

LA PRESÈNCIA D'OPERADORS  
ECONÒMICS TOSCANS A LA CORONA  
D'ARAGÓ (SEGLES XIV I XV)



Universitat  
de Barcelona

Nicolau López Espinasa

Facultat de Geografia i Història  
Grau en Història

Tutoritzat per María Dolores López Pérez  
Curs 2013/2014

# LA PRESÈNCIA D'OPERADORS ECONÒMICS TOSCANS A LA CORONA D'ARAGÓ (SEGLES XIV I XV)

## *THE PRESENCE OF TUSCAN TRADERS IN THE CROWN OF ARAGON (14th and 15th CENTURIES)*

NICOLAU LÓPEZ ESPINASA  
Universitat de Barcelona

*Resum:* L'objectiu d'aquest treball es basa en l'estudi, mitjançant l'anàlisi comparatiu de diverses de les obres més rellevants en la matèria, de la presència dels operadors econòmics toscans a la Corona d'Aragó i les seves relacions amb el poder, el comerç i la gent d'aquestes terres durant els segles XIV i XV, posant una especial atenció en Barcelona i el rerepaís català. En aquest sentit, les seves relacions amb el mercat catalano-aragonès i, sobretot, l'interès que la llana va despertar en les companyies toscanes són part fonamental d'aquest estudi.

*Paraules clau:* toscans; comerç; operadors econòmics; llana; Corona d'Aragó; Barcelona; proteccionisme.

*Abstract:* The objective of this project is based on the study, by a comparative analysis of some of the most remarkable studies on the subject, of the presence of Tuscan merchants in the Crown of Aragon and their contact with power, commerce and people of those lands during the 14<sup>th</sup> and 15<sup>th</sup> centuries, especially in Barcelona and the Catalan hinterland. In this sense, the contacts of these Tuscan traders with the Catalan and Aragonese market, and the interest that the Tuscan companies had in the wool are an essential part of this essay.

*Keywords:* Tuscan; trade; traders; wool; Crown of Aragon; Barcelona; protectionism.

### SUMARI

1. Introducció.— 2. La immigració toscana. Les característiques del fenomen.— 3. El desenvolupament dels negocis.— 3.1. Els organismes econòmics: les companyies i els mètodes comercials.— 3.2. El mercat de la llana: Barcelona, Saragossa, València i Mallorca.— 4. Les negociacions amb la Corona: la lluita pel proteccionisme.— 5. Conclusions.— 6. Bibliografia citada.

### 1. INTRODUCCIÓ

Aquest estudi sorgeix de la voluntat de crear una síntesi actualitzada de les tendències i aportacions sobre la immigració d'homes de negocis toscans a la Corona d'Aragó en els darrers segles de l'Edat Mitjana i, sobretot, de la seva relació amb el comerç de la llana i

la monarquia. Basat en l'anàlisi i comparació de les obres d'alguns dels més rellevants autors i autores —tant italians com peninsulars— en el tema, aquest treball pretén fer conèixer l'estat actual de les investigacions i els debats que envolten la temàtica.

Per la mateixa naturalesa d'aquesta obra, no s'ha pretès d'aportar noves perspectives a un tema que, per altra banda, encara ens és molt desconegut en determinats aspectes i, per tant, requereix de nous i més profunds estudis que permetin corroborar o desmentir les tesis actuals.

Pel que fa a la bibliografia, s'han utilitzat llibres de referència com els de Mario del Treppo i Claude Carrère que, tot i no tractar específicament la presència i l'assentament de toscans en terres de la Corona, són precedents imprescindibles per a la comprensió de l'evolució del fenomen. En relació a l'*inserimento* d'operadors econòmics italians en el territori, existeixen grans mancances quant a obres concretes en aquest sentit, especialment per a Catalunya, on les úniques referències són els treballs de Maria Teresa Ferrer Mallol, la qual focalitza la seva atenció en la relació dels italians amb la monarquia, i Maria Elisa Soldani, que centra el seu interès principalment en la ciutat de Barcelona. En el Regne de València els estudis estan més avançats, sobretot pel que fa als genovesos, però els toscans també hi tenen un paper important. Això s'ha d'agrair als treballs de David Igual Luís, Henry Lapeyre, Germán Navarro Espinach i Paulino Iradiel, els quals són molt presents en aquest projecte, sobretot en l'apartat dedicat al comerç. Per a Aragó i les Illes Balears la situació és diferent, ja que la presència toscana a la zona s'ha estudiat des de la vessant més purament comercial, sobretot de la mà de José Ángel Sesma i Coral Cuadrada, entre d'altres, respectivament.

Precisament en relació al comerç, principalment pel que fa a les companyies comercials italianes, el panorama millora substancialment perquè ha estat més profundament estudiat per una quantitat d'autors molt important. Així, els estudis de Federigo Melis, Giampiero Nigro, Giuliano Pinto, Miguel Gual, María Dolores López Pérez, Antoni Riera Melis i Angela Orlandi, entre d'altres, han estat els principals contribuïdors d'aquesta síntesi.

No obstant això, per les característiques intrínseques d'aquest Treball Final de Grau i per la limitació de temps i recursos, han quedat exclosos molts autors i autores amb aportacions molt significatives —em refereixo, per exemple, a Robert Davidsohn, Simond Saporì, Luigi Simone Peruzzi, Raymond De Roover i tot el seguit d'investigadors del *Gruppo Interuniversitario per la Storia dell'Europa Mediterranea* (GISEM), coordinat per Gabriella Rossetti— que, en la mesura del possible, s'han intentat tenir en consideració mitjançant la interpretació que altres han fet de les seves aportacions. D'aquesta manera, fent paleses les limitacions que presenta aquest estudi, aprofitem per reiterar un cop més la necessitat d'emprendre noves investigacions que versin sobre el procés d'assentament de comunitats toscanes a la Corona catalanoaragonesa, mitjançant l'examen de la documentació dels arxius catalans i toscans, en particular de les aproximadament tres-centes cartes escrites en català que es conserven a l'arxiu Datini de Prato<sup>1</sup>.

Així doncs, per al període baixmedieval, les investigacions s'han encaminat principalment a analitzar el fenomen des del punt de vista econòmic i, en menor mesura,

---

<sup>1</sup> M. T. Ferrer, *Dues cartes en català*, p. 81.

polític, descuidant la vessant social i les característiques i les formes en què els emigrants toscans s'assentaren en terres de la Corona d'Aragó, així com la relació que tingueren amb els autòctons. En efecte, el lector podrà apreciar que, en els apartats relatius als temes més estudiats, la contrastació de les dades aportades és més reduïda que en els dedicats a aquells més prolífics, com per exemple el comerç.

Per tant, naturalment, el cos del treball es veu fortament condicionat a prestar una major atenció en els aspectes econòmics, i en concret comercials, esperant un nou aprofundiment que porti visions alternatives al camí iniciat per Maria Elisa Soldani en aquest sentit. Un camí al qual encara li queda molt recorregut i moltes llacunes inexplorades.

No obstant això, cal fer una última consideració sobre la temàtica d'aquest treball. Aquesta es troba inserida en el context de l'anomenada crisi baixmedieval, un tema que per a la historiografia encara no ha estat tancat, i les teories i visions són molt diverses. És necessari, per tant, fer un petit incís en la problemàtica que gira entorn aquesta crisi. Com que l'anàlisi de les hipòtesis de cadascun dels autors que han contribuït en aquest debat és impossible per qüestions d'espai, doncs això seria més propi d'una monografia, aquí ens hem proposat de presentar les principals teories, les més conegudes i usades —o bé criticades— per gran part de les historiadores i historiadors. Per a tal objectiu ha estat molt important l'article de Gaspar Feliu sobre l'estat de la qüestió de la crisi catalana a la Baixa Edat Mitjana, del qual hem tret bona part de la informació<sup>2</sup>. D'aquesta obra s'extreuen les principals tesis d'alguns dels autors que s'exposaran a continuació.

Un dels pioners a encetar aquest debat fou Pierre Vilar, el qual considerava que el període de plenitud català s'acabà, després d'un segle d'expansió en tots els aspectes, el 1350 amb l'aparició en escena de la pesta negra. A partir de llavors la crisi general europea cauria amb força sobre Catalunya. Els capitals sorgits de la terra i l'artesania, l'esperit empresarial, la cohesió social, l'abundància de mà d'obra i la sintonia amb la Corona, que eren els factors determinants de l'època de plenitud, haurien començat a fallar, provocant que el país tingués seriosos problemes per seguir el ritme de recuperació europeu. Per tant, Catalunya sortiria tard i molt debilitada d'aquesta depressió i mai més recuperaria la situació anterior quant a jerarquia entre els països europeus. Per a aquest autor la causa principal havia estat la pesta negra, perquè va provocar la desaparició dels puntals de l'època d'expansió: la pèrdua de terres i rendes senyorials provocà el conflicte remença i la disminució de la producció agrària. Pel que fa a la ciutat, sembla que aquest motor econòmic duraria encara un temps, fins al segle XV, perquè el comerç i el sistema bancari no estaven lligats directament a la situació demogràfica i agrària, però s'hauria passat d'una economia de desenvolupament a una involució.

Així, tot i la aparent prosperitat que es dona en el comerç en els primers moments de la crisi, per l'acumulació de fortunes i abundància de moneda, P. Vilar situa els primers signes de debilitat entre 1380 i 1420, tot i que la crisi apareixeria amb tota la seva cruïda en el segle XV. Aquesta situació, junt amb la devaluació de la moneda, les pugnes entre proteccionisme i lliurecanvisme, l'organització dels pagesos

---

<sup>2</sup> G. Feliu, *La crisis catalana*, pp. 435-442.

de remença contra la servitud i els mals usos, i el conflicte polític i sentimental entorn al príncep de Viana, van conduir a la Guerra Civil, la qual, segons l'autor, “*sale de la crisis, la guerra lleva la crisis a su punto máximo, la crisis sobrevive a la guerra e incluso a los primeros intentos de reorganización*”. Catalunya només sortirà de la crisi després de la pacificació del camp l'any 1486, amb la Sentència Arbitral de Guadalupe i les noves mesures proteccionistes, per a “*instalarse en la mediocridad*”<sup>3</sup>.

Segons Gaspar Feliu, aquesta tesi, que fou ràpidament assumida per Vicens Vives, no rep la primera revisió important fins els treballs de Claude Carrère, la qual considera, contràriament a Vilar, que Barcelona durant els anys compresos entre el 1380 i 1420 es manté com un dels grans centres comercials internacionals, perquè la prosperitat de la ciutat depèn del comerç amb grans places com Alexandria o Bruges i no pas de les collites del rerepaís. D'aquesta manera, Carrère considera que en el fons la raó d'aquesta recessió s'ha de buscar en la pèrdua de competitivitat de la indústria tèxtil catalana en l'àmbit internacional. Tot i aquestes diferències d'opinió les dues visions coincideixen en un punt, en considerar com a primera senyal de la crisi “*la serie de bancarrotas iniciadas en 1381*”, que significaren la liquidació de la banca catalana. Feliu però creu més adient concebre aquestes fallides com a conseqüències de la crisi, més que no pas una causa d'aquesta.

Carrère, per tant, com a dates clau de l'inici d'aquesta depressió, situa els anys 1425-1450, considerant que la repercussió de la caiguda demogràfica del país hauria trigat un segle a fer efecte a Barcelona; fins 1425 la ciutat no començaria a perdre població. A més, en aquesta època decauria el comerç i un exemple d'aquest fet seria la substitució de la galera per la caravel·la, una nau de tonatge menor<sup>4</sup>. En aquest sentit, D. Coulon ha matisat aquest aspecte, perquè si bé és veritat que es demostra aquest canvi, també és veritat que el nombre d'embarcacions augmenta de manera molt significativa, i, d'aquesta manera, circulaven més naus que al segle XIV, però de menor capacitat de càrrega<sup>5</sup>.

Tot això, junt amb les despeses i exigències de la monarquia, que Cl. Carrère considera excessius, sobretot els sorgits de la impopular conquesta de Nàpols, i la lluita política i econòmica entre la Busca i la Biga per controlar les institucions municipals de Barcelona van acabar conduint cap a la Guerra Civil, de la qual la ciutat “*saldría reducida al rango de capital provincial*”. Gaspar Feliu creu que, encara que tenien algunes diferències i disconformitats, Carrère entraria dins les hipòtesis de P. Vilar.

El gran trencament, o més ben dit, la gran alternativa a les versions proposades fins ara, fou l'obra de Mario del Treppo. Aquest considerà que la causa principal de “*la brutal destrucción de la prosperidad económica*” fou la Guerra Civil. Tot i que el malestar es comença ja a entreveure entre 1454 i 1462, l'economia de la Corona té clars símptomes de creixement, amb el punt més àlgid entre 1420 i 1433. Per als anys següents les tesis de del Treppo es fonamenten en la positiva valoració de l'actuació d'Alfons el Magnànim. L'imperialisme polític i les mesures econòmiques basades en la industrialització, la potenciació de la marina i el proteccionisme haurien sotmès el

<sup>3</sup> *Ibidem*, pp. 435-438.

<sup>4</sup> *Ibidem*, pp. 438-441.

<sup>5</sup> D. Coulon, *Barcelona i el gran comerç*, p. 167.

comerç català a uns moments de dificultat que, per altra banda, haurien quedat compensats amb el posterior domini de Nàpols.

Pel que fa a l'etapa posterior a la guerra, és menys pessimista que P. Vilar i els seus seguidors. Encara que accepta la pèrdua de la marina i del gran comerç, també manté la creença que la indústria, amb l'ajuda de les mesures proteccionistes, i l'obtenció de nous privilegis a Nàpols, Sicília i Sardenya haurien permès la recuperació dels mercats tradicionals, si el conflicte bèl·lic no ho hagués estroncat. Aquest fet, doncs, va impossibilitar la recuperació d'aquesta greu crisi conjuntural i, per tant, “*la importancia de la guerra civil en la decadencia de Cataluña fue de tal magnitud que, a su lado, el resto de causas que pueden invocarse carecen en realidad de importancia*”<sup>6</sup>.

A grans trets aquestes foren les grans visions de la crisi baixmedieval fins la dècada dels anys setanta del segle XX. Posteriorment anaren sorgint revisions d'aquestes tesis.

Una de les més rellevants ha estat la de Damien Coulon, el qual, tot i no negar la presència d'una greu crisi entre 1350 i 1370 pel que fa al comerç internacional, la matisa de forma important. Certament, diversos elements van crear un context de dificultats, entre ells, per exemple, les grans epidèmies de pesta que assolaren Europa a partir de 1348. Tanmateix, l'autor considera que foren més aviat causes conjunturals i lligades als conflictes bèl·lics d'Orient les que originaren aquesta crisi momentània. Així doncs, quan el 1370 tornà la pau entre el soldà del Caire i les diverses nacions occidentals que havien estat en pugna, es reprengueren les relacions comercials, propiciant una ràpida recuperació econòmica per a la Corona d'Aragó. D'aquesta manera, l'autor considera que el comerç amb Llevant demostra un creixement continuat entre 1370 i 1430, fet que demostra la inexistència d'un declivi econòmic en terres catalanoaragoneses. Amb aquesta reflexió, Coulon desestima les tesis de Carrère, evidenciant una prosperitat econòmica que no s'atura fins el 1433, moment en el qual les dificultats originades de la conquesta de Nàpols causaren seriosos problemes per al gran comerç i, en general, per al conjunt de l'economia catalana. Així mateix, però, els considera d'ordre conjuntural i, per tant, en cap cas es podria parlar d'un declivi de Catalunya en aquest període. Aquest fet explicaria la recuperació econòmica dels anys 1454-1460. La Guerra Civil “va deixar la ciutat de Barcelona esgotada i incapaç de tornar a tenir el paper de gran port comercial que havia tingut abans de 1462”<sup>7</sup>.

Un últim matís quant a l'inici de la crisi de la Baixa Edat Mitjana en territori català l'aporta M. T. Ferrer, la qual, bevent, en part, de les tesis de Mario del Treppo, veu com a veritable origen la destrucció i la ruïna que la Guerra Civil de 1462-1472 portaren al país: “Acabada la guerra, els odis i les venjances, les confiscacions de béns i d'altres problemes que comporta qualsevol guerra civil crearen inseguretats jurídica i dificultaren la represa immediata de l'economia”<sup>8</sup>. No obstant això, l'autora es fa ressò de la hipòtesi de Manuel Peláez, quant al comerç català després de la guerra entre Generalitat i el rei Joan II, el qual afirma que, tot i haver disminuït molt el comerç, mai va quedar destruït del tot, tal i com assegurava Mario del Treppo<sup>9</sup>. A tot això, Maria

<sup>6</sup> G. Feliu, *La crisis catalana*, p. 442.

