

Carlo Bartalucci

IL RECLUTAMENTO DEI 'GIOVANI' DELLE AZIENDE TOSCANE NELLA SPAGNA ANDALUSA DELLA SECONDA META' DEL SEICENTO*

DOI 10.19229/1828-230X/60052024

(hos ego versiculos feci tulit alter honores).
Donatus auctus, cap. XVII

SOMMARIO: *Il saggio indaga il gruppo dei 'giovani', dipendenti delle compagnie commerciali che nel corso della seconda metà del Seicento arrivarono dall'Italia nei centri della Spagna andalusa per prestare la loro opera presso le aziende fiorentine e lucchesi. Apprendisti e impiegati di età e qualifiche diverse avrebbero lì appreso i segreti del mestiere formandosi nella quotidiana pratica mercantile. Dall'analisi dei contratti societari delle maggiori aziende toscane nell'Andalusia atlantica emerge un modello di reclutamento del personale che presenta elementi di continuità e discontinuità rispetto alla tradizione medievale toscana.*

PAROLE CHIAVE: *Apprendisti, giovani, mercanti toscani, compagnie mercantili, Spagna, Andalusia, XVII secolo*

THE RECRUITMENT OF THE 'YOUTHS' OF THE TUSCAN COMPANIES IN THE ANDALUSIAN SPAIN OF THE SECOND HALF OF THE XVII CENTURY

ABSTRACT: *The essay investigates the category named 'youths', employees of trade companies who during the second half of the seventeenth century arrived from Italy in the centres of Andalusian Spain to lend their work at the companies of Florence and Lucca. Apprentices and workers of different ages and qualifications would have learned the secrets of the trade by training in daily mercantile practice. From the analysis of the company contracts of the major Tuscan companies in Atlantic Andalusia, emerges a staff recruitment model that presents elements of continuity and discontinuity with respect to the medieval Tuscan tradition.*

KEYWORDS: *Apprentices, youths, Tuscan merchants, trade companies, Spain, Andalusia, XVII century*

«Un vascello è meglio di quello che uno non si crede perché ci è tutte le comodità più che una casa et ci sono stato allegro et a farci ogni giorno questi viaggi perché è una bella cosa girare il Mondo»¹. Tra lo stupore e la banalità, nel microcosmo di un adolescente da poco trasferitosi da Lucca a Cadice che scrive allo zio in Italia, l'impatto con la nuova realtà locale dovette essere assai forte. Ma Giovan Forteguerra, pronto a intraprendere il suo tirocinio mercantile in terra andalusa nel tardo Seicento, mostrava da subito la giusta attitudine lodando la mo-

* Abbreviazioni: Apc (Archivo Histórico Provincial de Cádiz); Aps (Archivo Histórico Provincial de Sevilla); Asf (Archivo di Stato di Firenze); Asl (Archivo di Stato di Lucca); Apf (Archivo Privato Feroni).

¹ Asl, *Archivio Garzoni*, vol. 62, n. 81, Cadice-Lucca, Giovan Forteguerra a Sebastiano Vanni, 6 luglio 1680, cc. n.n.

bilità che, come vedremo, di quel percorso di apprendimento rappresentava un requisito indispensabile.

I temi dell'apprendistato e della gestione del personale in forza all'azienda hanno suscitato da tempo l'interesse degli studiosi in relazione al periodo del primato mercantile proiettato in tutta Europa delle città italiane². L'indagine si è mossa anche dalla prospettiva del lavoro urbano soggetto al sistema corporativo delle arti nel periodo medievale³, con lavori di sintesi pure per l'epoca successiva⁴. Molto sappiamo sul mondo manifatturiero delle botteghe⁵, in particolare sul comparto laniero, meno sul versante commerciale proprio delle società che operavano all'estero in età moderna⁶. L'area studiata più a fondo in quest'ottica rimane l'Europa centro-orientale, dove il reclutamento e il percorso professionale del personale delle compagnie toscane sembrano rifarsi

² Cfr., per il periodo medievale, soprattutto i classici lavori di F. Melis, *Aspetti della vita economica medievale*, (Studi nell'Archivio Datini di Prato), Monte dei Paschi, Siena, 1962, pp. 295-321; A. Saponi, *Il personale delle Compagnie mercantili del Medioevo*, «Studi di storia economica. Secoli XIII-XIV-XV», II, Sansoni, Firenze, 1982, pp. 695-763; per il tardo Medioevo, S. Tognetti, *Il banco Cambini. Affari e mercati di una compagnia mercantile-bancaria nella Firenze del XV secolo*, Olschki, Firenze, 1999, pp. 166-168, n. 10, 194; R.A. Goldthwaite, *L'economia della Firenze rinascimentale*, il Mulino, Bologna (trad. it.), 2013, pp. 110-121; per un approccio tecnico all'apprendistato mercantile, U. Tucci, *La formazione dell'uomo d'affari*, in F. Franceschi, R.A. Goldthwaite, R.C. Mueller (a cura di), *Il Rinascimento italiano e l'Europa*, vol. IV, *Commercio e cultura mercantile*, Angelo Colla Editore, Treviso, 2005, pp. 481-498.

³ Il salario dell'apprendista inizia a comparire a partire dalla seconda metà del Duecento, ma la vera 'cesura' si ha dalla metà del secolo successivo, con la sua diffusione, cfr. F. Franceschi, *I giovani, l'apprendistato, il lavoro*, in I. Lori Sanfilippo, A. Rigon (a cura di), *I giovani nel Medioevo. Ideali e pratiche di vita*. Atti del Convegno di studio (Ascoli Piceno, 29 novembre – 1° dicembre 2012), Roma, 2014, pp. 122-143; Idem, *Il mondo della produzione: artigiani, salariati, Corporazioni*, in F. Franceschi (a cura di), *Storia del lavoro in Italia, Il Medioevo. Dalla dipendenza personale al lavoro contrattato*, Castelvecchi, Roma, 2017, pp. 374-420; ancora sul caso datiniano, M. Tumino, *Formazione e attività dei giovani mercanti. Fattori, collaboratori e soci nelle aziende di Francesco Datini*, «Mélanges de l'École française de Rome – Italie et Méditerranée modernes et contemporaines», 131-2 (2019), pp. 229-237.

⁴ R. Ago (a cura di), *Storia del lavoro in Italia, L'età moderna. Trasformazioni e risorse del lavoro tra associazioni di mestiere e pratiche individuali*, Castelvecchi, Roma, 2018.

⁵ Ci limitiamo all'età moderna, L. Marcello, *Andare a bottega. Adolescenza e apprendistato nelle Arti (secc. XVI-XVII)*, in O. Niccoli (a cura di), *Infanzie. Funzioni di un gruppo liminale dal mondo classico all'età moderna*, Ponte alle Grazie, Firenze, 1993, pp. 231-251; A. Caracausi, *Dentro la bottega. Culture del lavoro in una città d'età moderna*, Marsilio, Venezia, 2008.

⁶ A conferma della mancanza di uno studio all'origine della lunga durata, cfr. F. Angiolini, D. Roche (eds.), *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne, (Civilisations et sociétés; 91)*, Éditions de l'EHESS, Paris, 1995; per un quadro storiografico, A. Zanini, *Saperi mercantili e formazione degli operatori economici preindustriali nella recente storiografia*, «Storia economica», IX, 2-3, (2006), pp. 519-537.

alla tradizione precedente ancora tra fine Cinquecento e inizio Seicento⁷. A dispetto dell'esiguità delle fonti al riguardo, – notarili e contabili nonché giudiziarie, richiamato fuggacemente nella corrispondenza privata – il fenomeno è stato approcciato da angolazioni diverse, tese recentemente a evidenziarne le implicazioni culturali, come nel caso degli apprendisti della Germania meridionale tra XV e XVII secolo, per denotare una categoria fluida nell'articolarsi di traiettorie professionali, esperienze di mobilità e di integrazione diverse, tutte comunque riconducibili a una comune cifra di cosmopolitismo⁸. La storiografia spagnola ha trattato l'argomento soprattutto in chiave gaditana, sull'onda della crescente attrazione esercitata dal porto andaluso su tutti gli operatori economici stranieri che a partire dalla seconda parte del Seicento vi si stabilirono in cerca di fortuna⁹.

Nel quadro di una recente storiografia che ha posto l'accento sui legami tra Mediterraneo e Atlantico nelle prime fasi della globalizzazione¹⁰, se rilevante appare il ruolo delle colonie mercantili di origine nazionale per lo sviluppo del complesso mondo atlantico¹¹, non certo marginale risulta il contributo italiano all'economia spagnola di antico regime. Dinanzi alla concorrenza delle fiorenti comunità mercantili nord-europee, i mercanti italiani seppero infatti intessere relazioni d'affari sviluppando strategie adattive e modalità di integrazione, a livello formale e informale, che permisero loro di operare con successo nei principali centri commerciali della Monarchia spagnola¹².

Specialmente alle due capitali dell'Andalusia atlantica, la vecchia e la nuova, Siviglia e Cadice, rivolgeremo in questa sede la nostra atten-

⁷ R. Mazzei, *Itinera mercatorum: circolazione di uomini e beni nell'Europa centro-orientale, 1550-1650*, Pacini Fazzi, Lucca, 1999, pp. 119-180.

