 480 ducati in dieci anni.

<sup>68</sup> ASVe, GP, reg. 146, cc. 123v-126r e reg. 147, cc. 72rv.

<sup>69</sup> *Ivi*, reg. 178, c. 97r.

Passiamo ora a Bettino e Fazio degli Uberti, la cui ditta, di origine fiorentina, ha molti tratti comuni con quella appena vista. Nel 1403 i fratelli vennero emancipati dal padre Cristoforo di Giovanni con 100 ducati ciascuno<sup>70</sup>. Dal 1426, anno in cui si associò ai nobili Bernardo di Pietro Giustinian e Maffeo Michiel, al 1439 troviamo Bettino tra gli elettori degli scrivani dell'arte<sup>71</sup>. Come i Malombra, essi trattavano anche drappi auroserici e seta grezza e in trent'anni i due fratelli accumularono un patrimonio di 30.000 ducati tra beni mobili ed immobili nel Padovano<sup>72</sup>.

Mentre Bettino, associato a Stefano Marioni, aveva una produzione di media e alta qualità, di extra lusso erano le stoffe del nipote Antonio, figlio di Fazio. Nel 1431 Antonio consegnò in conto vendita nella bottega di Giovanni Rizzo Dalfiger «piegador» di panni, undici pezze tinte da 75 portate, parte delle quali furono vendute tre anni dopo a Cristina Zuzi per 32 ducati l'una a baratto di seta<sup>73</sup>. In un conto relativo agli anni 1447-1450 presentato al cugino Farinata, figlio di Bettino, si menzionano numerosi panni tinti in grana, cupi, paonazzi, scarlatti, verdi chiari e scuri, celestini, turchini da 60, 80 e 100 portate alla piana e a tre licci; il prezzo, piuttosto elevato, era di 1,3-1,6 ducati per braccia ed essendo i panni lunghi 54 braccia un'intera pezza poteva costare 90 ducati.

<sup>70</sup> *Ivi*, reg. 65, c. 135r.

<sup>71</sup> *Ivi*, reg. 41, c. 81v e *La Mariegola*, cit., nn. 366, 392, 455.

<sup>72</sup> ASVe, GP, reg. 65, c. 135r e reg. 133, c. 158v.

<sup>73</sup> *Ivi*, reg. 75, c. 86r e reg. 87, cc. 128rv.; anche PC, b. 2, c. 38r; *La Mariegola*, cit., n. 518.

Gli Uberti affidavano i loro panni a Francesco da Pozzo e a nobili mercanti come Andrea Duodo, Giovanni Battista Contarini, Marco da Porto, drappiere e socio a sua volta di Stefano Maroni<sup>74</sup>. I membri della famiglia commerciavano in proprio importando diverse materie prime (cera, seta 'stravai' e guado romagnolo) ed esportavano i loro prodotti nel Mediterraneo. Nel 1453, per esempio, Farinata e fratelli piazzarono a Creta cinque pezze bianche; negli stessi anni caricarono sulle galere dirette a Costantinopoli diciassette panni di lana francesca: lì Ludovico, un altro componente della famiglia, vendeva le stoffe e comprava da Cristoforo Palafren varie mercanzie levantine<sup>75</sup>. Nella città del Bosforo un ulteriore agente era Ambrogio Contarini, che teneva un centinaio di panni di Bettino e Fazio del valore di oltre 6.000 ducati<sup>76</sup>. A parte qualche garbo di media qualità o lanerie di Brescia e dell'Essex, quasi tutti erano panni di lusso di produzione propria, 'alti' 70-100 portate, lunghi 32 braccia, bagnati e cimati, tessuti con lana francesca, «tinti in lana» in scarlattino, in polvere di grana, in verde, in celestino, in turchino, in 'sambucato', in paonazzo.