<sup>7</sup> D. Coulon, *Barcelona i el gran comerç d'Orient*, pp.695-701.

<sup>8</sup> M. T. Ferrer, *El comerç català*, pp. 161-162.

<sup>9</sup> M. J. Peláez, *Catalunya després de la guerra*, p. 140.

Teresa Ferrer afegeix que aquesta crisi durà com a màxim deu o quinze anys, per tant fou una crisi breu:

No es veu enlloc la desgana ni la falta d'empenta comercial ni d'impulsos vitals per a adaptar-se a les grans empreses del comerç oceànic, que Vicens Vives atribuïa a l'estament mercantil català d'aquesta època, i tampoc no sembla que hi hagués estancament econòmic a la fi del segle XV. Al contrari, la documentació sobre el comerç revela una bona adaptació dels catalans als negocis nous que havien sorgit a l'Atlàntic. Els interrogants sobre la crisi es desplacen, doncs, cap a èpoques posteriors<sup>10</sup>.

Com a conclusió, es fa palès que es tracta d'un tema obert sense una explicació unànime, per la qual cosa ha estat imprescindible fer-hi una breu elusió en aquest treball, per tal de situar el lector en el context general on es desenvolupen els esdeveniments i les tesis argumentades en aquest projecte.

## 2. LA IMMIGRACIÓ TOSCANA. LES CARACTERÍSTIQUES DEL FENOMEN.

La presència d'italians en els centres econòmics i mercantils més importants del Mediterrani durant l'Edat Mitjana és un fet més que conegut i, en aquest sentit, els territoris de la confederació catalanoaragonesa no foren una excepció. Pel que fa als toscans concretament, els primers contactes constatats amb els diferents regnes de la Corona tenen lloc a principis del segle XII quan pisans, acompanyats de genovesos i sicilians, irrompen en els mercats locals creant vincles amb la monarquia per tal d'aconseguir privilegis comercials. A finals de segle apareixen els luquesos, tot i que amb una incidència menor que els pisans. Finalment, durant la primera meitat del segle XIII els florentins entren amb força a Barcelona, un cop genovesos i pisans ja s'han instal·lat en les principals bases comercials i polítiques de la Corona. Aquest fet, no obstant, no els impedirà de fer-se amb el control dels mercats, gràcies a la disponibilitat de capitals de les seves companyies, i, en el pas entre el segle XIV i el XV, de ser els principals operadors financers de Barcelona<sup>11</sup>. D'aquesta manera, a mesura que es vagin completant les conquestes territorials, podran crear un circuit econòmic i comercial basat en l'eix Barcelona-València-Mallorca i, alhora, inserit dins el sistema comercial mediterrani —i més endavant també atlàntic— que era la base de la política econòmicocomercial italiana<sup>12</sup>.

En relació a quins foren els motius que portaren a aquests toscans a emigrar a terres catalanes no hi ha un consens general entre els experts. Sembla clar que els

<sup>10</sup> M. T. Ferrer, *El comerç català*, p. 162.

<sup>11</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, p. 81.

<sup>12</sup> Per aprofundir en els inicis de la presència dels toscans a la Corona d'Aragó, tema encara molt desconegut, veure el pròleg de Giuliano Pinto de l'obra M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 12-15; així com M. T. Ferrer, *Els italians*, p. 393; G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 50 i D. Igual, *La ciudad de Valencia*, pp. 79-82.

toscans que arribaren ho feren com a delegats de les grans i mitjanes empreses i, per tant, membres de les grans famílies florentines, pisanes i luqueses o empleats de les seves companyies; també es fa visible el fenomen dels refugiats polítics, com és el cas de les classes dirigents pisanes que trobaren asil a Catalunya després que el 1406 Florència subjugués Pisa sota el seu domini. Així doncs, mentre uns tenien una motivació política i una necessitat de trobar un nou lloc de residència en un país estranger que els acollís, altres ho feien per motius purament econòmics. Ara bé, les motivacions que els dugueren a establir-se precisament a les terres de la Corona d'Aragó són diversos i cal analitzar-los amb una especial atenció.

Giuliano Pinto considera que la destinació d'aquests immigrants, ja tinguessin la voluntat d'establir-s'hi permanentment o d'estar-hi una temporada limitada per després retornar als seus països d'origen, fou Barcelona pel fet de tractar-se d'una plaça de redistribució de manufactures i matèries primeres preponderant. A la Ciutat Comtal hi confluïa una xarxa de circuits comercials nacionals i internacionals que la feien un excel·lent enclavament on establir-s'hi per negociar. No sols per mar es connectava amb tota la costa catalana, valenciana i balear sinó que, mitjançant les rutes terrestres i fluvials, connectava per l'Aragó amb Castella i Navarra, convertint-se així amb la porta d'entrada dels italians als productes i materials de l'interior de la Península. Tot i que en algun cas es crearen flotes d'estat per comerciar amb Barcelona —com la organitzada per Florència l'any 1420—, intercanviant draps, fils d'or, joies, paper i teles de llana de bona qualitat per matèries primeres com la llana, les sedes, les pells i les substàncies tintòries, una presència permanent en les terres catalanes i una bona relació amb la monarquia i l'elit política de la ciutat eren fonamentals per obtenir els salconduits reials i desenvolupar millor la gestió dels negocis, compensant així l'escassa eficàcia del suport institucional rebut al país d'origen<sup>13</sup>.

Per la seva banda, Maria Elisa Soldani, seguint i ampliant els plantejaments de Pinto, fa una distinció entre el simple moviment amb finalitats comercials i la migració pròpiament dita. Mentre que en el primer cas la residència és temporal i les finalitats són purament mercantils, en el segon cas hi juguen factors com l'assoliment de la ciutadania, el trasllat íntegre de la família o bé el matrimoni amb una dona catalana, el despreniment dels vincles amb la terra d'origen i el passar a formar part de la vida política local. En aquest sentit, apunta el fet que els motius que abocaven a un home de negocis a emigrar, permanentment o temporal, eren molt diversos i depenien de com aquest individu concebia la seva estada al lloc d'arribada. A més, les causes de l'emigració podien ser voluntàries o, contràriament, obligades, com en el cas dels exilis forçosos.

D'aquesta manera, la voluntat de desplaçar-se a una nova ciutat es podia deure bé a una estratègia empresarial o professional, com ja hem vist, o bé per la situació d'hostilitat que hi havia al lloc de provenença que obligava forçosament a emigrar a determinades famílies per qüestions polítiques, o fins i tot a fer que aquestes ho fessin per voluntat pròpia per protegir la seva activitat i el seu propi benestar. Tanmateix, tot i la implicació negativa que presenta aquest fenomen, Soldani ha pogut demostrar que,

<sup>13</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 13-14.



per a alguns d'aquests emigrants, el desplaçament va ser un motor i un incentiu per consolidar la pròpia riquesa i aconseguir un ascens social<sup>14</sup>.

Des d'una altra perspectiva, però focalitzant també l'atenció en el comerç, Giampiero Nigro pren com a causa d'aquests moviments migratoris la unificació de les diferents zones geogràfiques sota la confederació catalanoaragonesa. Segons Nigro aquest fet provocà "un augment del consum dels béns de luxe produïts a l'àrea cristiana i permeté l'accés a les primeres matèries de producció local". A més, la posterior expansió comercial que emprengueren els catalans cap a Llevant va cridar l'atenció de les companyies comercials toscanes, que van veure com una inversió de futur la seva presència al territori català i com una porta d'entrada als països atlàntics i del mar del Nord, cosa que feia de la Península Ibèrica un eix comercial fonamental vers el primer quart del segle XIV<sup>15</sup>.

En un sentit similar Antoni Riera assegura que la fi de les conquestes militars de Jaume I fou l'inici d'una etapa decisiva per a la Història Medieval catalana:

[...] en incorporar a la confederació les Illes Balears i el regne de València, acabaren de conformar l'àmbit territorial i humà dels Països Catalans i contribueixen a accentuar la projecció marítima de la Corona d'Aragó. Per aquestes mateixes dates, el tractat de Corbeil clausurava un llarg període d'intervencionisme català al Languedoc i Provença. Aleshores tot incitava, doncs, a la confederació a orientar les seves energies cap a la Mediterrània i les terres ibèriques, a convertir-se en una de les frontisses articuladores d'aquestes dues grans àrees geogràfiques i econòmiques<sup>16</sup>.

Amb tot, distintes foren les motivacions que conduïren als toscans a la Corona i diferents també foren les formes en què s'assentaren al territori, no sols degut a les diferències socials existents en les comunitats d'immigrants, sinó també per la varietat de procedències.

Les comunitats d'emigrants procedents de la Toscana no eren, per tant, un grup homogeni i les diferències entre florentins, pisans i luquesos eren evidents, no sols amb la forma d'assentar-se en el nou territori, sinó també en les ciutats de provenença. Aquest fet ha conduït a Maria Elisa Soldani a argumentar en contra de l'existència d'una *natio* toscana comuna a tots ells que els oferís protecció a Barcelona i altres territoris estrangers. Aquesta regió italiana estava dividida en un conjunt d'entitats polítiques independents que no es reconeixien com a iguals les unes amb les altres, fent palès un sentiment de pertinença únicament a la *città di provenienza* i el territori subjecte a aquesta; es tracta d'allò que, segons Soldani, Gabriella Rossetti ha definit com un "*sentimento sociale di appartenenza*". Aquesta autoconsciència de grup estaria basada també en els seus lligams professionals i fins i tot les institucions catalanoaragoneses tindrien aquesta consciència diferencial entre les diferents ciutats i

<sup>14</sup> *Ibidem*, pp. 35-38.

<sup>15</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 50.

<sup>16</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 192

comuns toscans i, per tant, adoptaren diferents actituds amb cadascun dels grups que emigraren a les seves terres.

Així doncs, l'autora considera que seria més correcte distingir sempre entre els tres grups —florentins, pisans i luquesos— ja que no és possible fer una reducció a un comportament econòmic únic, així com tampoc amb la seva trajectòria social i la relació que tingueren amb la política<sup>17</sup>. Tanmateix, precisament per aquesta fragmentació política de la Toscana, una situació econòmica i fiscal més favorable d'una nació respecte l'altra podia portar als mercaders de la nacionalitat més desafavorida a declarar un fals origen. Ara bé, per a beneficiar-se de les exempcions calia certificar la provenença mitjançant una carta de ciutadania o un salconduit reial; però posseir la ciutadania d'un determinat lloc no equivalia necessàriament a haver nascut en aquell indret, en tant que aquesta podia ser adquirida i, durant el segle XV, la majoria de mercaders en posseïen més d'una per qüestions comercials, i es podia donar el cas, per exemple, que membres d'una mateixa branca familiar no posseïssin la mateixa ciutadania<sup>18</sup>.

Les diferències més significatives entre les diferents *nationes*, pel què a aquesta síntesi es refereix, apareixen en les raons de sortida i les característiques de la migració i el futur assentament.

Segons els estudis de Maria Elisa Soldani, pràcticament la única historiadora en tractar el fenomen des de la perspectiva dels moviments migratoris a Barcelona, els florentins arribaren per raons professionals, tot i que s'han documentat casos d'exilis forçosos per qüestions polítiques. Aquests homes de negocis formaven part de l'elit florentina, versats en política, formació sorgida de la praxis en les institucions locals, i disposaven d'una riquesa tal que, segons informa l'autora, Herlihy i Klapish-Zuber comptabilitzen en el 10% de la *ricchezza imponibile*. No és d'estranyar, tenint en compte que alguns d'aquests individus pertanyien a famílies de renom, ja en la seva època, com els Strozzi, els Bardi, els Medici o els Alberti<sup>19</sup>. Aquestes famílies estaven estructurades en complexos sistemes empresarials —allò que Melis ha anomenat el “*sistema di aziende*”—, constituïts a finals del segle XIV, que es fonamentaven en un conjunt de societats autònomes coordinades entre si per uns *maggiori*<sup>20</sup> o socis capitalistes i la instauració de filials en el territori<sup>21</sup>. Aquest fet posicionava els factors de les filials a Catalunya i a la resta de regnes sotmesos al rei com el grup més propens a residir temporalment a la Corona i, passat un període de durada variable, retornar a Florència, tot i que alguns, com ara els Aldobrandi o els Tecchini, per posar dos exemples a l'atzar, optaren per una residència definitiva. Tot això porta al què David Igual ha qualificat com una mena de “*élite internacional*” la conducta de la qual:

[...] *facilitó que Florencia, secundada por Pisa, Siena y Lucca, ordenara desde Inglaterra hasta Oriente y desde el Mar Báltico hasta el Norte de Africa lo que Melis denominó sobre todo para el período 1350-1550 una*

<sup>17</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 39-40.

<sup>18</sup> *Ibidem*, pp. 41-42.

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 43.

<sup>20</sup> G. Nigro, *Francesco e la compagnia*, p. 245.

<sup>21</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, p. 263.

economía de grandes espacios, *expresión que, según Dini, puede interpretarse con los oportunos ajustes a través del modelo braudeliano de la economía-mundo, es decir, una ciudad caracterizada por un elevado crecimiento económico que consigue explotar en su beneficio los intercambios de una extensa área*<sup>22</sup>.

Menys presents que els florentins eren els pisans. Empesos a emigrar a causa de la subjugació de la ciutat per part de Florència, foren els més propensos a establir-se definitivament a Barcelona, València i sobretot a Sicília, on el rei els acollí amb l'*status* d'exiliats<sup>23</sup> per assegurar-se la continuïtat del seu servei bancari, ja que Florència es va fer amb el control bancari de Pisa. Com a norma general, les corporacions pisanes estaven organitzades de forma més simple i eren comunes les associacions amb catalans, fet que les diferencia radicalment del sistema empresarial florentí<sup>24</sup>. Soldani assegura que aquests mercaders-banquers pisans establerts a la Corona no marxaren ni tan sols amb l'esclat de la Guerra Civil catalana i que, en definitiva, van ser poques les famílies que no participaren en l'èxode migratori, tot i que, com ja hem dit anteriorment, per a alguns aquesta diàspora i el futur integrant en un altre indret fou el germen d'un augment significatiu de la fortuna i de les condicions socials de la família<sup>25</sup>.

Per als luquesos el moviment de sortida de la seva regió tampoc va ser per causes purament econòmiques. Per a la historiadora pisana el motiu principal està en la pugna entre diverses grans famílies pel control de Lucca. En el 1390 els Guinigi i les famílies dels Forteguerra i els Rapondi, una facció de mercaders de rang internacional que en caure víctimes dels Guinigi van haver d'emigrar, junt amb altres famílies. A aquests grups de mercaders l'emigració per motius polítics no els va impedir d'establir relacions amb els seus compatriotes, alguns dels quals establerts a Barcelona —com ara Jacopo Accettanti, Gherardo Cattani i Giovanni Cagnoli—, i amb la casta dirigent luquesa. Tot i aquests testimonis, els oriünds de Lucca eren el grup més petit de les tres comunitats de toscans a les nostres terres<sup>26</sup>.

Aquest fenomen és el que ha portat a Giuliano Pinto a assegurar que els grans mercaders generalment estaven de pas i tenien la intenció de tornar a Itàlia un cop havien finalitzat les seves tasques a Catalunya, mentre que els mercaders de nivell mig i, sobretot, els exiliats per motius polítics i personals tenien una major tendència a establir-se definitivament o, almenys, per un llarg període, assolint la ciutadania i integrant-se amb la població local<sup>27</sup>. En aquest sentit, la informació és ampliada per Soldani, la qual assegura que els grans mercaders preferien relacionar-se directament amb les institucions catalanoaragoneses aconseguint privilegis i salconduits per part del rei, o beneficiar-se dels concordats que aquestes poguessin tenir amb la nació d'origen,

<sup>22</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, p. 80.

<sup>23</sup> Per a més informació quant a les relacions entre Pisa i la Corona d'Aragó: G. Benvenuti, *Pisa y España*, pp. 57-88.

<sup>24</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 571.

<sup>25</sup> *Ibidem*, pp. 44-46.

<sup>26</sup> *Ibidem*, p. 47.