⁸ M. Häberlein, *Apprentices, Sojourners, Expatriates: Southern German Merchants in European Cities, c.1450-1650*, in C. Antunes, F. Bethencourt (eds.), *Merchant Cultures. A global Approach to Spaces, Representations and Worlds of Trade, 1500-1800*, Brill, Leiden-Boston, 2022, pp. 231-250.

⁹ Per Cadice tra Sei e Settecento, M.G. Carrasco González, *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Servicio de Publicaciones UCA, Cádiz, 1997, pp. 43-52; M. Bustos Rodríguez, *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Silex, Cádiz, 2005, pp. 185-192.

¹⁰ M. Herrero Sánchez, K. Kaps (eds.), *Merchants and Trade Networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800 (Perspectives in Economic and Social History)*, London-New York, Routledge, 2017; J.J. Iglesias Rodríguez, J.M. Díaz Blanco, I.M. Melero Muñoz (eds.), *En torno a la Primera Globalización: circulaciones y conexiones entre el Atlántico y el Mediterráneo (1492-1824)*, Universidad de Sevilla, Sevilla, 2022.

¹¹ A. Crespo Solana (ed.), *Comunidades transnacionales. Colonias de mercaderes extranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*, Doce Calles, Madrid, 2010.

¹² Si pensi al mutato ruolo dei consolati e delle corporazioni nazionali private in questo processo, cfr. C. Brillì, M. Herrero Sánchez (eds.), *Italian Merchants in the Early-Modern Spanish Monarchy. Business Relations, Identities and Political Resources*, London-New York, Routledge, 2017, pp. 4-5.

zione¹³, e lo faremo senza pretese di esaustività, apportando elementi ricavati all'interno delle comunità mercantili toscane attive in quegli spazi nella seconda metà del secolo, quella fiorentina e lucchese. A tal fine ci siamo avvalsi di una documentazione eterogenea, tra cui gli atti costitutivi sottoscritti dai soci contraenti dinanzi al notaio, con cui si stabilivano i patti e le condizioni delle neo-nate compagnie in accomandita¹⁴. Tali «scritte» private rivestono ai nostri occhi notevole importanza in quanto onnicomprensive delle norme organizzative e di funzionamento del negozio; disposizioni operative di amministrazione aziendale che in seguito avrebbero vincolato i soci al loro rispetto. In ciascuno dei contratti societari una clausola, quantomeno un riferimento esplicito, è riservata al reclutamento dei 'giovani'; pertanto li analizzeremo confrontando i casi fiorentini con quelli lucchesi, integrando poi le informazioni ricavate al carteggio privato di alcuni mercanti toscani coevi in terra spagnola.

L'obiettivo è quello di gettar luce sul gruppo inesplorato dei 'giovani', sulle modalità e i requisiti richiesti del loro reclutamento, sull'efficacia o meno dei modelli di selezione e gestione del personale analizzati; finalmente, sugli elementi di continuità o discontinuità rilevati rispetto alla tradizione medievale toscana.

S'impone un chiarimento metodologico nel nostro modo di procedere. Con 'giovane' faremo qui riferimento non solo agli apprendisti precocemente avviati alla carriera mercantile, ma vi includeremo i dipendenti di età e qualifiche diverse, giacché il termine, utilizzato sin dal basso Medioevo in riferimento a una categoria di impiegati sia delle imprese commerciali che manifatturiere, già allora era inteso nella sua più ampia accezione. Difatti, osserva a ragione Richard Goldthwaite, tale dizione «ha poco a che fare con l'età ma era piuttosto equivalente a "subalterno" in quanto anche uomini più anziani venivano appellati allo stesso modo»¹⁵.

¹³ La bibliografia sull'argomento è molto vasta, ci limitiamo a ricordare i più recenti contributi, J. Iglesias Rodríguez, J.J. García Bernal, J.M. Díaz Blanco (eds.), *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Ciudades y redes*, Silex, Madrid, 2018; J.J. Iglesias Rodríguez, J.J. García Bernal, I.M. Melero Muñoz (Coords.), *Ciudades atlánticas del sur de España. La construcción de un mundo nuevo (siglos XVI-XVIII)*, Universidad de Sevilla, Sevilla, 2021; degli stessi coordinatori, *Ciudades y puertos de Andalucía en un Atlántico global, siglos XVI-XVIII*, Universidad de Sevilla, Sevilla, 2022.

¹⁴ Per un quadro sulla natura delle società mercantili a Cadice nel secondo Seicento, M.G. Carrasco González, *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*, Banco de España, Madrid, 1996, pp. 24-66; sulle società in accomandita, pp. 26-29 sgg.

¹⁵ Cfr. R.A. Goldthwaite, *L'economia* cit, p. 117.

1. L'apprendistato mercantile a Cadice e Siviglia

Nel corso del Cinquecento generazioni di principianti e garzoni fiorentini si avvicendarono nei fondaci della bassa-Andalusia. Il tirocinio svolto nelle filiali di alcune grandi ditte come quella dei Botti a Cadice, non meno che altrove, richiedeva a un giovane senno e maturità¹⁶. Nella seconda parte del secolo successivo lo scenario appare decisamente cambiato. Cadice stava sostituendosi a Siviglia quale metropoli del commercio coloniale, finendo con l'imporsi come porto strategico nel sistema monopolistico castigliano imperniato sulla *Carrera de Indias* e principale snodo di tutti i traffici atlantici da e per le Indie. Fu all'epoca che le maggiori firme europee si volsero con rinnovato interesse alla piazza gaditana, aprendovi filiali e convogliando lì uomini e capitali. Un personale d'azienda variegato al seguito di uomini d'affari toscani si installò nei centri dell'Andalusia occidentale per svolgere tutta una serie di mansioni più o meno specializzate, che ruotavano attorno alla casa-negozio del loro direttore¹⁷. Nonostante nel corso del XVII secolo cominciasse a diffondersi in tutta Europa manuali a uso dei mercanti, la via privilegiata per l'apprendimento dell'*ars mercatoria* rimaneva pur sempre l'esperienza diretta e, almeno per Cadice, un progetto di formazione istituzionalizzato non si avrà prima del XIX secolo, con la *Sociedad Gaditana*¹⁸.

Nella realtà italiana e particolarmente toscana, che da secoli metteva al centro la formazione del futuro mercante, la consuetudine imponeva che sin dalla giovinezza chi, o chi per lui, volesse aspirare alla carriera mercantile, dovesse sottostare a un ferreo percorso formativo, come ben illustra il raguseo Benedetto Cotrugli nel suo noto libro sull'arte della mercatura e sul mercante perfetto¹⁹. Lo sviluppo di un complesso di abilità, saperi e competenze maturate attraverso lo studio e la pratica assidua, derivava dalla più antica tradizione del mercante italiano²⁰. Per le ditte toscane disseminate sulle maggiori piazze europee, assicu-

¹⁶ A. Orlandi, *Mercanti toscani nell'Andalusia del Cinquecento*, «Historia. Instituciones. Documentos», 26 (1999), pp. 376-377.

¹⁷ «Algunos comerciantes, casi todos de origen extranjero, juntaban en la sede social o casa-oficina de su compañía cinco, seis y hasta más de seis dependientes. Otros dependientes trabajaban bajo el mismo techo durante un periodo largo de la jornada, pero habitaban en casa propia», cfr. M. Bustos Rodríguez, *Cádiz en el sistema atlántico* cit., pp. 202-203.

¹⁸ Ivi, pp. 192-194.

¹⁹ B. Cotrugli, *Il libro dell'arte di mercatura*, a cura di U. Tucci, Arsenale Editrice, Venezia, 1990.

²⁰ M.E. Soldani, «Molti vogliono senza maestro esser maestri». *L'avviamento dei giovani alla mercatura nell'Italia tardomedievale*, in I. Lori Sanfilippo, A. Rigon (a cura di), *I giovani* cit., pp. 147-164.

rarsi l'avvicendamento del personale era una prassi consueta volta sia a formarne il capitale umano, sia a fornire il ricambio generazionale necessario per il prosieguo dell'attività e il radicamento sul territorio.

Due tradizionali centri urbani e manifatturieri dell'Italia centro-settentrionale come Firenze e Lucca, nella seconda metà del Seicento avevano grossi interessi mercantili nel porto mediceo di Livorno, assurto allora a principale scalo di tutto il Mediterraneo occidentale e porta d'accesso dei beni coloniali²¹. Non sorprende che alcuni operatori toscani, dopo avervi svolto un primo tirocinio giovanile, venissero a loro volta inviati nelle ricche città iberiche sull'Atlantico per dare avvio a nuove case di negozio.