Un altro mercato dove essi operavano era la Siria. Nel 1462 caricarono 49 panni e altri drappi di seta sulla galera di Piero Barozzi diretta a Beirut<sup>77</sup>. Girolamo Bembo, il console veneziano a Damasco, descrisse questa merce: si trattava ancora di panni di lusso, lunghi da 31 a 43 braccia da 70 e 100 pertiche, perlopiù scarlatti

<sup>74</sup> Nel 1428 Bettino vendette panni a Marco da Porto per «asai et asai denari in plui fiade».

<sup>75</sup> ASVe, GP, reg. 130, c. 57r; sei scarlatti e cinque paonazzi di grana, uno di rosa secca e oricello, tre fini verdi chiari e due turchini tinti in lana.

<sup>76</sup> *Ivi*, cc. 57r e segg. e reg. 134, cc. 25r-35r.

<sup>77</sup> ASVe, GP, Ter, reg. 2, cc. 56v-59r.

in polvere di grana e paonazzi, ma anche verdi, turchini e celesti. Infine, vi erano dieci pezze veronesi.

A giudicare da alcune vicende di Farinata, sul finire degli anni '60 la fraterna Uberti passò probabilmente un momento difficile. Tuttavia, nel 1505, troviamo il figlio Francesco e il nipote Pietro ancora ben saldi nella loro drapperia realtina dopo ben quattro generazioni<sup>78</sup>.

### 5. Una crescita costante e il salto di qualità

Vi furono infine alcune ditte che, partite da piccole dimensioni e con una produzione media e bassa, riuscirono a crescere e ad elevare la qualità dei prodotti stando sul mercato per molti decenni. Marino e Matteo di Marino Dagolin produssero panni dalla fine del Trecento a tutto il primo Quattrocento. Matteo aveva la bottega a S. Barnaba ed era specializzato in prodotti di media qualità, tanto che le fonti lo descrivono come drappiere «de drapi bassi»<sup>79</sup>. Nel 1398 avviò l'attività con una «local colleganza» di 400 ducati del notaio Pietro de Compostelli; nel 1411 ricevette nello stesso modo ulteriori 500 ducati da Benedetto Doletto<sup>80</sup>. Gli affari andavano probabilmente bene ed egli riuscì ad estendere gli investimenti in un ramo produttivo del tutto differente: la confezione di candele. Nel 1411 assunse regolarmente per tre anni Giorgio

<sup>78</sup> Gli Uberti finanziarono altre società più piccole di arte della lana; ASVe, GP, reg. 157, cc. 107v-108r. Su Farinata, reg. 152, cc. 95v-96r; *Maggior Consiglio, Regina*, c. 73r; AC, *Raspe* 3653, c. 90v; su Francesco e Pietro, GP, reg. 207, cc. 246r-248r.

<sup>79</sup> ASVe, CI, *Notai*, b. 193, *Francesco de Soris*, reg. 1, cc. 1r, 45v.

<sup>80</sup> *Ivi*, b. 167, *Leone de Ravalono*, 1398 settembre 6 e 25; *Procuratori di San Marco, Misti*, b. 146, reg. 1, c. 2r e reg. 2, c. 14v; GP, reg. 22, c. 15r; vedi anche reg. 24, c. 14r.

di Pietro Bianco di S. Cassiano per lavorare a casa sua, e questo si impegnò a produrre candele esclusivamente per lui a tre ducati al mese<sup>81</sup>.

Matteo morì benestante nel 1416 e Marino, rimasto da solo a capo della ditta, si ritrovò per le mani un cospicuo capitale che gestì assieme al nipote e al figlio Francesco<sup>82</sup>. Nel 1414 era riuscito a prendere in affitto dei tiratoi e ad affittarne a sua volta; un'ulteriore drapperia fu aperta a S. Bartolomeo e venne affidata ad un altro figlio, Biagio<sup>83</sup>. Relativamente al commercio di semilavorati esteri, egli si procurava le stoffe direttamente a Rialto o a Feltre. Un altro importante punto di rifornimento di pezze di media qualità era la Dalmazia. Negli anni '30 aveva formato una compagnia di 2.300 ducati col nobile Iacopo di Ambrogio Badoer per l'importazione di rasce e grisi balcanici: Iacopo doveva comprare panni per 500 ducati, Marino doveva rivenderli a Venezia per diciassette ducati l'uno o riesportarli alle fiere adriatiche o in Calabria assieme a prodotti di Bergamo<sup>84</sup>.