<sup>27</sup> *Ibidem*, p. 13.

perquè sabien que la seva estada en el territori seria temporal<sup>28</sup>. Així, s'evidencia que la negociació personal entre els individus particulars i la Corona era fonamental per a aquests operadors econòmics que pugnaven per aconseguir avantatges i concessions que els permetessin una situació avantatjosa pel que fa a les relacions comercials. Aquestes negociacions permetien l'accés de forma directa a la justícia reial, fet que els podia beneficiar no sols en la jurisdicció reial, sinó també en l'àmbit internacional. A més, també es fa evident que el flux migratori de la Toscana a les terres de la Corona d'Aragó estava monopolitzat per homes de negocis, mercaders i banquers.

Pel que fa als toscans que decidiren quedar-se, ja fossin pisans, luquesos o la minoria florentina, cal tenir en compte algunes consideracions.

Quant a la forma d'organització interna dels col·lectius d'immigrants a la Baixa Edat mitjana, s'han distingit sovint tres termes diferents segons les característiques organitzatives i estructurals: es tracta de les colònies, els consolsats i les nacions.

Maria Elisa Soldani, fent ús d'una definició de Michel Balard, distingeix una colònia pel fet d'estar subjecta políticament, territorial i econòmica, mitjançant una explotació exclusivista dels recursos econòmics, i a una imposició cultural a partir de models importats per part d'una entitat estrangera. Aquesta era, per exemple, l'organització de genovesos i venecians a l'Imperi bizantí. L'explotació econòmica dels toscans en terres catalanes —segons l'autora— no té res de colonial, ja que es posicionava amb els operadors locals en una relació de continus intercanvis, fet que inseria Barcelona en un circuit econòmic més ample, d'abast internacional. En aquest aspecte, considera que s'ha idealitzat excessivament el paper dels mercaders italians, infravalorant el paper de les companyies locals que podien arribar a operar a gran escala amb una quantitat molt important de recursos. Aquest és el cas de la companyia de Joan de Torralba, dedicada a l'exportació de la llana i el blat aragonesos<sup>29</sup>.

Pel cas de València, David Igual assegura que allí tampoc es desenvoluparen colònies, cosa que demostra que la situació barcelonina no era única i aïllada, creant una tendència més o menys consolidada d'assentament pels toscans a la Corona d'Aragó<sup>30</sup>.

Tot i les esporàdiques referències a l'elecció de cònsols per als toscans, Maria Elisa Soldani nega l'existència d'una estructura consolar i considera que aquests cònsols eren escollits en moments de debilitat o d'una presumpta inestabilitat en la comunitat. Aquesta argumentació la basa en el fet que no existia per a Barcelona un edifici exclusiu on es poguessin reunir els membres d'una de les *nationes* toscanes per a poder administrar la pròpia presència a la ciutat, així com tampoc s'han detectat espais de culte o enterrament o, fins i tot, un barri exclusiu a la Ciutat Comtal, com sí que passa amb altres col·lectius d'italians en altres territoris europeus. Tampoc s'han trobat referències a una tendència endogàmica i d'*autoreferencialitat* com a col·lectiu immigrant. Més aviat al contrari. Segons les seves investigacions els toscans de Barcelona, i per extensió de Catalunya, vivien al Barri de la Ribera, juntament als mercaders locals, situació que els permetia controlar l'entrada i sortida de vaixells de la

<sup>28</sup> *Ibidem*, pp. 35-36.

<sup>29</sup> Per a un major aprofundiment en les activitats de la companyia Torralba: M. del Treppo, *Els mercaders*, pp. 487-533; així com el recent però imprescindible article de María Dolores López: M. D. López, *La compañía Torralba*, pp. 313-332.

<sup>30</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, pp. 96-97.

platja; tenien com a lloc de culte l'església de Santa Maria del Mar i desenvolupaven les seves tasques comercials a la llotja. Tot plegat els assimilava dins la *universitas mercatorum*, fent-los partícips de la vida econòmica i política de la ciutat i permetent-los una integració i una acceptació per part de la població autòctona molt més directa<sup>31</sup>.

Aquesta manca d'organització de florentins, pisans i luquesos ha portat a Igual a considerar, almenys pel que fa a València, que aquests tingueren una escassa capacitat de coordinació, probablement per la inestabilitat de la comunitat toscana a la ciutat, amb un gran nombre d'individus conscients de la temporalitat de la seva presència, motiu pel qual no els preocupava la inexistència "*de organismos representativos permanentes*". A més, la inexistència de conflictes entre la comunitat italiana i les autoritats de València, junt amb el rol secundari de la ciutat dins el circuit econòmic internacional toscà condueixen l'autor a argumentar en favor d'aquests plantejaments<sup>32</sup>.

Contràriament, Soldani nega totalment aquesta teoria per a Barcelona. La presència d'uns operadors econòmics forts, en el cas dels florentins pel sistema empresarial que els permetia disposar de grans quantitats de recursos, i en el cas dels pisans perquè es podien valdre del fort sistema bancari mediterrani creat pels seus connacionals a raó de la diàspora, porta a excloure totalment que l'absència d'una organització consolar fos causa de la debilitat o de la inestabilitat de la comunitat<sup>33</sup>. Per tant, l'absència estaria justificada pel fet que la monarquia no permeté la constitució de consolats estrangers en les seves terres, concessió atorgada a la forta classe mercantil catalana que pugnava per la implantació de mesures proteccionistes i que era capaç de condicionar les decisions del rei en el favor propi. En general, aquest fet no suposava cap problema afegit per als toscans, que tenien un fort bagatge polític, ja que mantenien unes molt bones relacions privades amb el monarca, que els concedia privilegis. Així, s'evidencia una xarxa de relacions personals entre monarquia i estrangers que feia innecessària la presència d'un cònsol estranger. Els toscans, en essència, van trobar altres vies per a defensar els seus interessos, l'eficàcia de les quals depenia de la necessitat que el rei i la cort tinguessin en el moment de concretar els pactes, fet pel qual al selge XV, arrel dels conflictes i les guerres en què es veia immers el rei, aconseguiren grans prerrogatives per part del monarca catalanoaragonès<sup>34</sup>. La naturalització i l'adquisició de la ciutadania van ser altres vies, no tant per als grans mercaders, però sí per als petits i mitjans operadors, dependents o no de grans companyies, tant toscanes com catalanes, per a aconseguir fer-se forts i poder expandir els seus negocis arreu de la Corona.

### 3. EL DESENVOLUPAMENT DELS NEGOCIS

#### 3.1. Els organismes econòmics: les companyies i els mètodes comercials

<sup>31</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 61-63.

<sup>32</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, pp. 98-102.

<sup>33</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 63.

<sup>34</sup> *Ibidem*, pp. 61-66.

Com s'ha fet evident, el principal interès dels toscans a la Corona d'Aragó era el comerç. Aquests mercaders operaven a les principals ciutats i centres comercials especialitzats com a representants de les grans, mitjanes i petites companyies comercials. Les companyies toscanes, sempre segons Maria Elisa Soldani, van néixer a Florència, fundades sobre una estructura familiar amb seu a la casa mare. A partir d'aquí es ramificaven una sèrie de sucursals disseminades per les principals places comercials, constituït diferents artèries d'una sola entitat jurídica. Després del falliment de les grans empreses comercials, però alhora també bancàries, florentines, pels volts del 1342-1345, aquestes companyies van assumir grans transformacions internes per tal de limitar els danys i les pèrdues, així com les responsabilitats del personal. Aquestes branques assentades en els diferents emporis comercials van esdevenir autònomes de l'empresa central, assumint totes les característiques d'una associació independent — convertint-se en una entitat jurídica per si mateixa i operant amb capital propi, així com mantenint els seus llibres i administració—<sup>35</sup>. Això portà a constituir el *sistema di aziende*. Aquest és el cas, profundament estudiat<sup>36</sup>, de la corporació de Francesco di Marco Datini, originari de Prato, fundada a Avinyó l'any 1363 i amb diverses filials arreu d'Europa lligades entre si i coordinades per ell<sup>37</sup>.

No obstant s'ha documentat una variació significativa en les característiques d'aquestes empreses. Soldani documenta que les companyies d'època datiniana, el punt àlgid de les quals s'ha de situar entre l'última dècada del segle XIV i inicis del segle següent, eren fonamentalment florentines, però a partir dels anys trenta i quaranta del segle XV es van veure substituïdes per unes altres formacions, ara d'origen principalment pisà, consolidades com a bancs i exercint, en alguns casos, com a veritables empreses de mercaders-banquers. Posteriorment, els florentins tornarien a ser presents a la Corona, un cop acabada la guerra que Alfons el Magnànim mantenia amb Florència des de 1447, fonamentades ara també en l'àmbit financer i especulatiu, canviant, on els beneficis de les assegurances jugaren un paper important per al seu enriquiment<sup>38</sup>.

A aquesta primera classificació general Federigo Melis n'ha afegit una segona en funció de la capacitat operativa i de les funcions de cadascuna d'elles. En aquest aspecte ha fet una divisió entre les companyies de ciutats marítimes italianes i les de les ciutats interiors. Pel que respecta a les primeres, es tracta d'un desplegament molt nombrós de corporacions de petites dimensions, mentre que al rerepaís toscà hi havia les grans societats, algunes de fins a 70 integrants, les quals coordinaven, en general, petites i mitjanes empreses, tant italianes com estrangeres. Per tant, les grans societats a la costa no apareixerien fins el segle XIV<sup>39</sup>. Exponents d'aquest tipus d'empreses són la companyia Datini, àmpliament estudiada per Soldani, però també les corporacions dels Pazzi, Mannelli, Alessandri, Alberti, Lorini, Soldani, Piaciti i Aitanti, que Giampiero

<sup>35</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 67-68.

<sup>36</sup> Entre d'altres, l'empresa i les accions comercials de Francesco Datini han estat documentades sobretot per Federigo Melis, que va fer una profunda immersió en el riquíssim arxiu del pratenc, i, posteriorment, per autors com Giampiero Nigro, Maria Teresa Ferrer Mallol, Angela Orlandi i Coral Cuadrada entre molts d'altres.

<sup>37</sup> M. T. Ferrer, *Dues cartes en català*, p.82.

<sup>38</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 74.

<sup>39</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, pp. 256-257 i 263.

Nigro ha descrit com un conjunt “molt més potent per capitals, tècnica i coneixements econòmics”, posseïdor d’una “gran agressivitat i una audàcia inusitada, fruits al seu torn d’una actualitzada mentalitat innovadora”<sup>40</sup>. Així, Melis assegura que amb la constitució del sistema d’empreses a finals del mateix segle, seran aquestes grans entitats les que començaran a crear filials autònomes pel territori però coordinades.

En definitiva amb paraules de Maria Elisa Soldani:

*Le compagnie fiorentine furono dunque assai più strutturate ed ebbero una maggiore disponibilità di risorse economiche rispetto a quelle pisane e lucchesi, solitamente di dimensioni ridotte e allo stesso tempo caratterizzate da un distinto modus operandi*<sup>41</sup>.

Aquestes empreses tenien unes característiques comunes que autors com Nigro han fet paleses en les seves obres. El control de les filials que exercien els *maggiori* estava fonamentat en una xarxa informativa creada pels operadors distribuïts per tot el territori que connectava amb la direcció gràcies al carteig continuat, el qual, a més d’informar de les directius de gestió empresarial oferia informació de la oferta i la demanda de determinades mercaderies, de la seva disponibilitat, i de la quantitat d’intercanvis comercials, entre d’altres, junt amb notícies que poguessin influir en el negoci<sup>42</sup>.

Una part essencial d’aquestes organitzacions era el seu personal. A la cúspide de la piràmide administrativa de poder hi havia el director o *maggior*, el qual no es dedicava directament a la negociació, sinó a l’estudi dels mercats i dels productes<sup>43</sup>, per tal de garantir una bona gestió empresarial. Per sota d’aquest existien els *fattori*, governadors o directors de les filials. Aquests tenien el paper d’intermediaris entre els socis capitalistes i els anomenats *garzoni*, és a dir, els empleats de les sucursals, fins a finals del segle XV, quan els governadors adquiriren certs graus d’independència decisiva<sup>44</sup>. En època datinina la seva retribució venia donada, en comptes de amb l’assignació d’un salari, per una participació en els beneficis de l’empresa en funció de la productivitat de cadascú. Amb aquesta política es volia responsabilitzar el personal de la companyia en la seva actuació. Ara bé, quan un factor no actuava de forma correcta, era negligent o, en definitiva, gestionava malament la seva filial, es procedia a l’eliminació d’aquest governador i es nominava un comissari encarregat de la revisió dels comptes i de posar remei a la situació que havia llegat el seu predecessor, per tant, aquest era un càrrec temporal i excepcional<sup>45</sup>.

Amb tot, hi havia situacions en les que el simple personal de l’empresa no estava prou qualificat per a dur a terme determinades tasques. En aquests casos es feia necessària l’assignació d’agents especialitzats, que, igual que els empleats i socis corrents de la companyia, podien ser toscans o catalans, per bé que moltes de les

<sup>40</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 51.

<sup>41</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 74.

<sup>42</sup> G. Nigro, *Francesco e la compagnia Datini*, pp. 243-245.

<sup>43</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, p. 263.

<sup>44</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, p. 101.

<sup>45</sup> M.E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 69-70.

corporacions estaven fonamentades en base als vincles familiars i de parentesc. Els agents havien de conèixer els costums del país, la llengua i les duanes, així com mantenir relacions amb el món mercantil català i amb les institucions locals. D'aquesta manera, la funció principal d'aquests operadors era la d'endinsar-se en els "mercats d'aprovisionament més ambicionats" però que per les seves característiques no era aconsellable de fundar-hi noves filials<sup>46</sup>. Aquest era el cas dels mercats llaners del Maestrat i l'Aragó, per exemple. Un dels exponents més reconeguts d'aquest tipus d'agents era Tuccio di Gennaio, el qual va passar per diverses companyies, entre elles la de Francesco di Marco Datini, però també va treballar per compte propi. Tuccio, segons Nigro, no havia après els seus coneixements d'una acadèmia, que per altra banda no existia, sinó que la seva formació havia estat extreta de la praxis de l'activitat comercial en magatzems i companyies<sup>47</sup>. Soldani, subscriuint les paraules de Giampiero Nigro, assegura que la carrera d'un mercader girava entorn del pas entre companyies comercials, fet que implicava una despesa extra, de temps i recursos, en la formació del comerciant novell<sup>48</sup>. Amb això l'autora veu confirmat allò que altres investigadors ja havien observat, mitjançant la densa xarxa de relacions familiars i professionals junt amb aquestes relacions entre mercaders, que hi ha una mancança d'un sentit "capitalista" de la competència entre els mercaders del Renaixement<sup>49</sup>.

No obstant això, el mapa mercantil a la Corona d'Aragó no acaba amb les companyies comercials, ja que per sota d'aquestes apareixen un seguit d'operadors autònoms que, en paraules de David Igual:

*Debió tratarse de un grupo de operatori minori u operatori medi cuya función dentro de la comunidad extranjera es conveniente hacer aflorar por su posible peso cuantitativo y por el aparente progreso que experimentaron sus actividades alrededor de 1500, coincidiendo con la mayor importancia que alcanzaron también los fattori de las empresas<sup>50</sup>.*

Tanmateix, els italians que actuaven en terres de la confederació catalanoaragonesa no ho feien de forma aïllada i els contactes amb els mercaders i institucions locals eren abundants i continuats. L'activitat dels florentins, pisans i luquesos, així com la de la resta d'operadors estrangers despertaven molt recels i animadversió en els cercles comercials catalans, però no només això. El contacte entre toscans i mercaders nacionals va originar un dens intercanvi d'idees i pensaments i, entre d'altres, mètodes comercials. Per analitzar el balanç d'aquest flux d'influències cal analitzar el funcionament mercantil d'ambdues comunitats abans i després del contacte entre elles. Per a l'estudi d'aquest fenomen s'ha fet palesa la importància de les obres,

<sup>46</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, pp. 54-55.

<sup>47</sup> *Ibidem*, pp. 59-60. Aquesta pràctica no era exclusiva dels mercaders toscans, ja que Claude Carrère ja ho citava per als catalans, en els anys de formació del futur mercader, amb el pare o a casa d'un tercer — fins i tot fora del país d'origen—, pràctica comuna entre les famílies de tradició mercantil de l'Edat Mitjana: Cl. Carrère, *Barcelona*, vol. I, pp. 142-150.

<sup>48</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 70.

<sup>49</sup> *Ibidem*, p. 78.

<sup>50</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, p. 101.



un cop més, de Maria Elisa Soldani, però també del prestigiós historiador mallorquí Antoni Riera.