Del fiorentino Francesco Ginori, ad esempio, primo ministro della «Ginori-Cavalli & C.» nei primi anni Settanta del Seicento, poi console di quella nazione, sappiamo per mano di Francesco Feroni che era «un giovanetto [...] ch'esse da copiare le lettere» quando fu destinato a dirigere l'azienda a Cadice²². Il lucchese Paolo Garzoni, come vedremo una fonte preziosissima per noi, fu attivo per circa un ventennio tra Cadice e Siviglia nel medesimo periodo. Anni addietro, nel maggio 1662, era un «giovine» che prestava servizio nel banco di alcuni connazionali a Livorno, e il suo contributo era stimato «necessarissimo al buon invia-

²¹ Sulla presenza lucchese e fiorentina a Livorno rispettivamente, R. Mazzei, *I rapporti fra Lucca e Livorno nel Seicento*, in Atti del Convegno internazionale, Lucca, 1-2 dicembre 1989, in R. Mazzei, T. Fanfani (a cura di), Pacini Fazzi, Lucca, 1990; C. Tazzara, *The free port of Livorno and the transformation of the Mediterranean world, 1574-1790*, Oxford University Press, Oxford, 2017; sull'ingresso di beni coloniali in Toscana per opera degli agenti consolari fiorentini dislocati nelle città iberiche sull'Atlantico, F.Z. Rodriguez, *War, commerce, products and consumption patterns: the Ginori and their information networks*, in A. Alimento (a cura di), *War, trade and neutrality. Europe and the Mediterranean in the seventeenth and eighteenth centuries*, FrancoAngeli, Milano, 2011, pp. 55-67; Idem, *Interest and curiosity: American Products, Information, and Exotica in Tuscany*, in B. Aram, B. Yun (eds.) *Global Goods and the Spanish Empire, 1492-1824, Circulation, Resistance and Diversity*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2014, pp. 174-193; per un confronto tra il caso spagnolo e portoghese, A. Viola, *Lorenzo Ginori: console della nazione fiorentina e agente di Cosimo III dei Medici nella Lisbona seicentista*, in *Di buon affetto e commercio: relações luso-italianas nos séculos XV-XVIII*. CHAM, Lisboa, 2012, pp. 163-176; sui generi coloniali in arrivo nei porti del Mediterraneo in età moderna, P. Calcagno (a cura di), *I generi coloniali americani nel Mediterraneo: i grandi porti come centri di destinazione, di consumo e di redistribuzione (XVII-XIX secolo)*, «RiMe. Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea», 8/1 (2021).

²² Asf, *Mediceo del Principato*, vol. 1523, Francesco Feroni ad Apollonio Bassetti, 24 novembre 1673, c. 252r; sul Ginori, I. Lobato Franco, *Francesco Ginori, cónsul de la nación florentina en Cádiz. Entre sus negocios y la representación (1672-1713)*, in I. Lobato Franco, J.M. Oliva Melgar (eds.), *El sistema comercial español en la economía mundial (siglos XVII-XVIII)*. Homenaje a Jesús Aguado de los Reyes, Universidad de Huelva, Huelva, 2013, pp. 159-198.

mento di quel negotio»²³. Per aggiungere un ultimo esempio possiamo citare Angelo Maria Bandinelli, socio fondatore della «Bandinelli & C.» di Cadice tra gli anni Sessanta e Settanta. A distanza di tempo, per avvalorare la sua candidatura a Provveditore della Dogana di Livorno, il fiorentino ricorderà come su quella piazza avesse speso nel commercio la propria giovinezza²⁴. Tutti accomunati dalla circolazione tra le due sponde del Mediterraneo e dell'Atlantico, ma soprattutto da un precoce tirocinio mercantile che riconosceva come compito principale la scrittura nelle sue varie forme, contabile ed epistolare, quale esercizio imprescindibile per raggiungere il successo formativo preliminare alla carriera mercantile.

Quanto contasse, per un'azienda che operava nei ricchi traffici internazionali di Cadice e Siviglia, la buona riuscita dell'avviamento mercantile dei 'giovani', lo lascia intuire Francesco Feroni, poliedrico uomo d'affari e futuro depositario generale del granducato. Nell'ambito progettuale di rilancio del commercio toscano, su di un terreno che potremmo definire insieme di strategia politico-economica e interesse nazionale, da Amsterdam il fiorentino dava il suo parere alla segreteria granducale, circa la possibilità di ammettere investitori lucchesi nella società che i fiorentini stavano allora creando a Cadice, in cui lo stesso Feroni doveva interessarsi,

pare che il signor Del Rosso e il signor Orsetti di Lucca vi prenderanno interesse, quanto più sono i partecipanti meglio negozzi farà quella Casa, e si tirerà più aventori, ma no permettere mandino giovani lucchesi; per abilitare i fiorentini mi metto a prendere interesse in tutte queste Case e no per altra nazione [...]»²⁵

Il progetto non si sarebbe concretizzato, ma possiamo dedurne che l'esperienza di Cadice fosse ritenuta altamente formativa per un giovane, senz'altro utile per affrontare le peculiarità di quel commercio.

Per la natura eminentemente marittima di quella piazza, l'apprendistato mercantile che vi si svolgeva era essenzialmente duplice. Una possibilità era fornita dalla navigazione, e imbarcarsi per le Indie occiden-

²³ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 87, Pisa-Lucca, Andrea e Paolo Garzoni a loro padre Lodovico Garzoni, 19 maggio 1662, cc. n.n.

²⁴ R. Mazzei, *La trama nascosta. Storie di mercanti e altro (secoli XVI-XVII)*, Sette Città, Viterbo, 2006, pp. 226-227.

²⁵ Asf, *Mediceo del Principato*, vol. 4261, n. 400, Amsterdam-Firenze, Francesco Feroni a Apollonio Bassetti, 15 luglio 1672, cc. n.n.; su di lui, H. Cools, *Francesco Feroni (1614/16-1696). Broker in Cereals, Slaves and Works of Art*, in H. Cools, M. Keblusek, B. Noldus (eds.), *Your Humble Servant. Agents in Early Modern Europe*, Uitgeverij Verloren, Hilversum, 2006, pp. 39-50; quello della mancanza di competenze tra le nuove leve è un tema su cui in quegli anni il fiorentino sarebbe tornato, arrivando ad annoverarla tra le cause della crisi della mercatura fiorentina, cfr. C. Tazzara, *The free port of Livorno* cit, p. 144 e *passim*.

tali rappresentava la via più promettente e percorsa non solo per impraticarsi e conoscere direttamente quei mercati, quanto per farsi rapidamente strada nel mondo degli affari. In questo senso, il caso di Pedro Colarte risulta per più aspetti emblematico: giunto in città appena adolescente negli anni Trenta del Seicento, come molti altri fiamminghi subito sarebbe salpato per le Indie, avviando una brillante carriera nel mondo dei traffici atlantici²⁶.

L'altra forma di apprendistato era di segno più tradizionale e accomunava tutti coloro che volessero introdursi nel mondo del commercio gaditano a vari livelli:

la capacitación para la práctica del oficio se obtenía tras permanecer algunos años como aprendiz (criado) en la tienda de un familiar o de un compatriota. Durante ese período de tiempo que podía oscilar entre los tres y los cinco años, el aprendiz desempeñaría, desde trabajos propios del servicio doméstico, hasta los directamente relacionados con el oficio. Mediante una carta de recomendación (carta de crédito), un acuerdo verbal o un contrato notarial entre los padres o familiar del aspirante y el patrón se fijaban las condiciones de la nueva relación²⁷.

La pratica di raccomandare il novizio a un parente e/o conterraneo, perché lo mantenesse per un tempo prestabilito nella propria compagnia e gli insegnasse i metodi e le specificità del commercio con le Indie, era largamente praticata dalle ditte francesi, olandesi e fiamminghe del nord Europa, anche nel vero *siglo de oro* per Cadice²⁸. Non diversamente dal caso toscano, spesso si trattava di adolescenti, seppur non manchino esempi di individui più avanti con gli anni.

Tra coloro che gravitavano in cerca di un'occupazione nelle grandi città dei traffici coloniali, non dobbiamo inoltre tralasciare la presenza di giovani autoctoni già presenti sul mercato del lavoro locale per impieghi più o meno saltuari, e facilmente reperibili dalle case di negozio straniere.

²⁶ M. Bustos Rodríguez, *Burguesía y capitalismo en Cádiz: Los Colarte (1650-1750)*, Diputación Provincial, Cádiz, 1991, pp. 25-28; sul caso fiammingo, A. Crespo Solana, *Diasporas and the integration of the "Merchant Nations": Flemish and Dutch Networks in the Early Modern Spain*, Cornucopia, Le Verger - bouquet V, Janvier 2014, p. 15.

²⁷ M.G. Carrasco González, *Comerciantes* cit., p. 44.

²⁸ Ivi, pp. 48-50; per un cenno al caso olandese, A. Crespo Solana, *A Network-Based Merchant Empire: Dutch Trade in the Hispanic Atlantic (1680-1740)*, in G. Oostinde, J.V. Roitman (eds.), *Dutch Atlantic Connections, 1680-1800: Linking Empires, Bridging Borders*, Leiden-Boston, Brill, 2014, p. 148; per le aziende francesi settecentesche, M. Bustos Rodríguez, *Cádiz en el sistema atlántico* cit., pp. 204-205.

Il contributo di questo personale toscano (e non solo) non deve essere sottovalutato poiché ricevendo procure più o meno ampie, nell'espletamento delle loro mansioni essi rappresentavano in tutto e per tutto la ditta verso terzi. Quale che fosse il loro compito, il buon nome di un'azienda passava pure attraverso il loro operato. Come vedremo, alcuni si sarebbero dimostrati inadeguati, comunque poco inclini a quella vita; altri avrebbero fatto tesoro dell'esperienza riuscendo in seguito a fare il grande passo e arrivare a mettersi in proprio.