La ditta Dagolin sopravvisse alla crisi di Cambrai e a cavallo dei secoli incontriamo Alvisè. Anch'egli con-

<sup>81</sup> ASVe, CI, *Notai*, b. 193, *Francesco de Soris*, reg. 2, c. 40v.

<sup>82</sup> Matteo fece un credito di 500 ducati al macellaio Francesco Predebo di S. Geremia (*ivi*, reg. 1, c. 134r), possedeva immobili a Mestre e affittava squeri a S. Barnaba; reg. 2, cc. 67r, 69r. Vedi anche ASVe, *Testamenti, Atti Nicolò de Covo*, b. 363, n. 717.

<sup>83</sup> ASVe, PC, reg. 1, c. 63r; GP, reg. 28, c. 22r; reg. 29, c. 33r; reg. 121, c. 54v; CI, *Notai, Francesco de Soris*, reg. 193, c. 1r.

<sup>84</sup> ASVe, GP, reg. 38, c. 24r; reg. 41, c. 113v; reg. 48, c. 12r; reg. 92, cc. 26v-28r. Sui mercanti di panni ragusei a Venezia, *La Mariègola*, cit., nn. 121-122.

duisse una drapperia nel 1468 assieme allo zio Alvise Ravagnan: il primo investì 1.000 ducati, il secondo era la parte attiva; profitti e perdite come di consueto andavano divisi a metà. Alvise, proprio come Marino, si recò alle fiere di Padova per acquistare panni o vendere saie e rasce balcaniche<sup>85</sup>. Col tempo cercò di migliorare la qualità passando alla materia prima inglese. Uno dei fornitori di lana «cotisgualda» fu Lorenzo Priuli, dal quale aveva preso in affitto una bottega proprio al «Parangon» di Rialto<sup>86</sup>. Dal 1505 a tutto il 1508 egli acquistò circa 12.500 libbre di lana: con quella materia prima, alla vigilia di Cambrai, egli avrebbe potuto produrre in un anno almeno una trentina di panni<sup>87</sup>.

La fraterna di Bartolomeo e Giovanni Giova, ha tratti comuni con quella dei Dagolin. Essi partirono come dipendenti della più grande e importante ditta di Andrea Tagliapietra, nipote di Bartolomeo da Canal<sup>88</sup>. Sembra che costui fosse il loro maestro, sempre pronto poi a sostenerli in seguito nei pagamenti delle forniture. Nel corso degli anni Cinquanta, divenuti maestri e membri

<sup>85</sup> ASVe, GP, reg. 156, cc. 68r-71r; reg. 157, cc. 49v-50r.

<sup>86</sup> *La Mariegola*, cit., nn. 584-586, 628-629.

<sup>87</sup> BMCC, GLP, 1505 marzo 3, aprile 14 e dicembre 1, 1506 maggio 27, 1507 giugno 25, 1508 settembre 9 e 1516 aprile 28. Il negozio fu distrutto dall'incendio del 1514. Per la produzione cfr. A. Mozzato, *The Production*, cit., p. 83. L'Alvise che fece carriera nell'Arte dal 1498 (provveditore al Purgio nel 1517, soprastante nel 1528) fu forse un'altra persona, a meno che questi, come il Rabia, non avesse intrapreso l'attività molto giovane e vissuto a lungo; *La Mariegola*, cit., nn. 575-580, 706, 708. Nel 1533 il soprastante Marino Dagolin ha però il nome del probabile nonno.