Toscans i catalans tenien maneres d'obrar molt diferents. Una de les distincions més importants és que els primers basaven els seus negocis mitjançant les seves escriptures privades, evitant recórrer al notari més que en situacions de màxima necessitat<sup>51</sup>. Per als catalans, en canvi, l'acreditació notarial era imprescindible per a qualsevol transacció econòmica, fet al qual s'hagueren d'adaptar els estrangers que volien mantenir relacions mercantils amb els operadors locals. Com que a Catalunya per efectuar una operació en nom d'un tercer, com era el cas dels agents qualificats usats per les companyies toscanes, s'havia d'exhibir el document de procura amb els detalls de la delegació avalat pel notari, Bellandi, segons esmenta Soldani, assegura que el mercader que volgués actuar en terres de la Corona només tenia dues opcions, o fer-ho directament o exhibir el document que avalés la delegació. Aquestes proccures estaven acordades tant pel mercader estranger com pel local, la qual cosa volia dir que podien ser els propis comerciants o artesans catalans els que nomenessin els procuradors toscans per gestionar els seus negocis sobre altres places comercials o per facilitar la distribució de llurs productes<sup>52</sup>.

Amb això es demostren les diferències quant al desenvolupament dels negocis per part dels mercaders d'ambdues nacionalitats, i com uns i altres s'hagueren d'adaptar a les formes d'obrar i als diversos mètodes comercials dels altres operadors.

Els catalans des del segle XII utilitzaven la *societas*, una forma d'associació comercial, la més antiga de la qual ha estat definida per Riera com “un contracte bilateral” entre dos socis, dels quals un aportava el capital i l'altre “la seva feina i una petita part complementària” i tant guanys com pèrdues eren repartits a parts iguals<sup>53</sup>. Aquest contracte, segons M. D. López, s'ha anomenat ocasionalment comanda bilateral per la seva similitud amb aquestes associacions. La principal diferència era que mentre les comandes implicaven una aportació per separat de capital i treball, les companyies es fonamentaven en la unió d'ambdós conceptes<sup>54</sup>. Les *societates* es concertaven per un termini —renovable— estipulat en la seva constitució, sovint per un període temporal concret no superior a dos anys o bé en funció de la voluntat dels socis, sense concretar-ne la duració. L'autora considera que fou precisament aquesta la opció que més s'adoptà, almenys entre els cercles mercantils catalanoaragonesos, caracteritzada per la concreció en associacions per períodes curts i, segons les perspectives, renovables, però mai plantejats en cicles de mitjana duració, fet que interpreta com “*una actuación esencialmente definida por la inseguridad y la precariedad, alejada de planteamientos más ambiciosos a medio/largo plazo*”<sup>55</sup>.

Amb el transcurs dels anys, les societats es van anar fent cada cop més complexes i, d'aquells contractes on els socis compartien capital, pèrdues i beneficis al 50%, es passà a companyies, considerades com a més evolucionades, en les quals comencen a aparèixer les figures del soci principal, que aportava el numerari, i dels

<sup>51</sup> A. Orlandi, *Un pratese nel Maestrazgo*, p. 392.

<sup>52</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 72-73.

<sup>53</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 214.

<sup>54</sup> M. D. López, *La Corona de Aragón*, p. 416.

<sup>55</sup> *Ibidem*, p. 418.

socis menors, encarregats de gestionar la societat en cadascun dels territoris en la qual operava. Això no exclou el fet que en el si d'aquestes associacions es poguessin concertar comandes amb operadors aliens que eren partícips dels beneficis de la companyia—sovint una quarta part dels beneficis que havien generat—, però no de la seva gestió. Aquestes corporacions també podien tenir al seu servei macips, factors o agents comercials. Els macips podien ser enviats per un objectiu específic o bé, depenent de l'ocasió, ser nomenats factors en una plaça distant, d'igual forma que un agent comercial<sup>56</sup>. Aquesta versió més avançada d'empresa era la més utilitzada entre els toscans.

Això no obstant, els canvis en el comerç que es produïren al llarg del segle XIV no portaren als catalans a una voluntat d'associar-se permanentment, com si que feien els italians, sinó a la difusió de la comanda, un contracte bilateral en el qual el comandant aportava el capital íntegrament i el comendatari la totalitat de la feina per a tirar-lo endavant. El repartiment dels beneficis generalment implicava que el capitalista, un cop recuperada l'aportació inicial, s'adjudicava les  $\frac{3}{4}$  parts dels guanys, mentre que la quarta part restant era per al gestor o comendatari. Aquest sistema de repartiment es denomina comanda *ad quartum denarium* o *ad quartam partem lucri*. López coincideix amb Riera en definir com a tipus de comanda més practicada la que es concretava per un viatge o per un període determinat que no solia excedir els dos anys<sup>57</sup>. Eren, per tant, associacions de caràcter ocasional que l'autora relaciona amb el comerç "*itinerante y eventual*", que es contraposaven en essència amb les companyies, que representaven un "*comercio más estable y más o menos permanente*"<sup>58</sup>. Probablement per aquest motiu Soldani es fa ressò del fet que, entre finals del XIV i principis del XV, els toscans van adoptar de forma molt escassa aquesta fórmula.

El desenvolupament del mercadeig, estretament lligat al dels mètodes comercials, va incrementar la preocupació pels perills que comportava la navegació, com ara els naufragis, els desperfectes que la climatologia podia causar a les naus o la pirateria, que originaven pèrdues importants tant en el transport com en les mercaderies. Això afectava greument als beneficis dels negocis relacionats amb la mar, per la qual cosa es buscaren formes de protegir les propietats, béns i numerari que s'arriscaven en el comerç marítim. Els sistemes de crèdit foren una de les eines que usaren els mercaders per a aquest fi. El tipus més antic de l'Edat Mitjana, segons Antoni Riera, fou el préstec hipotecari, un contracte en el qual el prestamista, a més de retornar l'avenç de diners i pagar els interessos, estava obligat a oferir una garantia superior a la suma oferta pel prestamista, normalment en forma de mercaderies o participacions en vaixells. Tanmateix, per als grans mercaders aquests préstecs tenien dos inconvenients importants: el primer, que es concretaven per períodes curts de temps i, la segona, que es veïen fortament condicionats per les polítiques eclesiàstiques i les disposicions reials, les quals lluitaven contra la usura. Per aquest motiu, ràpidament anaren apareixent modalitats creditícies capaces d'escapar-se, amb major èxit, al control de les doctrines eclesiàstiques i a les legislacions de la monarquia. El canvi, que ha estat descrit per Riera com "un préstec preceptivament retornable en una ciutat distinta i en una espècie

<sup>56</sup> *Ibidem*, pp. 418-419.

<sup>57</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 214.

<sup>58</sup> M. D. López, *La Corona de Aragón*, p. 403.

monetària diferent a aquelles en que es va concertar”, era una de les més esteses, ja que permetia emmascarar el “lucre” per mitjà de la modificació de les equivalències entre dos tipus de moneda. A partir de mitjan segle XIII als Països Catalans es practicaven, segons l'autor, dos tipus de canvi: el *cambium salvum in terra*, la modalitat ordinària en la qual el prestatari havia de tornar al creditor una quantitat marcada, i el *cambium ad riscum mercium o ad riscum navium*, una innovadora variant marítima en la qual el préstec havia de ser tornat, amb uns beneficis majors, només si les mercaderies o la nau arribaven sanes i estàlvies a la destinació.

A partir del XIV, però, els contractes de canvi van generar la creació i implantació d'un instrument privat per executar aquestes operacions, la lletra de canvi<sup>59</sup>. Aquest document implicava la transferència de diners d'una plaça comercial a una altra, amb el pertinent bescanvi monetari. Per tant, no es tractava d'una simple ordre de pagament, sinó també d'un canvi, en el qual s'entregava una quantitat de diners en un lloc i en una moneda determinada i es recollia en un altre i amb una divisa distinta. Ara bé, la taxa de canvi era aproximada i per tant, era usada pel canvista per a obtenir beneficis amb l'intercanvi de moneda, fent d'aquest, de forma encoberta, un negoci lucratiu. Soldani diu que les lletres de canvi podien amagar operacions econòmiques com compensacions per l'adquisició de mercaderies, transaccions bancàries que impliquessin transferències de diners, o bé canvis ficticis o canvis secs, especulacions que ocultaven préstecs amb els quals s'amagaven els interessos amb els bescanvis de moneda<sup>60</sup>.

En la mateixa època van aparèixer també els contractes d'assegurança, però no serà fins el segle XV que “*se presente con una forma de contrato simple y sin ningún tipo de precaución formal o restrictiva*”<sup>61</sup>. La característica principal d'aquest mètode, segons M. D. López, és que una persona aliena al contracte comercial assumia els riscos corresponents a aquest, sense aportar capital, d'entrada, ni tenir cap més interès que la retribució prèviament convinguda. Per a fer front a les despeses més immediates sovint es requerien préstecs que, al mateix temps, permetien cobrir els riscos del viatge. Aquests només havien de ser retornats amb interès si les naus arribaven a port. A vegades, aquests avenços es convertien en un canvi, en tant que es podia estipular la devolució del préstec en una plaça comercial distinta i en un tipus de moneda diferent.

Els estudis d'aquesta autora revelen l'ocultació d'aquests mètodes comercials sota la forma de comandes, en les quals es cedeix un numerari inicial per invertir en armament d'embarcacions i en l'expedició de mercaderies que, tot i semblar simples avenços de capital que el comandant oferia al patró, amagaven veritables contractes asseguradors. Els patrons es comprometien a tornar l'avançament un cop arribada l'embarcació al destí que prèviament havien acordat amb el creditor, el qual també es feia càrrec dels riscos del viatge, inclosos els nòlits contractats amb els diversos operadors<sup>62</sup>.

Amb tot, la historiografia sembla tenir una postura unànime en situar els orígens de les assegurances a Itàlia, així com en relacionar la presència d'operadors econòmics

<sup>59</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 215.

<sup>60</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 114-115.

<sup>61</sup> M. D. López, *La Corona de Aragón*, p. 483.

<sup>62</sup> *Ibidem*, p. 484-485.

italians amb l'inici i desenvolupament d'aquestes tècniques a la Corona d'Aragó, el qual dataria de mitjan segle XIV, generalitzant-se en les primeres dècades del segle següent. En aquest moment l'estructura sembla idèntica en tots els casos: L'assegurador es comprometia a cobrir qualsevol pèrdua en les mercaderies o l'embarcació de l'assegurat, el qual a canvi oferia una prima.

Les comandes, les societats, els préstecs i els canvis marítims i les assegurances van originar també la necessitat de crear contractes d'arrendament de naus, és a dir, els nòlits. Pel que fa a l'àmbit catalanoaragonès, es poden distingir dos tipus bàsics d'arrendament: el nòlit “a quintarades” i “a escar”.

El primer era aquell en el qual es pagava una taxa —calculada segons pes, mesures i distància entre les escales del viatge— diferenciada per cadascuna de les mercaderies embarcades i el preu del transport es fixava segons una tarifa concretada en cada contracte. Es presentava, però, un problema, ja que era impossible preveure si es podria contractar la totalitat de la nau, perquè la càrrega s'anava afegint progressivament en els diferents port on s'anaven fent escales al llarg del viatge. D'altra banda oferia al patró la possibilitat de controlar i organitzar la ruta o rutes a seguir.

Així doncs, el lloguer de la nau podia estar subjecte a diverses clàusules que actuaven com a condicionants del contracte, com ara les característiques del trajecte, que podia ser directe o amb escales, la duració de les quals havia de ser establerta amb tota precisió. Per la seva part, el patró s'havia de comprometre a dur una tripulació composta d'un determinat nombre de persones a concordar, per tal d'assegurar el manteniment de la nau i la seva protecció. Quant es tractava de diversos noliejadors, el contracte detallava específicament quina era la part de la càrrega que corresponia a cadascun d'ells, mitjançant la divisió de la capacitat de la nau, mesurada en quintals, fays o cahices<sup>63</sup>.

En relació als nòlits “a escar” M. D. López es fa ressò de la definició d'A. García, el qual diu que aquest tipus de contracte estaven caracteritzats pel pagament d'un nòlit a preu alçat, és a dir, per un preu global fixat per endavant. D'aquest tipus de nòlit se'n distingirien dues variants, la concretada per un viatge determinat, o bé aquella pactada per un temps concret. No obstant això, segons García la modalitat que més s'emprà a les costes catalanes per al nòlit de les naus senceres durant els segles XIV i XV era la de “d'alt a baix”. Aquesta obligava a pagar el nòlit pel total de la nau, ja fos plena o buida, ja que el pagament es fixava per parts de l'embarcació o unitats de càrrega<sup>64</sup>.

Així, tot i que alguns autors emfatitzen molt l'endarreriment dels mercaders catalans respecte els italians, quant a tècniques i mentalitat<sup>65</sup>, Antoni Riera diu que vers el 1380 barcelonins, valencians i mallorquins adoptaren el nòlit “d'alt e baix”, la lletra de canvi i la pòlissa d'assegurança, “instruments que ja coneixien des de feia un cert temps, però dels que, fins llavors, només n'havien fet un ús molt circumspecte”, i per tant, amb els recíprocs contactes amb els italians, assegura que:

<sup>63</sup> *Ibidem*, pp. 435-437.

<sup>64</sup> *Ibidem*, pp. 448-449.

<sup>65</sup> M. del Treppo, *I mercanti catalani*, p. 265 i 310-311.

S'escursarà sensiblement el decalatge que separava els mètodes comercials catalans dels italians, amb l'adopció del nòlit "a escar" i del canvi marítim, i l'aparició de la companyia<sup>66</sup>.

### 3.2. El mercat de la llana: Barcelona, Saragossa, València i Mallorca

Els mercaders italians veieren en Catalunya un suculent mercat del qual en podien treure grans beneficis. A causa dels seus orígens, en una terra en guerra i lluita permanent contra l'ocupació islàmica i havent de dur a terme una ingent tasca de repoblació, l'activitat comercial catalana havia estat molt limitada durant l'Alta Edat Mitjana. A partir dels segles IX i X la situació pateix un lleuger canvi de direcció, dinamitzant els ports comercials i la vida econòmica de l'interior del país, sobretot a partir del segle XI, amb l'aparició de les primeres fires. Però no fou fins el XII i fonamentalment el segle següent que es desenvolupa la gran expansió comercial catalana. És en aquest context que Barcelona esdevindrà la veritable capital del territori, ja que, segons Maria Teresa Ferrer Mallol, era l'únic centre capaç de mantenir una activitat comercial exterior marítima a partir del segle XII, erigint-se com el motor d'aquesta expansió comercial que duria els catalans per tota la Mediterrània fins a les llunyanes costes orientals<sup>67</sup>.

Amb les conquestes de Mallorca i València l'activitat comercial s'incrementà de forma considerable. El control de les Balears donà la protecció marítima necessària per a desenvolupar els intercanvis de forma segura. A més, aquesta plaça es trobava situada en un punt geogràfic estratègic, a mig camí entre el Nord d'Àfrica i Sicília, per la qual cosa arribaven a la Corona productes d'altres indrets que podien ser redistribuïts. L'expansió en terres valencianes fou més lenta i costosa però proporcionà l'entrada de matèries primeres i manufactures, algunes de les quals anteriorment escassejaven o havien de ser exportades, com ara dàtils, la grana, un tint per a robes de luxe, l'alasfor, la sosa, i productes provinents dels conreus d'espècies orientals implantats al regne, així com el paper de Xàtiva, objectes de terrissa, vidre i ceràmica fina de luxe, corall i cordes entre d'altres<sup>68</sup>. En aquest sentit, Ferrer assegura que els comerciants catalans aconseguiren superar "dos handicaps inicials": per una banda, haver començat més tard que els seus competidors —genovesos, pisans, occitans i venecians—, els quals ja controlaven bona part dels mercats, i, per l'altra, "no disposar de matèries primeres destacables ni de gaires manufactures", obligant-los a redistribuir productes de fora, obtenint guanys més limitats<sup>69</sup>.

La connexió amb totes les àrees comercials del regne venia afavorida pel paper que havia pres Barcelona com a centre de redistribució, per on passaven diverses rutes comercials, entre les quals hi havia el trànsit de la mateixa costa i la que, passant per les illes tirrenes, es dirigia cap a Llevant<sup>70</sup>. La Ciutat Comtal estava amb contacte amb

<sup>66</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 221.

<sup>67</sup> M. T. Ferrer, *El comerç català*, p. 159.