2. I 'giovani' del Garzoni

Il caso del lucchese Paolo Garzoni, che ai tre quarti circa del Seicento dislocò la propria Casa di negozio da Cadice a Siviglia per rimanervi fino alla fine degli anni Ottanta, può far luce sui 'giovani' toscani avviati a un periodo di tirocinio nelle principali città dell'Andalusia.

Con le dovute cautele, iniziamo col circoscrivere l'utilizzo dell'espressione 'giovane', termine ad ampio spettro nei documenti, che racchiude in sé una molteplice valenza. Pare indicare in modo generico e indistinto il personale subalterno al direttore («ministro»), dall'apprendista al più esperto impiegato, da inquadrare nelle mansioni del negozio: scritturale, contabile, cassiere, riscuotitore di crediti, magazziniere ecc. Condizioni necessarie a definirne i contorni erano l'assenza del suo nome nella ragione sociale dell'azienda e l'esclusione dal diritto di firma («complimento»), prerogativa riservata ai soci amministratori o da essi delegata ad altri²⁹. Perciò il riferimento all'età non è d'obbligo, ma spesso coincideva. Chi godeva di questo *status* doveva ancora scalare i gradini della professione mercantile e il rischio che correva era quello di rimanere 'giovane' a lungo, senza riuscire a compiere avanzamenti di carriera.

Il loro reclutamento avveniva per effetto degli accordi contrattuali esplicitati nell'atto costitutivo della società, mentre la selezione vera e propria, per i più, ricadeva all'interno dei rapporti parentali degli interessati del negozio; sebbene alcuni venissero ingaggiati sul posto. Potevano arrivare in un'azienda anche per altre vie, dietro raccomandazione di un socio o di un corrispondente, e in quest'ultimo caso, oltre ad am-

²⁹ Riferendosi ai fratelli della cognata, Garzoni riferisce che uno di essi era intenzionato a portarsi in Spagna «et assistere in qualità di giovane senza nome e complimento», Asl, *Archivio Garzoni*, vol. 62, n. 254, Cadice-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 25 luglio 1679, cc. n.n.; in generale sulle clausole dell'accomandita, in specifico sul 'complimento', cfr., G. Fierli, *Della società chiamata accomandita e di altre materie mercantili secondo le leggi, e statuti veglianti in Toscana trattato dell'avvocato Gregorio Fierli giureconsulto fiorentino. Parte prima seconda 1*, Stamperia Antonio Brazzini, Firenze, 1803, p. 36.

pliare la cerchia delle loro conoscenze professionali, andavano a consolidare un rapporto d'affari già in essere nei rispettivi libri contabili, di cui il tirocinante rappresentava la garanzia di prosecuzione. Il 'giovane' mandato presso un banco lontano con il quale si collaborava, assolveva altresì alla funzione di vigilare con discrezione sul suo «maggior» e riferirne a casa le mosse.

La ricca corrispondenza privata del Garzoni ci consente di seguire la formazione professionale dei 'giovani' ancor prima del loro arrivo in Andalusia. Difatti, la primissima preparazione didattico-scolastica avveniva generalmente in patria, entro le mura familiari. Scrivendo a Lucca, Garzoni si raccomanda continuamente con la sorella di un socio affinché insegni ai due figli di lei, Giovan e Giovan Carlo Forteguerra, entrambi destinati al suo servizio, gli «erudimenti» necessari, ossia «la lingua latina, il scrivere e conteggiar bene»³⁰. Aggiunge di porre la massima premura nello stimolarli, poiché senza tali requisiti, propedeutici alle mansioni che li attendono sul posto di lavoro, la loro persona «potrebbe aiutarmi a' poco e saria troppo difficile l'havere a coltivare la pianta dalle prime radici»³¹. Tuttavia sappiamo che oltre all'insegnamento impartito a casa, comprensivo del latino a quanto pare ancora utile allora, uno dei due a Siviglia sarebbe stato seguito da un maestro per l'apprendimento della scrittura e del calcolo³².

Per i novizi ci è nota l'età al momento della loro partenza per la Spagna. Questa si attestava tra i tredici e i quattordici anni, benché almeno in un'occasione Garzoni arrivi a consigliare di aspettare il compimento dei quindici anni prima di esporre il giovane agli incomodi del mare³³.

Assolte queste condizioni, il resto della formazione del giovane ricadeva interamente sulle spalle del direttore d'azienda e si poteva procedere con l'«incaminamento»: il lungo viaggio per mare. Durava mediamente tra i trenta e i quaranta giorni e dovette costituire un vero e proprio 'battesimo del fuoco' per i novizi. L'imbarco avveniva a Genova o a Livorno su navi inglesi, olandesi, ma più spesso genovesi dirette a Cadice, con tutti i rischi connessi alle condizioni meteorologiche, avverse al pari delle correnti dello Stretto di Gibilterra. Capitava poi che data l'inesperienza del giovane in arrivo, il lucchese lo raccomandasse al capitano della nave, a garanzia del buon esito del viaggio. Una volta nella baia, la solidarietà nazionale li assicurava alle cure dei connazionali «Buonfigli-Gualanducci & C.» per un breve periodo, prima di esser

³⁰ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 324, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 18 aprile 1679, cc. n.n.

³¹ Ivi, n. 343, 25 giugno 1680, cc. n.n.

³² Ivi, n. 348, 1° ottobre 1680, cc. n.n.

³³ Nei documenti analizzati non si fa cenno alla pratica di emancipare i giovani prima di inviarli all'estero, cfr. R. Mazzei, *Itinera mercatorum* cit, p. 132.

accompagnati a Siviglia. Era quella l'occasione per meravigliarsi del lavoro dei dispacci di flotta e veder testate le proprie capacità³⁴.

C'era poi da confrontarsi con la nuova lingua, da sempre e ovunque imprescindibile per qualsiasi mercante chiamato a operare all'estero. In questo senso, l'arrivo in Andalusia coincideva fin da subito con «il travaglio di apprendere la lingua e lo scrivere in spagnolo»³⁵, attività formativa di cui si faceva carico il direttore, talvolta delegandola a precettori privati. La prossimità linguistica con lo spagnolo dovette in qualche modo favorirne l'acquisizione se a circa un anno dal suo arrivo in Spagna, c'era chi lo parlava con fluidità e si rallegrava di poter scrivere la sua prima lettera allo zio in castigliano³⁶.

Nondimeno, come è stato fatto notare per il periodo medievale, in assenza di motivazioni di integrazione, l'apprendimento linguistico del mercante rimaneva essenzialmente pragmatico e funzionale allo svolgimento degli affari³⁷. Potrebbe esserne una prova la necessità di reclutare un giovane madrelingua spagnolo, cui affidare l'esecuzione di compiti specifici. «Si riconosce per incomodità di non avere uno spagnolo naturale in casa per mille incontri che si offeriscano», scriveva Garzoni al fratello il 18 maggio 1677; da qui l'ingaggio di un giovane biscaglino che non abitava nella casa-negozio, cui affidare la riscossione dei crediti, mansione che evidentemente richiedeva un livello linguistico superiore³⁸.

Com'è facile intuire, l'apprendimento linguistico procedeva parallelamente all'assimilazione culturale. Nel carteggio il lucchese rimarca spesso l'importanza, per i 'giovani', di impraticarsi nel commercio spagnolo e conoscere lo «stile del Paese». La familiarità con usi e costumi

³⁴ «Pregai il Signor Bonfigli – scrive Garzoni il 9 luglio 1680 al cognato Vanni a Lucca a proposito del recente arrivo del giovane Gio Forteguerra a Cadice – di ammetterlo al banco con farli copiare qualche lettera per praticarlo nelle cose più ordinarie», Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 344, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 9 luglio 1680, cc. n.n.; sulla «Buonfigli-Gualanducci & C.» di Cadice, C. Bartalucci, *Dal Mediterraneo all'Atlantico spagnolo. La corrispondenza mercantile tra un uomo d'affari fiorentino e una compagnia di negozio lucchese a Cadice (1682-1689)*, «Trocadero», 32, (2020), pp. 49-70.

³⁵ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 345, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 6 agosto 1680, cc. n.n.

³⁶ Ivi, n. 357, 12 maggio 1681, cc. n.n.

³⁷ Cfr. F. Guidi Bruscoli, *I mercanti italiani e le lingue straniere*, in I. Lori Sanfilippo, G. Pinto (a cura di), *Comunicare nel Medioevo. La conoscenza e l'uso delle lingue nei secoli XII-XV*. Atti del convegno di studio (Ascoli Piceno, 28-30 novembre 2013), pp. 103-131 pp. 103-131; Gilbert Buti, Michèle Janin-Thivos, Olivier Raveaux (eds.), *Langues et langages du commerce en Méditerranée et en Europe à l'époque modern*, Presses universitaires de Provence, Aix-en-Provence, 2013.