<sup>88</sup> La fraterna Tagliapietra era composta da Andrea (soprastante nel 1454), Pantaleone, Stefano e Alvise (soprastante nel 1477); *La Mariegola*, cit., nn. 492, 512, 533.

della corporazione, riuscirono ad entrare nel capitolo dell'arte e, probabilmente verso la fine del decennio, a stringere una società con Andrea stesso<sup>89</sup>. I fratelli misero il loro lavoro, il Tagliapietra il capitale; il profitto andava diviso a metà.

La compagnia Giova-Tagliapietra produceva soprattutto per l'esportazione fuori dall'Adriatico. Nel 1454 Bartolomeo portò personalmente 69 panni a Costantinopoli. Andrea chiedeva ai Giova di produrre pezze di media e bassa qualità da vendere ai levantini, mentre ai clienti della sua drapperia veneziana riservava le stoffe migliori. Fra di essi iniziò a mancare però l'intesa. Con trecento ducati raccolti dai debitori del Tagliapietra, i fratelli si lamentarono di aver prodotto in quell'anno solo venti panni del valore di quindici ducati l'uno, e decisi a mettersi in proprio, investirono di tasca propria 1.500 ducati. Dopo circa 33 mesi produssero ottanta panni garbi e beretini, parte dei quali furono spediti nel Bosforo, cosa che valse loro una denuncia da parte del loro vecchio mentore<sup>90</sup>.

Separatasi da Tagliapietra, la ditta Giova col tempo cominciò ad ingrandirsi differenziando la produzione con prodotti di alta qualità. Altri due fratelli minori, Bernardino e Ippolito, tentarono anche di aprire nuovi sbocchi ad Occidente per i loro panni di lusso, esperimento che non diede però i frutti sperati<sup>91</sup>. Sulle galere di Barberia del 1485 caricarono, oltre a diverse merci, anche uno scarlatta «finissimo» da ottanta portate di 38

<sup>89</sup> ASVe, GP, reg. 130, cc. 22r, 108r-114v. Su Ippolito, *La Mariegola*, cit., nn. 507, 512, 515.

<sup>90</sup> ASVe, GP, reg. 130, c. 22r.

<sup>91</sup> Cfr. M. Moroni, *Ludovico Zdekauer e la storia del commercio nel medio Adriatico*, Ancona 1997, pp. 86-94; A. Esch, *Economia, cultura materiale ed arte nella Roma*





In entrambi i casi l'area adriatica e levantina risultò ben fornita da lanerie di provenienza veneziana che coprivano tutta la gamma di qualità. Da una schedatura a campione relativa a 22.000 panni negoziati da circa 700 mercanti tra il 1367 e il 1516, emerge che il 30% di essi fu venduto sul mercato realtino, uno dei principali dell'Adriatico, contro il 70% esportato via mare (vedi figura 1). Nello spazio Adriatico, la Puglia assorbiva più di altri sbocchi le stoffe venete provenienti da Venezia, mentre in misura minore troviamo gli altri centri adriatici. Ben tre quarti delle pezze esportate «extra Culfum» è smerciato in Siria e in misura minore in Egitto. Quattro aree hanno la stessa percentuale del 4-5%: Sicilia e Calabria, Romania Bassa (ovvero il Peloponneso, Creta, e piazze dell'Egeo e i porti del lontano Mar Nero), mentre il mercato di Costantinopoli registra il doppio delle presenze. Infine, i panni di qualità medio-alta (di lana francesca, scarlatti e tinti in grana, con oltre sessanta portate e di prezzo superiore a venti ducati) venduti sul mercato locale riguardano il 22% del totale contro il 78% dei panni di qualità medio-bassa (prodotti con altra materia prima, al di sotto delle quaranta portate, generalmente venduti 'bianchi' sotto i venti ducati) esportati in Levante.