<sup>68</sup> *Ibidem*, p. 160-161.

<sup>69</sup> *Ibidem*, p. 160.

<sup>70</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 82.

Tortosa, que al segle XIV es convertí en la sortida al mar, seguint el curs de l'Ebre, dels productes de l'interior—cereals i llana, principalment, però també cuirs, ramaderia menor, fusta i safrà—, principalment de l'Urgell i l'Aragó<sup>71</sup>. En aquestes terres, gran part del control dels intercanvis, assegura Antoni Riera, estaven controlats per companyies formades per barcelonins, essencialment, i aragonesos. A València també era importantíssima la seva presència, però la concurrència de les companyies italianes, com la filial de Francesco di Marco Datini, la feia un mercat més difícil.

Les observacions de Mario del Treppo en referència a Barcelona són fonamentals per entendre la rellevància de la ciutat quant al seu paper articulador del comerç català. La via marítima era la principal ruta per la canalització dels productes procedents de zones com Alacant, Dènia, Castelló de la Plana o Tortosa, però també des de Cotlliure, Roses o Sant Feliu de Guíxols, des d'on es recollien les mercaderies procedents del rerepaís català<sup>72</sup>. Del Treppo assegura que Claude Carrère ja havia demostrat la intensitat comercial dels ports costaners de la Costa Brava i el Maresme, com Mataró, Tossa, Lloret o Blanes i Maria Teresa Ferrer, en el seu amplíssim estudi sobre els ports catalans, ampliava aquesta informació amb noms com, a tall d'exemple, Malgrat, Pineda, Calella, Sant Pol, Arenys, Llavaneres i, fins i tot, Argentona i Cabrera<sup>73</sup>.

Seguint amb l'anàlisi de les exportacions, Mario del Treppo no sols ha calculat que el 70 % de les exportacions es referien als draps de llana de Barcelona, sinó que la ciutat exportava també els procedents d'Eivissa, Aragó, València i Sant Mateu, i que el 16% de les exportacions barcelonines estava constituït per mercaderies de producció estrangera<sup>74</sup>. Així, l'autor assegura que és evident, en la comparació d'importacions i exportacions per mar, que la Ciutat Comtal exercia un paper fonamental de gran mercat internacional durant el segle XV i que aquesta funció es fa encara més concreta amb l'anàlisi de les exportacions per via terrestre.

Finalment, Carrère, de forma concloent, demostra que els mercaders i companyies barcelonines controlaven determinats afers des de la seva ciutat d'origen, sense necessitat que les mercaderies passessin per la capital, essent exemplificatiu el cas de la llana, al qual dedicarem unes línies més endavant. D'aquesta manera, Barcelona assumiria “més de la meitat del comerç català”<sup>75</sup>, fent evident la seva importància i el paper que per als toscans desenvolupà, convertint-se en una veritable porta d'entrada als mercats catalans. Aquests italians, apunta del Treppo, van comprendre a la perfecció el significat i la funció de les places de la Corona d'Aragó, per això instal·laren les seves seus a Barcelona, la qual disposava de les característiques ideals d'un lloc directiu, mentre que les altres ciutats, com València, Mallorca i Tortosa, eren llocs on executar els negocis, no pas on dirigir-los<sup>76</sup>.

El flux de productes que s'importaven i exportaven des de la capital catalana era molt intens i variat. Els intercanvis amb la Toscana es basaven en determinats tipus de

<sup>71</sup> A. Riera, *Barcelona*, pp. 66-67.

<sup>72</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 228-230.

<sup>73</sup> M. T. Ferrer, *Navegació, ports i comerç*, pp. 118-131.

<sup>74</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 231-233.

<sup>75</sup> Cl. Carrère, *Barcelona*, vol. II, pp. 11-12.

<sup>76</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, p. 237.

panys i, essencialment, de matèries primes extretes del *hinterland* català que, segons Soldani, arribaven i marxaven de les costes de la confederació gràcies a un sistema de navegació de cabotatge, però també per una via terrestre, connectant per la costa Múrcia i el Llenguadoc i per terra, mitjançant l'Ebre, Aragó, Navarra i Castella<sup>77</sup>. Dels toscans, sobretot dels florentins, el mercat barceloní adquiria draps de luxe, és a dir, velluts, draps de seda i or i brocats, però també seda brodada de producció luquesa, tafetà florentí i vels pisans<sup>78</sup>. Sovint amb les teles de luxe viatjaven també joies, pedres precioses, perles i objectes i preciositats diverses<sup>79</sup>. En direcció contrària, mentre les manufactures locals —cordes, coltells, tisores, ganivets, miralls, objectes de vidre, cordes d'instruments etc.— estaven destinades gairebé exclusivament al mercat interior catalanoaragonès, els productes agrícoles i ramaders com el safrà, la mel, la fruita, l'oli i els formatges mallorquins i, sobretot, la llana en bala o filada, les pells, els colorants i certa quantitat de panys locals eren productes d'exportació que interessaren en major o menor mesura als mercaders toscans. D'entre tots aquests, el més demanat i més important era la llana.

La fabricació dels draps italians, segons Melis, estava subordinada al lloc de producció de matèries primeres, sent així un exponent evident d'economia tancada i estimulant la producció de la pròpia matèria prima, fet que la connectava directament amb la indústria manufacturera i el producte acabat. Aquesta producció, però, estimulà el comerç internacional llaner, amb una preferència òbvia per a les fibres de major qualitat, entre les quals la més estimada era l'anglesa<sup>80</sup>. D'aquesta manera, les llanes de la Corona d'Aragó començaren a abastir el mercat italià de forma important al segle XIV, i amb més força en les seves dècades finals, probablement per la fi de les mesures proteccionistes i d'expulsió i perquè les grans companyies toscanes reprenen la seva activitat<sup>81</sup>. En aquest moment és quan la circulació dels béns menys rics entra de ple en el comerç internacional, afavorida per les matèries primeres, instaurant així el que s'ha anomenat com el comerç de massa<sup>82</sup>.

Així, gràcies a les obres de diversos autors, s'ha pogut crear un mapa de la procedència de la llana catalanoaragonesa. Melis<sup>83</sup>, primer, i Lapeyre<sup>84</sup>, després, entre molts altres, ho han concretat situant els pols de producció de la llana, pel què fa a les terres peninsulars, en dues zones: en el massís del Maestrat, al nord del regne de València, i a Aragó, per on descendia part de la producció castellana. Així com la plaça de Mallorca<sup>85</sup>, captant la producció de totes les Balears, especialment de Menorca<sup>86</sup>, que tenia el producte de major qualitat del mercat de la Corona i es comença a importar

<sup>77</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 81.

<sup>78</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, p. 227.

<sup>79</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 98.

<sup>80</sup> F. Melis, *La llana de l'Espanya*, p. 64.

<sup>81</sup> *Ibidem*, p. 65.

<sup>82</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, pp. 271-272.

<sup>83</sup> Molt il·lustrativa és l'expressió: "en una vasta àrea abocada al Mediterrani i que podem delimitar en un quadrilàter ideal amb els vèrtex a Madrid, Saragossa, Tortosa i València, és compresa la quasi totalitat dels centres espanyols productors de llana" usada per Melis en el seu article: *Ibidem*, pp. 63-64.

<sup>84</sup> H. Lapeyre, *Els mercaders estrangers*, p. 35.

<sup>85</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, pp. 62-63.

<sup>86</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana*, pp. 391-407.

ja en el segle XIV<sup>87</sup>. D'aquesta manera, resseguint els testimonis de diverses de les empreses toscanes, especialment la que s'ha estudiat amb major aprofundiment, la de Francesco di Marco Datini, es fa palès que els mercaders toscans actuaren en un triangle geogràfic que passava pels tres pols d'atracció i s'endinsava cap al seu territori d'influència: Barcelona, València i Mallorca, cobrint tot el hinterland català, on s'adquirien llanes de totes les qualitats. La varietat de qualitats dins el mateix territori podria suposar més un factor de competència entre companyies que no pas de repartiment d'àrees d'influència, si tenim en compte el fet apuntat per F. Melis en referència a que les empreses de mitjanes dimensions tenien un interès especial en produir draps de diverses qualitats, no pas així les grans empreses<sup>88</sup>.

Pel que fa a la indústria tèxtil de la Corona, Miguel Gual ja en el 1967 va esmentar la diferència d'origen i desenvolupament dels teixits hispànics per als segles XIII-XIV i XV. D'aquesta manera presentava una varietat d'influències que anaven des de la mudèjar fins a l'extrapirenaica, especialment a Aragó i Catalunya<sup>89</sup>, per la qual cosa es pot pensar que la tradició llanera també tindria un origen diferent segons l'àrea.

Les grans empreses tenien filials especialitzades en el comerç de la llana, situades, tot sovint, en els centres d'adquisició i aprovisionament, així com en els punts de circulació d'aquesta matèria prima, però moltes vegades gestionades des de Barcelona, on solia arribar llana del Maestrat, embarcada a Peníscola o a Tortosa, per ser enviada posteriorment als ports italians. Soldani diu que el responsables d'aquestes filials tenien la missió de recórrer el territori per tal de guanyar-se la confiança dels intermediaris locals organitzant el contacte amb la perifèria productora. Movent-se per les diverses poblacions i fent ús dels seus vastíssims coneixements quant a la qualitat de la llana adquirien les partides d'aquestes matèries<sup>90</sup>.

L'actuació d'aquests agents responia a una lògica molt concreta que cal analitzar en la seva pràctica.

Pel que respecta a la zona aragonesa, Melis documentava filials italianes a Terol i fins més a l'interior, fins a Montalbà<sup>91</sup>. A això se li afegeix el testimoni més concret de Germán Navarro, el qual recercant a l'*Archivo Diocesano de Zaragoza* va trobar indicis evidents d'assentament de toscans a la zona<sup>92</sup>. Segons Sesma, des del XIV, Saragossa va passar a ser el centre gestor de la producció cerealística i llanera i l'Ebre la seva sortida directa al mar, des d'on el port de Tortosa redistribuïa la producció. L'autor considera que aquesta era una inversió molt segura que desenvoluparen molts agents de l'època, ja que es necessitava molt poc capital, però això sí, molt coneixement del territori<sup>93</sup>. María Dolores López assegura que foren realment els propis agricultors els encarregats de donar el pas que transformà la ramaderia d'una activitat secundària a un veritable "*objetivo económico prioritario*". L'associació entre

<sup>87</sup> M. T. Ferrer, *El comerç català*, pp. 160.

<sup>88</sup> F. Melis, *La llana de l'Espanya*, p. 75.

<sup>89</sup> M. Gual, *Para un mapa de la indústria*, pp. 110-111.

<sup>90</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 88-89.

<sup>91</sup> F. Melis, *La llana de l'Espanya*, p. 68.

<sup>92</sup> G. Navarro, *La presencia de grupos extranjeros*, pp. 179-182.

<sup>93</sup> J. Á. Sesma, *Ciudadanos de Zaragoza*, pp. 425-426.



camperols i ramaders fou un dels mètodes per obtenir el capital necessari que permeté aquest pas<sup>94</sup>.

Els mercaders, molts dels quals actuaven com a intermediaris entre els productors i les filials de les grans empreses toscanes, barrejaven en els seus negocis la contractació de la llana i l'exportació del blat de l'interior, perquè així complementaven el calendari de les exportacions, ja que l'època de la contractació de la llana, que es feia abans de la tosa a partir del bestiar encara sense esquilar, coincidí amb el final de la collita del cereal. El mateix Ángel Sesma i María Dolores López han descrit magistralment aquest procés tan ben coordinat, del qual depenien les indústries tèxtils italianes.

El procés s'inicia entre setembre i octubre, amb la contractació de la llana abans de la transhumància anual, fet que coincideix amb la fi de la collita del cereal. Durant els mesos successius, màxim fins a maig, es contracten i s'envien els carregaments de cereal per l'Ebre, pactant els contractes de l'any següent. A mitjan de primavera, sempre abans de Sant Joan, comença la tosa del bestiar i la preparació del transport fluvial i terrestre que farà arribar la mercaderia al seu destí. El punt més àlgid d'aquesta feina es situa entre juny i octubre, tot i que en alguns casos es podia allargar fins a gener, mesclant així llana i blat en les mateixes embarcacions, amb destinació a Tortosa<sup>95</sup> o Ascó per ser dirigides cap a Barcelona i finalment als ports italians, però també nacionals<sup>96</sup>.

D'aquest cicle comercial se n'ha extret la necessitat dels pagaments per avançat; tanmateix, els toscans es van trobar amb què els proveïdors, la població local, no tenia confiança en els mercaders italians, fet pel qual Soldani veu l'avenç com a símbol d'aquesta desconfiança. Només amb temps, doncs, els toscans van aconseguir consolidar les relacions amb els proveïdors i engrescar-los a efectuar pagaments a través d'operacions bancàries com les lletres de canvi. És per aquesta necessitat de disposar de grans efectius anticipadament que la prerrogativa de l'adquisició de la llana sobre la mateixa ovella fou exclusiva de les grans companyies<sup>97</sup>. Aquest potencial econòmic i la disponibilitat de grans sumes de diner disposades per a ser ofertes com a pagaments per avançat han estat definides per López com una competència deslleial als comerciants i companyies autòctones, amb capitals limitats<sup>98</sup>.

Arrel d'això, G. Nigro ha afirmat que la gran demanda de llana que feren els operadors econòmics italians va provocar un creixement considerable dels ramats i, com que n'eren els principals compradors, creà un profund vincle de dependència a les grans companyies toscanes<sup>99</sup>. Quan aquestes empreses desaparegueren, com passà amb la corporació dirigida per Datini en terres Valencianes, marxaren també els factors que

---

<sup>94</sup> M. D. López, *La compañía Torralba*, pp. 317-318.

<sup>95</sup> Pel que fa al tràfic de llana del port de Tortosa, Maria Teresa Ferrer considera que el judici que el Professor Melis feu de la inferioritat d'exportacions a Itàlia de Tortosa respecte Peníscola és errònia, en tant que no tota la producció de llana es dirigia a les costes itàliques, sinó que bona part restava a Catalunya, per tal de fer servir la indústria tèxtil local. Per aquest motiu, si només es miren les arribades als ports italians, les dades poden conduir a error: M. T. Ferrer, *Navegació, ports i comerç*, p. 135.

<sup>96</sup> J. Á. Sesma, *Ciudadanos de Zaragoza*, pp. 427-435.

<sup>97</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 89.

<sup>98</sup> M. D. López, *La compañía Torralba*, p. 319.

<sup>99</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 56.

havien provocat l'especialització ramadera i la dinamització del comerç de la llana, per la qual cosa es tancaria allà l'entrada al comerç internacional. M. D. López planteja una possibilitat encara per confirmar, però molt suggerent: en els territoris on operà la companyia Torralba, radicada entre Saragossa i Barcelona, s'hauria substituït la llana del Maestrat per l'aragonesa, apoderant-se dels mercats que els italians havien deixat buits<sup>100</sup>.

Precisament, López Pérez considera que els mecanismes detectats a Aragó són els mateixos per a la zona del Maestrat<sup>101</sup>, de la qual Peníscola era el port de sortida i Sant Mateu el lloc de producció. Aquí Datini fundà una filial de la seva empresa per tal d'absorbir la producció de la regió, però també per arribar fins a Aragó i Castella, creant així un polígon d'acció amb base al triangle València-Tortosa-Saragossa<sup>102</sup> però que s'estén cap a terres castellanés —una via de penetració concorreguda per florentins i sienesos seria aquella dirigida a Medina del Campo— per controlar la llana de l'interior de la Península. D. Igual ha fet present l'estreta relació que aquesta àrea d'influència tenia amb dos eixos diferenciats: els mercats propers i les tendes, amb un intercanvi regular, i les zones de fires anuals de grans dimensions, com la de la conca del Duero<sup>103</sup>.

L'exemple de la companyia Datini i del seu enviat al Maestrat, Tuccio di Gennaio, ha estat fonamental per a l'estudi de les relacions comercials entre autòctons i estrangers a la zona. L'empresa sabia que enviar un agent especialitzat a negociar directament amb els productors valencians era la millor manera de reduir costos i ampliar i controlar millor les adquisicions, perquè es saltava una de les fases intermèdies<sup>104</sup>. Calia un gran coneixedor de la complicada organització del mercat de la llana, i Tuccio ho era.