³⁸ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 229, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 18 maggio 1677, cc. n.n.; e ancora, «per le riscossioni poi è preciso tenere spagnolo per diverse considerazioni, e quello che tengo io è di tutta legge e fedeltà», ivi, n. 253, 2 maggio 1679, cc. n.n.

che inizialmente avevano disorientato lui stesso, ora tornava utile a chi operava in suo nome. Ma le 'contaminazioni' culturali non sempre recavano beneficio visto che uno dei pericoli maggiori per questi 'giovani' era costituito dalla vanità e cavalleria di stampo tipicamente spagnolo, che permeavano quella società. Per esempio darsi al «cavaliero» era considerato poco professionale, laddove la condotta di un dipendente, al contrario, doveva essere improntata alla massima sobrietà e serietà; immagine quest'ultima, da proiettare anche all'esterno.

D'altronde l'ambiente cosmopolita di Cadice e Siviglia dovette essere un mondo stimolante e vivace, per certi versi pieno di tentazioni per un giovane, avvertito da Garzoni come una minaccia: «questo Paese per li giovani è pericolosissimo sendovi troppo grandi e comode le occasioni per rovinarsi»³⁹. Il riferimento ci è sconosciuto, ma sappiamo che tra i costumi del luogo vi era quello di condurre in casa «feminelle», con il rischio di dare adito a qualche «scandalo femenino»⁴⁰.

La prima occupazione di un giovane appena giunto in Spagna era quella di scrivere lettere sotto dettatura del direttore; solo dopo aver solidamente acquisito quell'esercizio si veniva introdotti gradualmente «al maneggio de' libri», ovvero scrivere le lettere di proprio pugno, sbrigare quelle in arrivo e in partenza nei copialettere e tenere i libri contabili. Se queste erano le mansioni svolte all'interno del negozio, all'esterno le loro incombenze erano legate principalmente ai dispacci della dogana, alla consegna di mercanzie e alla riscossione di crediti.

Certo dovette essere più di un apprendista quel Nicola Saminati lucchese, che rogando nel 1700 dichiarava di aver lavorato per i fiorentini Ginori di Cadice ventisei o ventotto anni, da loro impiegato «en las diligencias personales que se han ofrecido asi en las sacas de despachos de la Real Aduana de esta ciudad como en otras cosas consermentes a sus dependencias»⁴¹.

Tra i componenti del personale che vediamo avvicinarsi con buona frequenza, non ravvisiamo comunque una distinzione netta dei compiti, piuttosto veniva loro richiesta la massima flessibilità⁴². E questa poteva

³⁹ Ivi, n. 213, Cadice-Lucca, 20 luglio 1673, cc. n.n.

⁴⁰ Ivi, n. 343, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 25 luglio 1680, cc. n.n.; per un riferimento all'importanza dell'onore e del credito per il mercante gaditano dell'epoca, cfr. M. Bustos Rodríguez, *Un comerciante saboyano en el Cádiz de Carlos II. (Las memorias de Raimundo de Lantery)*, Caja de Ahorros de Cádiz, Cádiz, 1983, pp. 61-62.

⁴¹ Apc, Protocolos, vol. 3757, Testamento, Nicola Saminati, cc. 230r-232v, 22 settembre 1700, cit. in C. Bartalucci, *Dal Mediterraneo* cit, p. 56.

⁴² Garzoni lamentava la mancanza «di un figliolotto che venga con animo di tagliare nelle cose più ordinarie del negozio, e di andare ancora a provvedere la casa e comprar la carne quando occorresse che il servitore fosse infermo o assente [...]», Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 234, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 7 settembre 1677, cc. n.n.

essere di tipo discendente per gli apprendisti, ascendente per la servitù. Nei ranghi delle aziende toscane in Andalusia rientrava chiaramente anche un nutrito contingente di servitori, categoria su cui non ci soffermeremo se non per evidenziare quanto anche i loro compiti sovente esorbitassero dalle loro funzioni abituali. Sappiamo di un servitore, Pasquino Ricci, che spesso assisteva Garzoni travalicando i compiti propri «del ministero di servitore ordinario»⁴³. Tramite lui, veniamo a sapere come tra quelli che potremmo definire i loro 'diritti' vi fosse quello di essere ospitati, nei loro frequenti spostamenti in patria, da parenti o amici del direttore, affinché riconoscessero gli effetti della sua protezione ovunque⁴⁴. Sempre a proposito della servitù, segnaliamo che anch'essi partecipavano alla *Carrera* facendo piccoli investimenti per le Indie, talvolta con buoni risultati⁴⁵.

3. Buone e cattive prassi

L'inclinazione naturale di un giovane, influenzata dai tratti caratteriali, aveva un peso non secondario sul buon andamento del suo percorso d'apprendimento. Qualità quali vivezza, senno, fedeltà e obbedienza incontravano sempre il favore del datore di lavoro, tuttavia potevano non bastare. A Nicola Buiamonti, impiegato che per anni servì Garzoni con responsabilità sempre maggiori, non fu mai concesso il nome nella ragione sociale della società. Egli aveva sì grande volontà, «ma non grand'habilità, di modo che nel corso di sei anni non si è reso capace né della scrittura né delle lettere»⁴⁶. E così il giovane Giovan Carlo Forteguerra, le cui doti umane non erano sufficienti a compensare le lacune nella scrittura, tanto più se eseguita di malavoglia⁴⁷.

⁴³ Ivi, n. 256, 31 ottobre 1679, cc. n.n.

⁴⁴ Ivi, n. 245, 17 maggio 1678, cc. n.n.

⁴⁵ Ne scriveva a Lucca Garzoni riferendosi a Pasquino: «trovandosi già un capitale di pezze 500 per la maggior parte guadagnato a Indie, dove nelle poche missioni che ha fatte l'ha sempre accertata», ivi, n. 227, 29 novembre 1676, cc. n.n.; per Mária López, *criada* del Garzoni che faceva piccoli investimenti per le Indie, cfr. J.M. Diaz Blanco, A.J. Hernández Rodríguez, *La muerte del mercader. Una ventana a los negocios de Indias a fines del siglo XVII*, «Revista Complutense de Historia de América», 48, (2022), pp. 108, 121, 124.

⁴⁶ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 317 bis, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 22 marzo 1678, cc. n.n.

⁴⁷ «Gio Carlo quando si applichi potrà fare buona riuscita parendo che tenga giudizio, ma quanto al scrivere vi ha poco genio e meno gusto, senza del quale sarà difficile si possa mai perfezionare ancorchè io vi faccio le mie parti anche con mortificarlo quando occorre, tutto al fine del suo bene et avanzamento», ivi, n. 384, 2 luglio 1686, cc. n.n.

Emerge ancora l'esercizio della scrittura come abilità strumentale di base, necessaria per operare a qualsiasi livello in un'azienda, e spere di scalarne le gerarchie. Pur incontrando pienamente il gradimento del suo direttore, di un certo Francioni sappiamo che in un primo momento, a causa delle sue carenze nella scrittura e in altre occorrenze del banco, non gli fu concesso momento ozioso bensì lavoro supplementare⁴⁸.

Viceversa, vi era chi possedeva ottime capacità, ma scarsa propensione al rispetto dei precetti della vita mercantile⁴⁹. Un tal Tommaso Orsi era stato destinato dai soci accomandanti ad assistere Garzoni nel negozio a Siviglia; aveva alcuni anni in più dei suoi omologhi, e i suoi esordi furono tutt'altro che incoraggianti:

Venne il giovine Orsi – scriveva Garzoni al fratello l'8 febbraio 1678 – senza havermi mai scritto da parte alcuna, e di Cadiz fui ragguagliato come veniva con un poco di scolattione [sic] presa in Genova, e che havendo giocato sopra il convoio per viaggio, aveva perduto tutti li pochi denari che teneva, requisiti tutti dui del gioco e delle femine da comprovare la buona eletione fattone il Signor Ruggieri; io apena gionto ho procurato di mortificarlo, e levarli dal capo la vanità che tiene di complimentoso e bel cavaliere [...] altrimenti lo manderò fuori di casa, volendo io mantenermi patrone assoluto sopra li miei giovani⁵⁰.

Un comportamento vizioso, fosse il gioco o le donne, era rigorosamente vietato per un dipendente. Del vizio del gioco sappiamo che il suo divieto compare già nei contratti dei fattori quattrocenteschi del banco Medici, nonché in quelli, sempre di fiorentini, che alla fine del secolo seguente operavano nelle filiali dell'Europa centro-orientale⁵¹. Non a caso l'opera tardo-secentesca di Jacques Savary, destinata alla celebrità, annovera il gioco tra le principali cause di fallimento dei mercanti⁵².

⁴⁸ Ivi, n. 381, 31 luglio 1685, cc. n.n.

⁴⁹ «Egli è habilissimo nella penna pronto e vivo in tutte le cose e particolarmente ne' dispacci della dogana e consegna di mercanzie», ibidem, n. 343, 25 giugno 1680, cc. n.n.; P. Braunstein, F. Franceschi, «Saperssi governar». *Pratica mercantile e arte di vivere*, in F. Franceschi, R.A. Goldthwaite, R.M. Mueller (a cura di), *Commercio e cultura mercantile*. Vol. IV de Il Rinascimento italiano e l'Europa, Fond. Cassamarca-Angelo Colla, Treviso, 2007, pp. 655-677.

⁵⁰ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 241, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 8 febbraio 1678, cc. n.n.

⁵¹ R. Mazzei, *Itinera mercatorum* cit, p. 148; per il riferimento al Banco Medici, ibidem, n. 100.

⁵² J. Savary, *Le Parfait Négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte des marchandises de France, & des Pays Estrangers*, Lyons, Lyon 1739, parte I, lib. I, cap. III, pp. 26-28.

Ai dipendenti era richiesta inoltre la massima discrezione e riservatezza: anche in questo caso il giovane Orsi non mostrava grande accortezza. Carteggiare o sparlare degli affari del negozio all'esterno era ritenuto disdicevole; nociva e lesiva dell'immagine dell'azienda, tale condotta poteva portare al licenziamento diretto.

Risulta facile intuire come l'esperienza ebbe grande parte nell'apprendimento della pratica mercantile di questi 'giovani', così il tempo avrebbe permesso all'Orsi di dare buona prova di sé, accreditandosi come persona di fiducia del negozio. Con lo scorrere degli anni chiamò presso di sé il fratello Francesco, che introdusse nell'attività affidandogli incarichi di responsabilità sempre più ampi⁵³.

Andava ancora meglio a Lorenzo Giuntini, giovane della «Buonfigli-Gualanducci & C.» di cui perdiamo le tracce nel 1676, per poi ritrovarlo alcuni anni dopo titolare della ragione «Lorenzo Giuntini & C.» di Cadice⁵⁴.

Dall'analisi della documentazione si evince quanto l'apporto di questo personale fatto venire dalla Toscana incidesse sul buon andamento dell'azienda. Su alcuni, riconosciute le qualità di base, si puntava senza riserve; su altri si sperava nella buona riuscita di un esercizio continuo, senza tralasciare l'insegnamento di quelle che oggi verrebbero definite *soft skills*. Adolescenti o più maturi compagni, si poneva la massima attenzione alla loro educazione in senso lato. Lo si capisce chiaramente quando il direttore era costretto a redarguire alcuni impiegati più esperti, per le prepotenze recate ai danni di altri⁵⁵.

In merito all'ammontare delle retribuzioni del personale, gli unici compensi a noi noti sono quelli di Tommaso e Francesco Orsi, dopo un'esperienza pressappoco decennale il primo, quinquennale il secondo, rispettivamente di 350 e 120 pezze annue, più sei serve e tre servi, tutti a libro paga del Garzoni⁵⁶. Chiaramente, questo personale richiedeva l'ampia disponibilità di spazi che solo un palazzo poteva fornire, agevolando l'azione di controllo del direttore su di essi.

Questi era tenuto a provvedere i dipendenti del vitto, alloggio e vestiario, come quelle «camicie d'Olanda» che servivano ad abbigliare i nuovi arrivati all'usanza del Paese; mentre delle cure mediche non si fa menzione. Certo non se ne poteva fare a meno nei casi di estremo bisogno. In un'età contraddistinta da un elevato tasso di mortalità, questi

⁵³ Aps, Protocolos, vol. 10286, I, *Poder*, Tommaso Orsi a Francesco Orsi, 18 maggio 1684, c. 761rv.

⁵⁴ Sulla nascita della «Lorenzo Giuntini & C.» di Cadice nell'agosto 1680, cfr. R. Mazzei, *La società lucchese del Seicento*, Pacini Fazzi, Lucca, 1977, p. 105.

⁵⁵ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 381, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 31 luglio 1685, cc. n.n.

⁵⁶ Ivi, n. 72, Giovan Carlo Forteguerra a Sebastiano Vanni, 6 settembre 1689, cc. n.n.

ragazzi non erano infatti esenti, al pari degli altri, da gravi malattie, anche mortali. Della perdita del giovane Giovan Forteguerra, Garzoni dette conto in patria con lettere strazianti; ma subito avrebbe richiesto l'invio dell'altro Forteguerra, il fratello minore Giovan Carlo, per far fronte alle incessanti occupazioni del negozio⁵⁷.

Nel corso di quasi un ventennio il lucchese lamenterà frequentemente in patria la mancanza di 'giovani' per assolvere ai continui impegni del banco, che subivano un ulteriore aggravio in concomitanza dell'arrivo del «corriero di Italia», quando, cioè, si doveva trascrivere la copiosa posta proveniente dalla Penisola. La loro assenza, dovuta al momentaneo ritorno a Lucca, a qualche incarico affidatogli o alla loro indisposizione, risultava così molto onerosa per l'intera l'azienda⁵⁸.

La mobilità di questo personale toscano concorse a connettere il *mare nostrum* con l'Atlantico spagnolo. Ne vediamo di più esperti attendere a Genova nave inglese, magari per accompagnare un novizio nel suo primo viaggio verso Siviglia e, nell'attesa, approfittarne per farlo esercitare a scrivere e far di conto⁵⁹. Li riconosciamo quali tramite culturali nella misura in cui concorsero alla circolazione di saperi e beni coloniali sull'asse Cadice-Livorno: argenterie e beni di lusso come il cioccolato tanto di moda, spediti orgogliosamente a casa a conferma del buon esito del loro percorso individuale⁶⁰. Come i loro «maggiori», danno conto in patria del Paese che li ha accolti; si stupiscono dei costumi del luogo e riportano ai congiunti notizie sul loro processo di integrazione nelle grandi città coloniali, fornendo vivide testimonianze su quelle realtà. Dipingono lo scenario decadente di una Siviglia prostrata dalle alluvioni, dalla carestia e dal contagio e, appena giunti a Cadice, osservano stupefatti gli imponenti allestimenti dei dispaaci di flotta, quando i mercanti più esperti non possono attendere a loro, tutti presi da una frenetica attività mercantile⁶¹.

⁵⁷ «Mi trovo nella maggiore afflittione del Mondo per la pericolosa infermità di Forteguerra che già 12 giorni sono lo sorprese con fiebre ardentissima che dopo passò a malitiarsi vomitando petecchie et una paratoda che sin hora non si può ridurre, egli già tiene sopra il debilitato corpo dieci sangrie, sanguisuole, ventose safade e finalmente il claustico o siano vescigatori; ha ricevuto tutti li sacramenti [...]», *ivi*, n. 376, Paolo Garzoni a Sebastiano Vanni, 9 maggio 1684, cc. n.n.

⁵⁸ Sulla necessità di Francioni di tornare in patria per la morte del padre, Garzoni commentava: «cosa che la sento assai perché questo è un giovine già maturo che ha preso gran pratica delli negotii di qui», *ivi*, n. 378, 7 novembre 1684, cc. n.n.

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ *Ivi*, n. 226, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 3 novembre 1676, cc. n.n.

⁶¹ *Ivi*, nn. 81 e 85, Giovan Forteguerra a Sebastiano Vanni, 6 luglio 1680 e 15 febbraio 1684, cc. n.n.

4. Atti costitutivi fiorentini e lucchesi a confronto

A partire dal Cinquecento, accanto alla società in nome collettivo, in cui tutti i soci avevano responsabilità illimitata, andarono diffondendosi in gran parte d'Europa nuove tipologie aziendali, tra cui la società in accomandita. In Toscana le due istituzioni preposte alle economie cittadine, il *Tribunale di Mercanzia* per Firenze, la *Corte dei mercanti* per Lucca, hanno entrambe accolto l'istituto dell'accomandita rispettivamente nel XV e XVI secolo. L'economia cittadina delle due città toscane – nel caso lucchese dai tratti più marcatamente aristocratici e dunque meno aperta ai settori economici più modesti – trovava nella flessibilità dell'accomandita uno strumento efficace per espandere e diversificare i propri investimenti di capitale, esprimendo una buona dinamicità finanziaria e commerciale⁶².

Largamente utilizzata dagli operatori toscani nella penisola iberica, questa forma societaria prevedeva per alcuni soci la responsabilità limitata al solo capitale apportato, tutelando l'investitore da eventuali rovesci e permettendogli di impiegare i propri capitali, seppur con profitti più modesti, senza operarvi attivamente⁶³. Ciò fu particolarmente vero per le grandi famiglie mercantili e l'aristocrazia, che nel maturo Seicento diressero i propri investimenti verso molteplici imprese commerciali all'estero⁶⁴, soprattutto in Spagna, dove gli operatori toscani poterono in questo modo disporre dei capitali tanto necessari per trafficare sui vasti mercati atlantici.

La prassi imponeva che a Firenze e a Lucca, chi avviava una nuova società dovesse registrarla dinanzi alle suddette istituzioni cittadine. Nel capoluogo toscano dovevano essere dichiarate le società in accomandita, mentre a Lucca l'obbligo si estendeva a qualsiasi associazione commerciale⁶⁵.

Il primo aspetto che balza agli occhi confrontando gli atti costitutivi delle aziende toscane attive in Spagna, è il loro diverso sistema di registrazione. Se per Lucca i contratti societari sono registrati per completo, corredati di tutti i patti e condizioni, per Firenze le costituende acco-

⁶² Cfr. M. Carmona, *Aspects du capitalisme toscan aux XVI et XVII siècles: les sociétés en commandite à Florence et à Lucques*, «Revue d'histoire moderne et contemporaine», XI, 1964, pp. 81-108, p. 85.

⁶³ F. Trivellato, *Renaissance Florence and the Origins of Capitalism: A Business History Perspective*, «Business History Review», 94/1, (2020), pp. 229-251.