Abans de la seva instauració definitiva, al Maestrat els grans mercaders locals intentaven controlar la major part de la llana dels petits i grans ramats de la zona, senyalant-la a finals de setembre i donant pagaments inicials 8 o 9 mesos abans de la tosa<sup>105</sup>. Finalment, a la fira de Sant Mateu, passat Pasqua es reunien pastors i comerciants, tant autòctons com forans, per acabar de tancar els tractes. En aquest escenari, l'agent de Prato, com molt bé ha descrit Orlandi, va saber jugar molt bé amb les necessitats econòmiques d'uns i altres i es va introduir en el mercat oferint grans sumes de diners —en monedes d'or— per anticipat i guanyant-se la confiança dels productors<sup>106</sup>, igual com ja hem vist ocorria més al nord, a Aragó. D'aquesta manera, aconseguí de substituir ràpidament aquells mercaders locals que no tenien prou efectiu com per oferir avenços i condicions avantatjoses de compra per a massives quantitats de llana<sup>107</sup>.

En aquest context, les fires es presenten com un òrgan vital en el circuit de contractació, compravenda i distribució del producte. David Igual, fent elusió a una cita

<sup>100</sup> M. D. López, *La compañía Torralba*, p. 332.

<sup>101</sup> *Ibidem*, p. 318.

<sup>102</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, p. 263.

<sup>103</sup> D. Igual, *La ciudad de Valencia*, pp. 102-103.

<sup>104</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, pp. 56-57.

<sup>105</sup> A. Orlandi, *Un pratese nel Maestrazgo*, pp. 390-391.

<sup>106</sup> *Ibidem*, pp. 391-392.

<sup>107</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 57.

del professor Sesma en referència a la zona aragonesa, ha considerat, però, que, quant al comerç exterior, la principal funció de les fires no era tant canalitzar les exportacions, sinó més aviat les importacions, perquè les primeres no es desplegaven completament en aquestes fires, sinó que, com hem vist, ho feien mitjançant acords directes entre ramaders i mercaders per mitjà de les compres anticipades. A partir de 1370 entrarien en força en aquest joc els mercaders estrangers italians<sup>108</sup>.

Finalment, restaria per veure la situació en el mercat mallorquí. Des de Mallorca, les companyies toscanes operaven en dos eixos cap a les illes menors, un cap a Eivissa, d'on extreien la sal, i un altre cap a Menorca, de la qual extreien les millors llanes de la Corona<sup>109</sup>, seguides per les de Mallorca i, després, les del Maestrat<sup>110</sup>. El mateix Melis ha qualificat la llana menorquina com una matèria d'altíssima qualitat, gairebé igualada a la anglesa, però amb un preu inferior. Aquesta venia produïda entre Maó, Mercadal, Alaior i Ciutadella, mentre que de Mallorca se'n desconeixen els llocs de producció<sup>111</sup>, fet pel qual la gran majoria d'estudis s'han encaminat a analitzar més aquesta illa secundària que no pas la de Mallorca. Joan Hernández ha considerat aquesta diferència de qualitat respecta a la de les zones peninsulars com a resultat de la influència arabomarroquí en el seu origen, basant-se en el fet que la major activitat econòmica desenvolupada a l'illa en temps de la dominació musulmana era, precisament, la llana<sup>112</sup>. Tanmateix, altres autors i autores, com ara C. Cuadrada, ja esmenten el fet que la llana barbaresca era la de menor qualitat<sup>113</sup>, molt inferior que la de l'interior de la península i, per descomptat, que la de les illes.

Respecte la llana menorquina, Angela Orlandi ha distingit tres tipus diferents: la *lana*, l'*agnina* i les *corrali*. La primera fa referència a la llana de les ovelles de qualitat mitjana, mentre que les *agnini* eren aquelles que s'extreien de xais blancs o negres i tenia un preu inferior a la primera. Per últim les *corrali* eren aquelles relatives a la llana de muntanya, de qualitat i preu superior<sup>114</sup>.

Gràcies al carteig datinià analitzat per Coral Cuadrada sabem que també a les Illes Balears els toscans van haver d'utilitzar els intermediaris locals, almenys al principi<sup>115</sup>. Però, tot i que aviat van superar la subjecció als operadors mallorquins i menorquins, els quals realitzaven les operacions de vigilància, seguiment i compra de la llana, no van poder evitar cedir davant les exigències dels productors locals que, conscients de la importància del seu producte, van imposar les seves pròpies condicions als interessats comerciants italians. La compra d'anyells, cuirs o formatges<sup>116</sup> són algunes d'aquestes exigències ineludibles pels ramaders locals, de la mateixa manera que els pagaments per anticipat, havent de cedir no menys de la meitat del pagament en el moment de formular el contracte i la resta en fer la tosa. Aquestes mercaderies imposades no eren gaire ben acceptades pels estrangers i així ho demostren la

<sup>108</sup> D. Igual, *Operadores económicos*, pp. 210-211.

<sup>109</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana menorquina*, p. 397.

<sup>110</sup> F. Melis, *La llana de l'Espanya*, p. 71.

<sup>111</sup> *Ibidem*, p. 70.

<sup>112</sup> J. Hernández, *Florentins a terres de Menorca*, p. 43.

<sup>113</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana menorquina*, p. 397.

<sup>114</sup> A. Orlandi, *Un pratense nel Maestrazgo*, p. 389.

<sup>115</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana menorquina*, p. 396.

<sup>116</sup> M. T. Ferrer, *Dues cartes en català*, pp. 84-85.

correspondència, la qual indica que aquests productes complementaris els reportaven grans quantitats de pèrdues; però s'hi hagueren de conformar<sup>117</sup>.

Pel que fa al cicle de l'adquisició de la llana es demostra un *modus operandi* gairebé idèntic a les altres zones productores de la Corona d'Aragó. Per aquest motiu aquí no es tornarà a aprofundir amb detall en el procediment, però sí que es farà un breu resum, posant en evidència els trets més característics.

Ferrer Mallol i C. Cuadrada l'han descrit basant-se en les dades ofertes per la documentació datiniana. Pels volts d'octubre, un cop s'ha acabat d'embarcar la llana cap a la seva destinació, es comença a adquirir la de l'any següent. De novembre a febrer es visiten als ramaders, fins que al març s'inicia la compra dels corrals. A partir d'abril s'inicia la tosa i fins a setembre els mercaders comencen a adquirir la llana anteriorment pactada, tasca que augmentarà durant el maig i el juny. Al juliol es reben les llanes a Maó i es preparen per ser enviades al seu destí, junt amb la resta de productes lligats a aquesta, com ara els cuirs, que han seguit un procediment paral·lel<sup>118</sup>.

Coral Cuadrada veu en el tracte amb els pagesos uns mecanismes d'adquisició bastant rudimentaris, en tant que en cap moment es plantegen la possibilitat "d'avaluar ni de tancar el tracte davant de notari", així com tampoc de retornar la venda ni d'intercanviar-la per altres mercaderies<sup>119</sup>, actitud que ja havíem vist anteriorment com a característica dels mercaders toscans.

Pel que fa a l'exportació de la producció llanera, Joan Hernández planteja un lligam entre els ports balears i els valencians i catalans. Des de Mallorca les naus es dirigirien cap a Peníscola, Tortosa i, de vegades, Barcelona amb destí final a les ciutats italianes, principalment a Porto Pisano o Lirona —llavors encara en naixement<sup>120</sup>—, els ports més importants des d'on es redistribuïa la llana cap al hinterland toscà, on es manufacturarien els teixits<sup>121</sup>. Pisa no només era el port de la toscana, sinó que connectava comercialment amb la Llombardia i Venècia. En aquests territoris, segons Giuliano Pinto, la llana contribuïa principalment a l'enriquiment dels petits i mitjans operadors absorbint una part important de la mà d'obra urbana i rural. Així, la manufactura llanera donaria feina a la gent pobre i es faria palesa la importantíssima funció social que tenia aquesta indústria, la redistribució de la riquesa als diferents estrats socials, sobretot entre els treballadors, entre les classes baixes<sup>122</sup>.

Tot això ens condueix a unes darreres consideracions. David Igual, fent-se ressò d'una expressió de D. Abulafia, posa en evidència el fet que els mercaders estrangers buscaven immiscir-se en els mercats secundaris, a vegades fins i tot oblidant parcialment els principals. Amb la seva demanda podien incentivar les economies locals, però sempre diferenciant entre les situacions en què aquest contacte estava en consonància amb els mercaders autòctons i aquelles en que no. A Barcelona, entre el XIII i el XV, autòctons i forans visqueren un xoc d'interessos molt important —en el

<sup>117</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana menorquina*, pp. 403-404.

<sup>118</sup> *Ibidem*, pp. 404-405 i M. T. Ferrer, *Dues cartes en català*, pp. 83-84.

<sup>119</sup> C. Cuadrada, *El paper de la llana menorquina*, p. 405.

<sup>120</sup> F. Melis, *La llana de l'Espanya*, p. 71.

<sup>121</sup> J. Hernández, *Florentins a terres de Menorca*, pp. 42-43.

<sup>122</sup> G. Pinto, *Le città italiane*, pp. 819-820.

qual jugava un paper important l'acapament de bona part de les mercaderies per part dels toscans<sup>123</sup>—, arribant a la imposició de normatives proteccionistes i, fins i tot, decrets d'expulsió, mentre que a València sembla que imperaria més la cooperació entre ambdós grups d'operadors<sup>124</sup>.

Amb tot, Itàlia es convertirà, d'aquesta manera, en el major consumidor de llana a partir del segle XIV, sobretot pel fet de jugar amb un segle o més d'avantatge respecte altres països. Amb la primera croada, les repúbliques italianes van obtenir una posició privilegiada gràcies, sobretot, al comerç amb els emporis del Mitjà Orient, exportadors de béns i productes de qualitat, i per la seva posició al bell mig de la Mediterrània, des d'on podien controlar el flux comercial de mercaderies, tan orientals com occidentals. Durant aquest període, la Península ibèrica, comenta Melis, encara no s'havia obert a la reconquesta. Tanmateix, Itàlia també serà el primer territori a entrar en decadència quan altres nacions encara es trobaven en ple auge, sobretot aquelles encarades cap a l'Atlàntic<sup>125</sup>.

#### 4. LES NEGOCIACIONS AMB LA CORONA: LA LLUITA PEL PROTECCIONISME

La gran quantitat de recursos econòmics i el coneixement de tècniques bancàries va permetre als toscans de lucrar-se mitjançant l'especulació en el moviment de lletres de canvi, els préstecs d'inversió, les vendes a crèdit i les assegurances. Amb això, Soldani distingeix entre dos tipus d'empreses: les que usaven l'activitat bancària com a mitjà per a incrementar el rendiment de llurs negocis i aquelles en què aquesta especulació bancària era la finalitat en si mateixa, especialitzant-se en aquesta mena de serveis<sup>126</sup>. Aquesta activitat bancària i asseguradora fou iniciada a Barcelona pels florentins, que buscaven així sostenir la seva activitat comercial, però més tard s'acabà estenent als homes de negocis catalans<sup>127</sup>. Tanmateix, a partir del 1406, arrel de la diàspora de les famílies pisanas a causa de la conquesta de Pisa per part dels florentins, també els pisans consolidaren el seu rol en l'activitat bancària<sup>128</sup>; un rol que fou determinant en el transcurs de la guerra que Alfons el Magnànim sostingué contra la República de l'Arno, durant la qual aconseguiren substituir els operadors florentins en els negocis bancaris a la Corona d'Aragó.

Entre 1381 i 1383 feren fallida les banques privades de Barcelona, Girona i Perpinyà, les més vinculades a la cort, perquè no foren capaces de superar una situació d'instabilitat monetària i el progressiu col·lapse de la tresoreria reial. La monarquia s'havia vist obligada, en les darreres dècades del segle XIV, a reduir el pes del florí, creat el 1346 i vigent per a tots els regnes de la Corona. Segons Melis, no s'havia corregit el "curs legal" d'aquesta moneda, per la qual cosa es mantenien artificialment

<sup>123</sup> A. Orlandi, *Un pratese nel Maestrazgo*, p. 394.

<sup>124</sup> D. Igual, *Operadores económicos*, pp. 211-212.

<sup>125</sup> F. Melis, *I rapporti economici*, p. 261.

<sup>126</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 112.

<sup>127</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 241-242.

<sup>128</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 74.

unes monedes d'or devaluades, mentre que les d'argent es mantenien inalterades. Això provocava una sobrevaloració artificial del florí en relació a la moneda d'argent, el croat, provocant l'ensorrament de les institucions creditícies catalanes que no podien mantenir la tresoreria reial que s'encaminava a marxar forçades cap al seu col·lapse. Les institucions municipals patien també un procés semblant, per aquest motiu, el 20 de gener de 1401 va néixer la Taula de Canvis i Comuns Dipòsits, la primera banca pública europea, destinada a "sanejar, per mitjà de la redempció de censals, les finances de l'administració"<sup>129</sup>.

El que succeí llavors ha estat descrit per Mario del Treppo. Els florentins s'aprofitaren de la conjuntura i monopolitzaren l'abastiment de metalls de la seca de Barcelona, però també aconseguiren exportar fora del país els metalls catalans, en forma de moneda, concretament el croat i la petita moneda de tern, les quals contenien argent en una proporció superior al valor oficial, per tal de revalorar automàticament la moneda d'or. La fuga d'argent era una realitat i d'això es queixaven els escrits contemporanis<sup>130</sup>.

A part de les dificultats que creava per a Catalunya, aquesta situació també demostra les estretes relacions que tingueren els reis amb aquests banquers toscans. El rei Alfons tenia una continua necessitat de diners per la problemàtica situació financera del país, no sols per la guerra que duia a terme contra Florència, sinó també pels continus desplaçaments de la cort a Itàlia i per poder realitzar els pagaments dels oficials de la Corona enviats a l'exterior. Els pisans oferien aquests avenços i préstecs que tant necessitava el monarca amb uns terminis superiors als comunament aplicats<sup>131</sup>.

Els mercaders-banquers toscans no es limitaren al comerç i a la banca, també compraren rendes privades, principalment censals morts i violaris. Aquesta adquisició ha estat considerada per Soldani com una estratègia econòmica que els permetria promocionar socialment, integrar-se en la societat autòctona i, també, llegar un patrimoni segur als seus descendents, més enllà dels negocis familiars. Però també els hauria permès una entrada de riquesa segura i constant, fet que els permetria una certa seguretat que els facilitaria el poder dedicar-se activament a la política ciutadana, mitjançant càrrecs públics<sup>132</sup>, com ja feien a les ciutats d'origen.

Amb tot, segons D. Igual el rei va haver d'enfrontar-se a una contradicció de difícil solució: o sotmetre's als operadors econòmics estrangers per poder-ne obtenir diners i productes, o bé protegir els interessos de la classe mercantil catalanoaragonesa, la qual considerava que l'expansió dels negocis estrangers només perjudicava les seves possibilitats d'enriquir-se. Finalment la decisió es decantà cap als autòctons, a causa de les necessitats militars, per les aspiracions de dominar la Toscana<sup>133</sup>. Però de totes maneres, Nigro apunta el fet que aquests italians que tant mal feren a la societat mercantil local, foren també els que contribuïren a fer de Barcelona "la plaça financera

<sup>129</sup> A. Riera, *El comerç català*, p. 193.

<sup>130</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 245-256.

<sup>131</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 118.

<sup>132</sup> *Ibidem*, pp. 125-126.

<sup>133</sup> D. Igual, *Entre Valencia y Nápoles*, p. 114.

més important de la Corona”, tot i que buscaren totes les vies d’enriquiment possible, “encara que fos en perjudici dels catalans”<sup>134</sup>.

A mesura que augmentava la presència florentina i la pressió del seu capital, comenta del Treppo, paral·lelament creixia també el ressentiment i els prejudicis contra els mercaders italians. Els veien com els destructors de l’economia de Catalunya. No obstant això, del Treppo creu que no s’ha de prendre aquesta opinió pública sense matisar-la; ara bé, és cert, sempre segons aquest autor, que aquesta opinió tenia origen en el constatat mal que els italians feien al país enduent-se capital de Barcelona. Tanmateix, també creu que aquestes crítiques no tenien prou en compte el paper que el capital italià havia jugat en el creixement econòmic català. Mario del Treppo deu aquest fet a la topada entre dues mentalitats completament diferents, entre una mentalitat agressiva i “lliure de prejudicis” com la italiana, i aquella que concebia el món “segons els esquemes antics”, tement allunyar-se dels valors del passat, tot i que a la llarga, aquest xoc, “havia de resultar saludable”<sup>135</sup>. M. T. Ferrer no ho veu de la mateixa manera, i com ella mateixa escriu, els contemporanis tampoc ho feren<sup>136</sup>.