⁶⁴ P. Malanima, *I commerci del Mondo nel 1674 visti da Amsterdam e da Livorno*, in *Ricerche di storia moderna IV: in onore di Mario Mirri*, Pacini Editore, Pisa, 1995; M. Calcagni, *Reinterpreting the Tuscan Economy in the Long Seventeenth Century: New perspectives for Research from Two Rediscovered Archives*, «The Journal of European Economic History», 2 (2023), pp. 77-94.

⁶⁵ M. Carmona, *Aspects du capitalisme* cit, p. 83.

mandate si limitano a menzionare i soci e il capitale apportato, rimandando per la scritta vera e propria ad uno strumento sottoscritto privatamente dinanzi al notaio. Sul versante fiorentino, dunque, per ovviare a tale ostacolo e procurarci le scritte di compagnia, si è fatto ricorso a fonti di natura sia istituzionale sia privata.

Disponiamo di otto contratti fiorentini e tre lucchesi, corredati rispettivamente di uno e tre rinnovi societari, per un totale di quindici contratti in accomandita di cui dieci con sede sociale a Cadice, tre a Siviglia, uno rispettivamente a Madrid e Lisbona. Prima di analizzarli, ci pare opportuno motivare ancora una volta la nostra scelta metodologica. Tutti i soci dovevano attenersi alle condizioni di gestione del personale esplicitate nel contratto d'impresa, e, per confermarlo, attingiamo ancora una volta alla documentazione privata di Paolo Garzoni. Si evince come per un direttore d'azienda quella di selezionare i dipendenti a propria scelta fosse una prerogativa non trascurabile. Più volte Garzoni se ne lamenterà al momento di dover accogliere un giovane da lui 'indesiderato', scelto in patria dai soci accomandanti per effetto delle disposizioni contrattuali⁶⁶. Sappiamo per esempio che uno dei motivi che indussero il lucchese a desiderare totale autonomia operativa al riguardo, fu il fatto di non voler accogliere i figli degli interessati, mandati presso di lui per svolgere il «noviziato» o «scuola di negotii»⁶⁷. Nello scongiurare questa prospettiva, una sorta di garanzia per i soci di maggioranza, dovette concorrere anche la funzione di vigilanza che la loro presenza avrebbe velatamente esercitato sul Garzoni e sul suo operato, poi trasmesso in patria. Da qui la volontà, nel rinnovo societario, di avocare a sé la selezione del personale, sostituendo la vecchia clausola con una che gli desse più ampia facoltà in merito⁶⁸.

Nei fatti pare che la selezione non fosse più così rigorosa: le maglie si erano in qualche modo allargate e il fattore clientelare dovette avere il suo peso nella scelta del personale. Del resto, in sede di accordi contrattuali un socio poteva richiedere espressamente l'impiego di un suo uomo da mandare in Spagna in qualità di 'giovane'. Era quanto faceva il marchese di Castelforte di Madrid, socio accomandante per la «Ginori-Cavalli & C.» di Cadice nel 1674, che nel far sentire tutto il peso del suo

⁶⁶ La scritta della «Paolo Garzoni & C.» di Cadice del 1672 recita: «Che sia sempre in facoltà di detti Signori Orsetti di mandare uno o due giovani, come a loro parrà [...]», Asl, *Corte dei mercanti, Libri delle date*, vol. 91, cc. 137v-139v, 138r.

⁶⁷ Asl, *Archivio Garzoni*, 62, nn. 259 e 263; Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 20 febbraio e 11 giugno 1680, cc. n.n.

⁶⁸ In vista del rinnovo societario, nell'ottobre 1679 Garzoni era pronto a concedere a un dipendente il complimento e la partecipazione di un terzo agli utili del negozio, ma solo «a conditione che li giovani e gente di servitio di casa dependano totalmente da me tanto in condurli e stipendarli che di licentiarli secondo mi tornerà comodo», ivi, n. 300, Paolo Garzoni al fratello Lodovico, 17 ottobre 1679, cc. n.n.

apporto di capitale negli articoli societari, doveva nondimeno rispondere personalmente «a qualsivoglia difetto, o mancamento che facesse detta persona da lui ponenda»⁶⁹.

Diversamente da quelli lucchesi, in tutti i contratti fiorentini si esplicita la possibilità, da parte degli amministratori, di selezionare direttamente i 'giovani' e la servitù, riservandosi, come recita il contratto di costituzione della «Bandinelli & C.» del 1666, di «mandarli via et in luogo loro pigliarne altri»⁷⁰.

Quanto ai requisiti richiesti ai candidati, cinque atti costitutivi forniscono anche i canoni per la loro assunzione, distinguendo i 'giovani' che vivevano in casa a spese del negozio dagli altri. Così l'articolo tredici del contratto societario della «Ginori-Del Riccio & C.» di Siviglia del 1681:

Che li giovani che occorreranno per detto negozio devino esser presi da detti Signori Ginori e Del Riccio, i quali devino darne parte alli detti Signori interessati, di quelli però che devino stare alle spese in casa, con aver mira che sieno di nascita civile e di buoni costumi a fin che non sieno di danno per quanto sia possibile di detto negozio, et alli detti Signori ministri stia il rimuoverli e farli le provvisioni, che li parranno convenienti, e la cassa la deva tenere esso signore Gio del Riccio [...]»⁷¹

Tale capitolo, la cui formula, standardizzata, ricorre per le imprese fiorentine, dalla «Buini-Bargigli & C.» di Madrid⁷² alla «Caffieri-Faini & C.» di Siviglia di inizio Settecento⁷³, ci fornisce alcuni spunti di riflessione. I 'giovani' assunti per vivere in casa devono essere «di nascita civile e di buoni costumi», onde evitare che rechino danno all'azienda. Se il 'giovane' doveva essere di buona famiglia, con 'buoni costumi' il riferimento è alla condotta: termini in cui ravvisiamo una sorta di evoluzione delle più rigide norme di condotta che nel secolo precedente

⁶⁹ Al capitolo undici del contratto: «[...] quando il signor Marchese di Castelforte desiderasse d'impiegare per giovane in detto negozio qualche persona sua aderente, lo possa fare a spese del medesimo negozio purchè la detta persona sia quieta, e che abbia da star sottomessa all'ubbidienza di detti signori nominati dovendo detto Marchese restare tenuto di proprio a qualsivoglia difetto, o mancamento che facesse detta persona da lui ponenda», Asf, *Riccardi*, vol. 341, I, 15 giugno 1674, cc. n.n.

⁷⁰ Asf, *Tribunale di Mercanzia, Giustificazioni*, vol. 7013, 186, 1° ottobre 1666, cc. n.n.; il caso di Barcellona non sembra differire al riguardo, cfr. I. Lobato Franco, *Modelos y métodos de gestión en la compañía mercantil preindustrial (Barcelona, 1650-1720)*, «Cuadernos de Estudios Empresariales», 6, 1996, pp. 235-236.

⁷¹ Asf, *Riccardi*, vol. 341, 13, 14 novembre 1681, cc. n.n.; sulla «Ginori-Del Riccio & C.» di Siviglia, I. Lobato Franco, *Empresas familiares y familias como empresas. Los Ginori en España en la segunda mitad del siglo XVII*, «eHumanista», 38, (2018), pp. 241-246.

⁷² La società prese avvio il 1° maggio 1687, cfr., Asf, *Riccardi*, vol. 341, 22, cc. n.n.

⁷³ Asf, *Marzi Medici Tempi Vettori Bargigli Petrucci*, vol. 86, 19, (1701), cc. n.n.

vincolavano i dipendenti mandati nelle filiali fiorentine dell'Europa centro-orientale⁷⁴.

In secondo luogo l'autonomia degli amministratori nella selezione del personale sottostà comunque all'approvazione degli interessati, il cui consenso è vincolante in alcuni casi. Uno di questi lo fornisce la «Belli & C.», società fiorentina nata nel 1690 dalle ceneri della precedente «Bracci & C.», entrambe attive a Cadice, a cui viene aggiunta un'integrazione mancante nelle condizioni della precedente ragione, recante l'obbligo di partecipare agli interessati l'eventuale reclutamento dei 'giovani' del negozio: segno che tale impegno non era stato rispettato in precedenza⁷⁵.

Vi erano poi le retribuzioni da corrispondere ai dipendenti, servitù compresa. L'unica eccezione proviene in tal senso dal contratto della società lucchese «Buonfigli-Gualanducci & C.» di Cadice del 1671, da cui si deduce che i 'giovani' non percepirono alcun compenso al principio, bensì una parte degli utili quantificati dagli amministratori al termine del primo triennio⁷⁶. Nei seguenti rinnovi societari del 1678 e 1687 compare invece una clausola apposita per i dipendenti, che allora si era probabilmente resa necessaria, riguardante il «fitto, vitto e salario di giovani e servitù»⁷⁷. Nelle scritte societarie si parla variabilmente di provvigioni e di salari per le due categorie; più spesso «provisione» è accostato agli impiegati e salario ai domestici, ma non mancano casi opposti; pertanto in assenza di fonti contabili o di contratti individuali di lavoro manchiamo di informazioni più circostanziate sulle forme di retribuzione⁷⁸.