“El mercader barceloní és perfectament conscient de la seva importància en la vida econòmica del país, i no dubta gens a declarar que la prosperitat general del regne depèn sobretot de la seva actitud”. Així comença l’apartat relatiu als mercaders catalans i l’opinió pública de Claude Carrère. Amb això, l’autora dóna a entendre que els mercaders de Barcelona eren coneixedors del seu rol fonamental en l’economia i, per tant, del poder que tenien. A més, dels llibres *Crestia* i del tractat *Regiment de la cosa pública* de Francesc Eiximenis, Carrère n’extreu una valoració de com l’opinió pública veia els mercaders, i la impressió que n’extreu és “d’una opinió general favorable a l’activitat mercantil”. D’acord amb aquestes conclusions es presenten les lluites polítiques del segle XV, on “els menestrals i el poble menut” es posaren al costat dels mercaders que pretenien reformar el partit de la Busca. Aquesta unió que a simple vista podria resultar estranya es deu, segons l’autora, al fet que els mestres menestrals gaudien, en general, d’independència financera, i que els mercaders no tenien treballadors sota les seves ordres, per aquest motiu s’hauria creat aquesta opinió favorable a la classe mercantil barcelonina per part de les classes populars<sup>137</sup>.

Aquesta consciència del poder que tenien els mercaders i la favorable opinió popular es traduí en fortes pressions per part del comerciants catalans a la Corona, cercant mesures que protegissin els autòctons. En aquest sentit, l’obra més important segueix sent la de Maria Teresa Ferrer Mallol, on fa un anàlisi de les reaccions polítiques que suscità la presència d’italians a Catalunya. Heretant d’aquesta gran part de la informació, posteriorment ha sortit l’obra de Soldani, la qual posa una especial atenció en els aspectes relacionats amb els toscans. Però, naturalment, per les característiques d’aquest treball, aquí no podem resseguir totes les mesures contra els italians, sinó que centrarem la nostra atenció en com aquestes negociacions amb el poder per la implantació del proteccionisme es relacionen amb la creació d’aquest sentiment d’animadversió cap als estrangers.

<sup>134</sup> G. Nigro, *Els operadors econòmics*, p. 53.

<sup>135</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 255-256.

<sup>136</sup> M. T. Ferrer, *Els italians*, p. 312.

<sup>137</sup> Cl. Carrère, *Barcelona*, vol. I, pp. 182-188.

La primera d'aquestes mesures proteccionistes fou la pragmàtica del 12 d'abril de 1265 que instaurà Jaume I, prohibint a florentins, sienesos, luquesos i llombards d'establir-se a Barcelona per comerciar i ordenava expulsar els que ja hi residien. Aquesta llei dóna el tret de sortida a dos segles de confrontaments entre els interessos dels productors, la cort i els mercaders, entre autòctons i forans, en definitiva, entre proteccionisme i lliurecanvisme. Ferrer Mallol atribueix aquest primer decret d'expulsió a la negativa de la classe mercantil a compartir amb els italians els beneficis de l'expansió comercial, que tant els havia costat d'aconseguir als catalans, havent pacificat els mars i havent gairebé conclòs la anomenada reconquesta catalano-aragonesa. Tanmateix, aquesta no fou un fet aïllat, i al llarg d'aquest segle i el següent s'anaren repetint periòdicament. Com que arrel d'aquesta primera pragmàtica només s'expulsà els citats col·lectius d'italians de Barcelona, això ha induït a pensar a historiadors com Mario del Treppo que aquest fet es donava pel rol insubstituïble d'aquests en el hinterland català per la manca d'iniciativa i l'endarreriment de l'economia local<sup>138</sup>. Ferrer Mallol contradiu aquesta infravaloració de la situació econòmica catalana de l'època amb l'argumentació inversa: de fet, hi hauria tan poca presència itàlica a la zona, que no hauria calgut aplicar-los la pragmàtica. Aquesta afirmació no nega en absolut la presència esporàdica i temporal a l'interior del país, a les zones de producció, per comprar matèries primeres, que existia, però la prohibició d'establiment fix a Barcelona entorpia profundament els negocis italians a tot el territori, perquè els prohibia tenir una base estable a la capital econòmica i al major port de la Corona<sup>139</sup>.

Les expulsions s'anaren repetint periòdicament, per la qual cosa, la mateixa autora les ha qualificat de poc efectives, ja que "no s'observaren amb massa rigor", perquè els propis monarques, quan els mancaven els diners, acceptaven les ofertes financeres dels estrangers a canvi de llicències de comerç<sup>140</sup>. Soldani, en referència a aquest aspecte, comenta que a vegades aquestes pragmàtiques resultaven ser, per part del rei, només un acte polític, a causa de la confrontació dels seus súbdits, però no pas efectiu. Pocs anys després, o l'any següent, aquestes disposicions eren revocades i es feien efectives només parcialment, ja que les grans companyies seguien protegides d'aquestes disposicions per salconduïts<sup>141</sup>.

Les raons d'aquestes expulsions no comencen a aparèixer fins el 1326, en un privilegi d'expulsió dels italians a València. Ferrer considera que eren, en aquell cas, dues: la desigualtat en la contribució, ja que els estrangers no estaven obligats a tributar els impostos municipals o reials, mentre que els autòctons sí, cosa que implicava un tracte de favor molt negatiu per als mercaders locals; i la creació de monopolis, tendència molt usada pels italians, que tenien la potència necessària per acaparar les mercaderies, i això jugava negativament pels mercaders valencians<sup>142</sup>.

Com ja hem vist, un dels principals interessos dels toscans en terres catalanoaragoneses fou la llana. Per aquest motiu l'any 1342 Pere el Cerimoniós

<sup>138</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, p. 219.

<sup>139</sup> M. T. Ferrer, *Els italians*, pp. 395-396.

<sup>140</sup> *Ibidem*, p. 396.

<sup>141</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, p. 291.

<sup>142</sup> M. T. Ferrer, *Els italians*, p. 397.



prohibí l'exportació de llana valenciana per tal d'afavorir "el desenvolupament de la indústria tèxtil llanera" a la ciutat. Aquesta mesura s'encaminava a eliminar la competència italiana, que es demostrava com a massa dura, i evitar així que la indústria local es quedés privada de matèria primera, com, segons Ferrer Mallol, succeí en els segles XV, XVI, XVII<sup>143</sup>. Per tant, els temors dels mercaders valencians, i també catalans, no serien pas gens infundats.

La concepció dels italians com a "embrollaires i trafiques" sorgeix a partir de la guerra contra Gènova i dels privilegis d'expulsió de 1330 i 1332. Aquesta és, segons Ferrer, la primera vegada que s'usarà una justificació de tipus moral en comptes d'econòmica<sup>144</sup>.

Pel que fa a la resta del segle XIV, Maria Teresa Ferrer el descriu com a caracteritzat per:

una alternança d'ambdues tendències o potser millor encara per una progressiva liberalització i un augment de les colònies italianes a l'empar de la protecció reial, frenats per brusques sotragades proteccionistes imposades per les ciutats de Barcelona i València, que coincidien sovint amb moments de guerra o de tensió<sup>145</sup>.

No obstant això, aquells estrangers que tenien majors interessos en terres catalanoaragoneses, especialment els florentins, saberen esquivar els decrets d'expulsió d'una forma molt intel·ligent: "prestant homenatge i vassallatge al rei" i, per tant, naturalitzant-se, per poder evadir aquestes mesures passant a formar part de la població local. A canvi d'aquest privilegi que els havia de posar a raser, els beneficiats retribuïen el rei amb una peça de seda i or de Lucca deu dies abans de Nadal. Més endavant el monarca va considerar que insuficient i demanà "un drap d'or sencer" a cadascun. Altres veieren una millor opció en renovar el guiatge concedit pel rei<sup>146</sup>.

Lògicament els barcelonins van posar-se en contra d'aquesta política, acusant els italians d'actuar com a tapadora d'altres mercaders que tenien prohibit mercadejar a Barcelona, per la qual cosa el 1370 el rei Pere el Cerimoniós va manar investigar aquestes acusacions, que si eren certes, s'havien de confiscar les mercaderies corresponents. Tanmateix, aquests mercaders seguien actuant a Barcelona, per la qual cosa l'autora suposa que l'acusació no pogué ser provada<sup>147</sup>.

En definitiva, l'estament mercantil de les ciutats veia amb molts mals ulls aquesta política del monarca a favor dels italians, en general, i toscans, en particular. A partir d'ara s'afegirà un nou argument al repertori a favor de les expulsions, la pràctica de la usura. Aquesta acusació, segons la mateixa autora, no seria una mostra de pietat religiosa per part dels catalans, sinó un dels pretextos legals més que usaren per intentar aconseguir el seu objectiu, aprofitant-se de la persecució que en feia l'Església. Seria

---

<sup>143</sup> *Ibidem*, p. 399.

<sup>144</sup> *Ibidem*, p. 400.

<sup>145</sup> *Ibidem*, p. 401.

<sup>146</sup> *Ibidem*, pp. 401-402.

<sup>147</sup> *Ibidem*, pp. 402-403.

aquesta la causa de la persecució de la usura per part de la Corona en aquests anys i no pas els motius morals i religiosos<sup>148</sup>.

La nova ofensiva dels que buscaven mesures proteccionistes arribà entre el 1400 i el 1401, quan els representants de les ciutats marítimes es reuniren a les Corts de Tortosa per negociar amb Martí l'Humà un donatiu per a poder dur a terme l'expedició de Sardenya. A canvi d'aquest pagament reberen, contra la voluntat del rei, un decret d'expulsió per a tots els italians, excepte genovesos i pisans, perquè tenien un pacte signat pel seu predecessor. També van ser exclosos aquells comerciants domiciliats, amb les seves dones, en els territoris de la Corona. Quedava prohibit per als súbdits del rei d'ajudar o actuar com a intermediari dels expulsats. De la mateixa manera van prohibit als nobles i eclesiàstics d'ocultar i mantenir els italians en les seves senyories<sup>149</sup>.

Tornen a aparèixer en aquest context les ja clàssiques acusacions, per justificar l'expulsió, de practicar frauds, corrupcions, enganys i, finalment, la pràctica de la usura. Això ha estat interpretat per a Mario del Treppo com a mostra de l'estretor de la mentalitat catalana, lligada als valors del passat. Del què es desprèn de les discussions del Parlament de Tortosa, l'autor ho ha interpretat com una veritable "formulació d'una teoria sobre les conseqüències econòmiques que es produeixen quan àrees de divers nivell de desenvolupament entren en contacte"<sup>150</sup>. I és que del Treppo concep l'economia de la Corona d'Aragó com, "en conjunt, encara substancialment agrícola"<sup>151</sup>. Ferrer, en canvi, considera que no es poden extreure tals conclusions d'unes frases que, en aquests contextos solemnes, "tendien a exposar conceptes vagament morals que justificuessin la mesura presa" i que, per tant, l'argumentació de la pràctica de la usura era purament una solució oportunista que havien usat els mercaders catalans, perquè suposava una transgressió de la llei, que el poder civil havia agafat de l'Església. Així, "ni els mercaders ni el rei estaven escandalitzats per l'actuació dels italians", era una simple eina més, ja que les causes reals no eren altres que:

la competència dels estrangers en el propi territori en condicions avantatjoses, perquè estaven exempts de les pesades càrregues de les exaccions extraordinàries municipals o reials, motivades per les guerres constants, i perquè, disposant de capitals superiors, monopolitzaven determinades mercaderies; el ressentiment per les facilitats que els estrangers trobaven en terres catalanes en contrast amb les dificultats i el proteccionisme amb què xocaven els catalans als països d'origen d'aquests mercaders; la certitud que els beneficis que realitzaven aquests estrangers fugien del país de manera impossible de controlar<sup>152</sup>.

<sup>148</sup> *Ibidem*, pp. 405-406.

<sup>149</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 292-293.

<sup>150</sup> M. del Treppo, *Els mercaders catalans*, pp. 221-222.

<sup>151</sup> *Ibidem*, p. 224.

<sup>152</sup> M. T. Ferrer, *Els italians*, pp. 408-409.

D'aquesta manera, sobre el paper, els mercaders aconseguiren d'expulsar els italians, a excepció de genovesos i pisans, acomplint així el seu objectiu, tot i que no s'ha documentat que aquest fet es traduís en cap expulsió real. Aquestes mesures alteraren poc el panorama, ja que el mateix 1402, un any després de la seva redacció, van ser derogades, permetent als italians expulsats tornar a ser presents en territori catalanoaragonès<sup>153</sup>. Barcelona s'havia quedat sola en la defensa del proteccionisme. Els sectors partidaris d'aquesta política a València havien perdut la seva força davant la pressió que patien en les Corts del regne, ja que estaven en minoria davant la majoria dels braços eclesiàstic i militar, grans propietaris rurals<sup>154</sup> i grans beneficiats amb la presència dels italians. En aquests estaments, no sols del Regne de València, sinó també de Catalunya, el rei trobà uns dels màxims suports a les seves polítiques pel que fa als estrangers<sup>155</sup>. Mallorca, en canvi, per la seva posició de cruïlla de vies marítimes, es va inclinar, de forma òbvia, pel lliurecanvisme<sup>156</sup>.

El rei Martí, però, va decidir concretar un nou impost, l'anomenat dret dels italians, que gravaria tres diners per cada lliura que aquests comprassin o venguessin a les seves terres, a banda dels impostos ordinaris que pagaven els catalans. Aquest pagament, però, seria un substituti dels draps d'or que ja pagaven fins llavors, i només l'or, l'argent i les vitualles estarien exemptes d'aquest impost en l'entrada d'aquests productes, però no així la seva sortida<sup>157</sup>. Això responia a una política encarada a lluitar contra la fugida de metalls preciosos dels territoris de la confederació i les caresties d'aliments.

Durant els anys 30 del segle XV, quan ja s'havia iniciat la campanya de conquesta de Nàpols, segons els recents estudis d'Elisa Soldani, comencen a aparèixer noves veus contra els florentins. En un document de Pere d'Altelló, destinat al síndic enviat a les corts de Monzó, es defensaven les mesures proteccionistes i d'expulsió, de la mateixa manera com anteriorment havien fet altres llocs com Florència i Venècia, quan encara no sabien produir draps i els havien d'importar. Aquests territoris havien pres mesures proteccionistes i, inclús, prohibicionistes que van permetre el desenvolupament de la seva indústria, població i riquesa, mentre que els súbdits del rei d'Aragó, els quals tenien les matèries primeres, no feien més que empobrir-se dia rere dia. Un altre testimoni, en aquest cas del conseller reial Arnau de Capdevila, en el seu *Tractat e compendi*, argumenta també contra els florentins, amb unes motivacions semblants a les de Pere d'Altelló. Amb metàfores de caire infernal, es considerava els florentins com a lladres que van a robar a altres regnes mitjançant la "billoneria", o art de fer moneda, i enganys diversos. Això vindria motivat per aquell procés, anteriorment descrit, de treure moneda bona del país per importar-ne de dolenta. Aquests dos testimonis, segons l'autora, serien un exemple de l'atmosfera que es vivia entre la classe mercantil catalanoaragonesa i la cort<sup>158</sup>.

<sup>153</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp. 295-296.

<sup>154</sup> Aquests col·lectius representaven els interessos dels grans productors de llana, els quals es veien greument perjudicats amb les pragmàtiques d'expulsió, ja que tenien en els toscans, especialment les grans companyies florentines, i altres italians els seus millors clients.

<sup>155</sup> M. T. Ferrer, *Els italians*, p. 413.

<sup>156</sup> *Ibidem*, p. 415.

<sup>157</sup> *Ibidem*, p. 420.

<sup>158</sup> M. E. Soldani, *Uomini d'affari*, pp.299-302.

L'última ofensiva del proteccionisme arribà de la mà d'Alfons el Magnànim, el 1447, amb la declaració de guerra a Florència i a totes les ciutats subjectes a aquesta, només excloent els pisans exiliats que havien demanat asil a la Corona. El rei no limità el conflicte a l'acció militar, sinó que buscà una guerra total, implicant a més de l'àmbit polític, també l'econòmic i comercial. D'aquesta manera es va fer necessària una nova mesura d'expulsió contra els florentins, revocant en aquest cas tots els salconduits, fins i tot els concedits a aquells que ajudaren en la conquesta de Nàpols. Però aquestes polítiques no anaven només dirigides als estrangers, sinó també als súbdits del rei, als quals se'ls va prohibir seguir mantenint relacions comercials amb els operadors florentins. Seguir comerciant amb els enemics florentins posava en perill la *res pública* i causava danys a la monarquia<sup>159</sup>.

A partir de llavors, es desencadenà a la Corona una mena de febre punitiva, propiciada per la reina Maria, que el 20 de maig de 1451 va ordenar començar investigacions per descobrir els culpables d'infringir les prerrogatives reials, negociant amb florentins o tenint residència a Florència, per exemple. Soldani considera que aquesta política testimonia, d'una banda, la voluntat de castigar els infractors i, de l'altra, la necessitat de percebre un augment de les riqueses del fisc mitjançant el segrest de béns i el pagament de multes, per tal de finançar la campanya militar d'Alfons a la península italiana. D'aquesta repressió no s'escaparen ni els eclesiàstics i, per tant, l'autora suposa que es degué instaurar ràpidament un circuit de delators i informadors, amb proves o sense, per beneficiar-se de part dels béns segrestats o bé, per estrènyer relacions amb el rei<sup>160</sup>. No cal dir que els centres estretament lligats al comerç, del qual depenia la seva supervivència, com per exemple Tortosa amb la venda de llana, van intentar de convèncer el rei de com de perjudicial era aquesta política per a la seva economia.

Ara bé, un altre dels col·lectius perjudicats per aquestes mesures foren els pisans, que tot i la seva condició d'exiliats, hagueren de renegociar constantment la seva posició per por a que els titllessin de florentins o bé que els acusessin de mantenir amb ells negocis. El clima els era hostil i la por a caure en la ira popular, originada per l'animadversió als italians, era constant<sup>161</sup>.

Tot i aquesta situació, els pisans saberen aprofitar el buit deixat pels florentins, per tal d'acostar-se al rei i reforçar les relacions. Aquesta connexió va tenir una importància cabdal per als pisans, ja que els va permetre un àmbit ideal per a la promoció social del seus grups familiars i també va permetre el seu enriquiment i la consolidació de la banca pisana, substituint la florentina, que havia estat tan forta durant els anys anteriors<sup>162</sup>.

La política econòmica després de la mort d'Alfons V, el 27 de juny de 1458, és encara un tema molt desconegut; tanmateix, aviat arribaria la Guerra Civil (1462-1472) al Principat, la qual ha despertat un profund debat historiogràfic, encara sense resoldre,

---

<sup>159</sup> *Ibidem*, pp. 302-303.

<sup>160</sup> *Ibidem*, p. 308-310.

<sup>161</sup> *Ibidem*, pp. 314-322.

<sup>162</sup> D. Igual, *Entre Valencia y Nápoles*, p. 110.

entorn els aspectes econòmics d'aquest període, els quals, per copsar-los en la seva totalitat precisarien d'un estudi a part<sup>163</sup>.

## 5. CONCLUSIONS

Florentins, pisans i luquesos tingueren una presència molt important a la Corona d'Aragó des del segle XIII, però sobretot en els segles successius. Foren arribats a terres catalanoaragoneses per motius mercantils, com els operadors de les companyies comercials toscanes de grans famílies com els Medici, Strozzi, Peruzzi o Datini, entre moltes d'altres; o per motius d'exili, forçat o voluntari, com la classe dirigent pisana després de la conquesta de la seva ciutat per part de Florència, el 1406.

Vinguts per assentar-se o per viure en els dominis del rei per un temps limitat, aquests immigrants estrangers residiren a les grans ciutats mercantils de la Corona, especialment a Barcelona, on grans companyies i famílies particulars s'assentaren al barri de la Ribera, junt amb els mercaders autòctons. I és que els toscans no tingueren, de forma general i permanent, un cònsol de la mare pàtria encarregat de gestionar la seva presència al territori, ni tampoc un consolat amb el qual negociar la seva situació col·lectiva. Aquests col·lectius de mercaders-banquers, que veien en Barcelona i la confederació catalanoaragonesa un objectiu comercial, preferien pactar personalment i de forma individual amb el monarca i les institucions catalanes. Així doncs, mitjançant la seva força econòmica i l'activitat financera i prestamista, aconseguïen dels reis privilegis i concessions a canvi de mantenir les arques del regne constantment abastides. Molt importants en aquest aspecte foren els bancs florentins, primer, i pisans, després, a partir de la guerra que el rei Alfons V lliurà contra Florència, iniciada l'any 1447, després de la qual els banquers pisans, sorgits de la diàspora, acabaren per substituir els florentins. Com que el principal interès dels italians a terres catalanes era el comercial, aquestes concessions i privilegis despertaren grans recels per part de la classe mercantil catalana, que desenvolupà una forta pressió envers la monarquia per tal que implantés mesures proteccionistes que els poguessin beneficiar contra la competència deslleial que representaven els mercaders toscans. La lluita entre els interessos contraposats de la Busca i la Biga, així com de la reialesa i l'estament mercantil català, propiciada pel sistema pactista tan característic d'aquestes terres, provocà una alternança de decrets proteccionistes i la seva posterior revocació per deixar pas a una política lliurecanvista que beneficiava a productors rurals, senyors feudals i a la monarquia.

Els estrangers havien de renegociar constantment les condicions de la seva presència a terres catalanes per tal de residir-hi i comerciar-hi sempre amb les màximes garanties i traient-ne sempre el major profit.

Pel que fa a l'economia, el principal producte comercial que cercaven els mercaders toscans era la llana. Destinada a abastir la indústria tèxtil italiana, els operadors econòmics forans acudien als llocs de producció per aconseguir negociar directament amb els productors i extreure'n sempre el major profit, intentant

---

<sup>163</sup> M. J. Peláez, *Catalunya*, pp. 6-12 i 126-173.

monopolitzar el sector, amb els consegüents problemes que això suposava per a la indústria local. En tots els territoris actuaven de la mateixa manera, aportaven grans quantitats de diners per avançar per tal de poder emparaular la llana de l'any següent, encara en l'ovella, uns 8 o 9 mesos abans de tondre. Anant a negociar directament amb els productors, els mercaders toscans s'estalviaven d'haver de passar per intermediaris locals, els quals es quedaven sense matèries primeres amb què mercadejar. Amb aquest procediment, aconseguiren crear un itinerari que unia totes les zones de producció catalanoaragoneses, junt amb les castellanès, per a dur la llana directament a la Península Itàlica, l'entrada de la qual es feia normalment per Porto Pisano. Així, els combois carregats amb aquest producte sortien de Mallorca, amb carregaments procedents de l'illa, però també de Menorca, d'on sortia la llana de major qualitat, gairebé tan apreciada com l'anglesa, en direcció a Peníscola, port de sortida de la producció del Maestrat, per seguir en direcció Tortosa, on absorbién les llanes procedents d'Aragó i Castella, i d'aquí s'encaminaven direcció a Itàlia, a vegades passant per Barcelona. Precisament des d'aquesta ciutat, les grans companyies comercials florentines, però no només, gestionaven els seus negocis, ja que aquesta plaça era, *de facto*, la capital econòmica i financera de la confederació.

Amb tot, independentment de la concepció que hom pugui tenir de la presència, positiva o no, d'aquests mercaders a Catalunya, no es pot negar que la seva influència fou cabdal en els darrers segles de l'Edat Mitjana a les terres de la Corona d'Aragó.

Finalment, aquest treball, posa en evidència que encara resten moltes llacunes en determinats aspectes que caldria aprofundir amb estudis més profunds i extensos, amb documentació d'arxiu, sobretot per oferir noves visions quant als aspectes socials, però també econòmics i, per què no, culturals, de la presència d'aquests operadors econòmics toscans a Catalunya. Per a tal tasca, creiem es fa necessari un buidatge exhaustiu de l'Arxiu de Protocols de Barcelona, del qual gran part dels documents han estat digitalitzats recentment, ja que ens podria portar informació important pel que concerneix a la segona meitat del segle XV, una etapa encara massa desconeguda per a la historiografia catalana. Tanmateix, aquesta es presenta una feina laboriosa d'investigació, pel fet ja conegut que els toscans, a diferència de catalans i genovesos, per exemple, eviten anar al notari excepte en comptades ocasions, desenvolupant els negocis per mitjà d'una xarxa de relacions de confiança i documentació privada. A més, caldria resseguir la documentació escrita en català de l'Arxiu Datini, com ja comentaven M.T. Ferrer i C. Cuadrada<sup>164</sup> en les seves obres, per bé que es tracta d'una documentació amb una cal·ligrafia molt complexa, fet que en dificulta l'anàlisi. En última instància, creiem que caldria també recercar en els arxius de Tortosa, buscant documents que puguin aportar més informació quant a temes relacionats amb la compra de la llana d'Aragó en el Baix Ebre per part de factors estrangers. Caldria, per tant, resseguir a fons els arxius notariais, tot i que presenten les mateixes problemàtiques que hem indicat per a l'Arxiu de Protocols de Barcelona. Està, doncs, encara per fer un estudi que permeti aprofundir en els aspectes econòmics, polítics, religiosos, socials, en definitiva humans, de la presència dels toscans a la Corona d'Aragó.

---

<sup>164</sup> Ens referim a les obres M. T. Ferrer, *Dues cartes en català*, p. 81 i C. Cuadrada, *El paper de la llana*, p. 393.

## 6. BIBLIOGRAFIA CITADA

- Benvenuti, Gino, *Pisa y España en la baja Edad Media*, “Revista de estudios políticos” 174 (1970), pp. 57-88.
- Carrère, Claude, *Barcelona 1380-1462. Un centre econòmic en època de crisi*, Barcelona, Curial, 1978, 2 vols.
- Coulon, Damien, *Barcelona i el gran comerç amb Orient. Un segle de relacions comercials de Barcelona amb Egipte i Síria (c. 1330- c. 1430)*, “Butlletí de la Societat Catalana d’Estudis Històrics” 16 (2005), pp. 165-170.
- Coulon, Damien, *Barcelona i el gran comerç d’Orient a l’Edat Mitjana. Un segle de relacions comercials amb Egipte i Síria-Palestina (c. 1330- c. 1430)*, Barcelona, Editorial Base, 2013, 798 p.
- Cuadrada, Coral, *El paper de la llana menorquina segons la documentació datiniana: mecanismes i estratègies comercials*, “Acta historica et archaeologica mediaevalia” 20-21 (1999), pp. 391-407.
- Del Treppo, Mario, *Els mercaders catalans i l’expansió de la Corona catalano-aragonesa al segle XV*, Barcelona, Curial, 1976, 575 p.
- Feliu, Gaspar, *La crisis catalana de la Baja Edad Media: estado de la cuestión*, “Hispania” 217/64 (2004), pp. 435-466.
- Ferrer Mallol, Maria Teresa, *Dues cartes en català des de Ciutadella a la companyia Datini de Mallorca (1405-1408)*, “Randa” 10 (1980), pp. 81-97.
- Ferrer Mallol, Maria Teresa, *El comerç català a la baixa edat mitjana*, “Catalan Historical Review” 5 (2012), pp. 159-193.
- Ferrer Mallol, María Teresa, *Els italians a terres catalanes (segles XII-XV)*, “Anuario de Estudios Medievales” 10 (1980), pp. 393-466.
- Ferrer Mallol, Maria Teresa, *Navegació, ports i comerç a la mediterrània de la Baixa Edat Mitjana*, en Pérez Ballester, José; Pascual, Guillermo (eds.), *Comercio, redistribución y fondeaderos: la navegación a vela en el Mediterráneo*, València, Publicacions de la Universitat de València, 2007, pp. 113-166.
- Gual Camarena, Miguel, *Para un mapa de la industria textil hispana en la Edad Media*, “Anuario de Estudios Medievales” 4 (1967), pp. 109-168.
- Hernández Andreu, Joan, *Florentins a terres de Menorca: un model de comerç marítim a la baixa edat mitjana*, “Butlletí de la Societat Catalana d’Estudis Històrics” 11 (2000), pp. 41-49.
- Igual, David, *Entre Valencia y Nápoles. Banca y hombres de negocios desde el reinado de Alfonso el Magnánimo*, “En la España Medieval” 24 (2001), pp. 103-143.
- Igual, David, *La ciudad de Valencia y los toscanos en el Mediterráneo del siglo XV*, “Revista d’Història Medieval” 6 (1995), pp. 79-110.
- Igual, David, *Operadores económicos y espacios de comercio en el Mediterráneo Occidental (siglos XIII-XV)*, “Revista de Historia Medieval” 15 (2006-2008), pp. 189-214.
- Lapeyre, Henry, *Els mercaders estrangers al Regne de València en els segles XV i XVI*, en Furió, Antoni (ed.), *València, un mercat medieval*, València, Diputació Provincial de València, 1985, pp. 25-45.

- López Pérez, María Dolores, *La compañía Torralba y las redes de distribución de la lana en el norte de Italia (1433-1434)*, en Sánchez Martínez, Manuel; Gómez Rabal, Ana; Salicrú Lluch, Roser; Verdés Pijuan, Pere (eds.), *A l'entorn de la Barcelona medieval: Estudis dedicats a la doctora Josefina Mutgé i Vives*, Barcelona, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2013, pp. 313-332.
- López Pérez, María Dolores, *La Corona de Aragón y el Magreb en el siglo XIV (1331-1410)*, Barcelona, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1995, 968 p.
- Melis, Federigo, *I rapporti economici fra la Spagna e l'Italia nel secoli XIV-XVI secondo la documentazione italiana*, en Melis, Federigo (ed.), *I Mercanti Italiani nell'Europa Medievale e Rinascimentale*, Florència, Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini", 1990, pp. 251-276.
- Melis, Federigo, *La llana de l'Espanya mediterrània i de la Barberia Occidental en els segles XIV-XV*, en Furió, Antoni (ed.), *València, un mercat medieval*, València, Diputació Provincial de València, 1985, pp. 61-78.
- Navarro Espinach, Germán, *La presencia de grupos extranjeros en la Corona de Aragón (siglos XIII-XV)*, en Sesma Muñoz, Ángel (dir.), *La Corona de Aragón en el centro de su Historia. Aspectos económicos y sociales (1208-1458)*, Saragossa-Calatayud, Gobierno de Aragón, Departamento de Educación Cultura y Deporte, 2009, pp. 161-190.
- Nigro, Giampiero, *Els operadors econòmics italians als Països Catalans entre els segles XIV i XV. El cas de Tuccio di Gennaio*, en Furió, Antoni (ed.), *València, un mercat medieval*, València, Diputació Provincial de València, 1985, pp. 47-60.
- Nigro, Giampiero, *Francesco e la compagnia Datini di Firenze nel sistema dei traffici commerciali*, en Nigro, Giampiero (ed.), *Francesco Datini. L'uomo il mercante*, Firenze, Firenze University Press, Fondazione Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini" (2010), pp. 235-253.
- Orlandi, Angela, *Un pratese nel Maestrazgo. Tuccio di Gennaio, commerciante di lana*, en Nigro, Giampiero (ed.), *Francesco Datini. L'uomo il mercante*, Florència, Firenze University Press, Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini", 2010, pp. 389-396.
- Peláez, Manuel Juan, *Catalunya després de la Guerra Civil del segle XV*, Barcelona, Curial, 1981, 268 p.
- Pinto, Giuliano, *Le città italiane e i laboratori della lana nel basso Medioevo: alcune considerazioni*, en Cavaciocchi, Simonetta, *Le migrazioni in Europa, secc. XIII-XVIII*, Florència, Le Monnier, 1994, pp. 819-824.
- Riera Melis, Antoni, *Barcelona en els segles XIV i XV, un mercat internacional a escala mediterrània*, "Barcelona Quaderns d'Història" 8 (2003), pp. 65-83.
- Riera Melis, Antoni, *El comerç català a la Baixa Edat Mitjana. I: el segle XIV*, Separata de *Annals de la 2<sup>a</sup> Universitat d'Estiu : Andorra 83 : la Baixa Edat Mitjana*, Andorra, Conselleria d'Educació i Cultura, 1984, pp. 192-225.
- Sesma Muñoz, José Ángel, *Ciudadanos de Zaragoza y comercio exterior del Reino de Aragón*, "Studium: Revista de humanidades" Homenaje al profesor Antonio Gargallo Moya: Tomo I, 3 (1997), pp. 425-438.
- Soldani, Maria Elisa, *Uomini d'affari e mercanti toscani nella Barcellona del Quattrocento*, Barcelona, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2010, 668 p.