In tutti i contratti analizzati, il capitolo relativo al reclutamento dei 'giovani' è incluso o preceduto/seguito da quello riguardante le spese accessorie dell'azienda: pigione di casa, vitto, magazzini, bottega, masserizie, finanche porti di lettere, viaggi e regali. Nella maggior parte dei casi si invitano i soci ad amministrare con oculatezza risparmiando su

⁷⁴ R. Mazzei, *Itinera mercatorum* cit., pp. 148-149.

⁷⁵ Per il contratto della «Bracci & C.» del 12 aprile 1688, Apf, vol. 390, 27, cc. n.n.; per la «Belli & C.», ivi, 18, 19 agosto 1690, cc. n.n. Sulle due ragioni di Cadice in cui furono coinvolti i marchesi Francesco Feroni e il figlio Fabio, M.G. Carrasco González, *Negocios extranjeros en Cádiz. Belli & Cía. y Brachi & Cía.: dos razones para un mismo negocio (1689-1699)*, in F.J. Aranda Pérez (coord.), *La declinación de la Monarquía hispánica en el siglo XVII. Actas de la VII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 2004, pp. 571-588.

⁷⁶ Asl, *Corte dei mercanti, Libri delle date*, vol. 91, cc. 121v-124v, 123v.

⁷⁷ Ivi, cc. 167v-170r; vol. 92, cc. 30r-33r.

⁷⁸ L'aspetto rinvia all'impossibilità, ravvisata in molti casi nel mondo delle arti, di separare nettamente l'apprendistato dal lavoro domestico, cfr. M. Martinat, *L'apprendistato*, in R. Ago (a cura di), *Storia del lavoro* cit., pp. 79-102.

quelle voci, poi finite in debito all'azienda e riconducibili, assieme ai salari, alla *gestión de los gastos sociales*⁷⁹. Infatti le ritroviamo tra le «spese di casa» e «spese di vitto» nel bilancio che Angelo Francesco Belli, amministratore dell'omonima azienda di Cadice, manda al socio Francesco Feroni nel 1694⁸⁰. Commentando il bilancio, Belli chiarisce che le «spese di banco» comprendono invece «porti di lettere, provisioni di giovani, libri e occorrenze al negotio e mancie del Santo Natale»⁸¹.

In considerazione del forte rialzo dei prezzi che si ebbe in Castiglia nell'ultimo terzo del XVII secolo, appare evidente come nel complesso della conduzione di un'azienda in Spagna tali spese non fossero marginali, e i salari dei 'giovani' concorrevano all'innalzamento dei costi. La loro retribuzione era solitamente annua e in mancanza di riscontri oggettivi ipotizziamo che il trattamento economico venisse deciso tramite accordi individuali col dipendente, o i familiari nei casi di minorità giuridica⁸².

Ci sfuggono poi i criteri nel calcolo delle retribuzioni, per quanto molto dovette contare l'esperienza maturata dal giovane e quanto questi contribuisse con le sue capacità all'effettivo andamento del negozio. A tal proposito appare significativo quanto accadeva a più di mille chilometri di distanza, dove l'amministratore del negozio di Livorno e socio di Francesco Feroni, Giovan Antonio Huigens di Colonia, scriveva al fiorentino per convincerlo ad aumentare gli emolumenti dei 'giovani', concedendo loro una piccola partecipazione agli utili del negozio. Gli argomenti convincenti che adduceva a suffragio della sua proposta non riguardavano solo le loro ottime capacità, – uno scritturale, un cassiere e un soprintendente ai magazzini – ma servivano «per obbligare tutti ad avere cura al bene della casa», altrimenti «nulla gli importa qualsiasi andamento o successo che segua»⁸³. In prospettiva futura, dunque, si potevano aumentare i salari dei dipendenti anche per coinvolgerli maggiormente nel negozio e assicurarsi migliori servizi da parte loro.

Infine, non pare superfluo che, in tutti gli accordi contrattuali analizzati, alla clausola relativa ai 'giovani' facciano seguito precisazioni sulla tenuta della cassa del negozio. Questa ricade genericamente sotto la responsabilità degli amministratori nel caso lucchese, mentre nei

⁷⁹ Cfr. M.G. Carrasco González, *Los instrumentos* cit, pp. 37-40.

⁸⁰ Apf, vol. 390, 8, *Bilancio levato dal libro debitori e creditori segnato B di Angelo Francesco Belli di Cadis del 1694*, cc. n.n.

⁸¹ Ivi, 7, *Distinzione che sopra il bilancio si rimette, si dà al Signor Marchese Fabio Feroni*.

⁸² È verosimile pensare che i novizi percepissero fin dal principio una retribuzione, come già in uso nelle succursali estere del sistema Datini, cfr. F. Melis, *Aspetti* cit, p. 316.

⁸³ Ivi, 9, *Lettera dell'Huigens del 14 agosto 1686 con la quale non pretende altra partecipazione*, cc. n.n.

documenti fiorentini compare l'obbligo nominale di gestione diretta da parte di uno dei «ministri» senza, quindi, la possibilità di delegarla ai dipendenti, i quali evidentemente sarebbero potuti cadere in tentazione. In controtendenza la ragione fiorentina «Giannini-Gantelmi & C.» di Lisbona, dove all'articolo sette del contratto si apre, previa approvazione degli interessati in modo maggioritario, alla possibilità di affidarla a un 'giovane' che «giudicheranno possa esser persona abile quando non possino ò vogliino tenerla loro»⁸⁴.

5. Conclusioni

Sin dall'epoca medievale all'efficienza delle aziende toscane operanti all'estero molto contribuiva l'oculata selezione del personale. Sulla scia di una tradizione plurisecolare, nel tardo Seicento le società toscane impegnate in Spagna continuarono ad avvalersi di adolescenti e uomini provenienti dai contesti cittadini d'origine. Un contingente di 'giovani' dipendenti di età e qualifiche diverse si riversò così nelle capitali spagnole del commercio coloniale per prestare la propria opera presso le compagnie fiorentine e lucchesi. Come nei secoli precedenti, spesso intraprendevano il loro tirocinio all'estero appena adolescenti, esercitando per il negozio una varietà di mansioni; seguitavano a vivere sotto lo stesso tetto e, vincolati dai divieti loro imposti dalla vita mercantile, rispondevano in tutto al loro direttore. Traiettorie più o meno fortunate le loro, con l'esperienza molti ebbero successo negli affari rimanendo lontano dall'Italia per poco o per sempre; altri fecero ritorno a casa; qualcuno avrebbe tentato la fortuna nelle Indie.

Le clausole contrattuali delle società toscane – appena più particolareggiate per Firenze – rimandano a una gestione del personale flessibile, non più rigidamente codificata ma nei fatti ancora in essere, in cui le figure non paiono ben definite, come indica la sovrapposizione tra apprendista e impiegato, che l'univocità lessicale e retributiva delle fonti pare fondere nell'unico vocabolo di 'giovane'. Forse in evoluzione, anche terminologica, coi tempi, dallo spoglio dei documenti non emergono i vari «discepoli» e «fattori» che tanto i colossi Bardi e Peruzzi nel Trecento quanto le imprese toscane tardo-cinquecentesche spedivano nelle loro filiali in giro per l'Europa⁸⁵.

⁸⁴ Tale possibilità si estende anche alla figura dello scribano del negozio, cfr., Asf, *Quaratesi*, vol. 38, 40, 1° agosto 1697, cc. n.n.

⁸⁵ Per la definizione delle figure del personale delle compagnie Bardi e Peruzzi cfr. Saporì, *Il personale delle Compagnie* cit, pp. 695-716; in sostanziale continuità, anche lessicale, con la tradizione medievale, R. Mazzei, *Itinera mercatorum* cit, pp. 125-130; il rinvenimento di contratti individuali di lavoro, se conservatisi, potrebbe

Nella seconda metà del secolo successivo, alla selezione del personale toscano destinato all'Andalusia, – rispondente talora ad alcuni criteri contrattuali societari e ad un percorso educativo di base – faceva seguito un tirocinio mercantile affidato principalmente alla responsabilità del direttore e alla pratica *in loco*. Emerge un modello di reclutamento del personale non ben formalizzato, piuttosto fluido, con modalità operative condizionate di volta in volta dalle esigenze del negozio⁸⁶.

Dallo studio si scorgono inoltre i reticoli sociali, generalmente orientati alla collaborazione d'affari tra le case di negozio italiane in Spagna, sia pure nell'interesse delle rispettive 'nazioni'⁸⁷. Sappiamo per esempio che nella sua lunga permanenza in Spagna, Garzoni non acconsentì all'unione con ben due case di negozio italiane anche a causa degli screzi che ebbe con alcuni giovani impiegati di quelle aziende⁸⁸. Pertanto non dobbiamo sottovalutare l'importanza delle relazioni sociali in un'azienda: l'aspetto umano contava, allora come oggi, e si rifletteva nella gestione quotidiana del negozio.

In un periodo in cui la mercatura rappresenta ancora una via di ascesa sociale, l'istituto dell'accomandita consentiva alla ricca borghesia mercantile toscana, dai connotati ormai aristocratici, di canalizzare i propri capitali in modo elastico e meno rischioso verso molteplici società commerciali. Spesso apportatori, almeno inizialmente, della quota di minoranza, i «ministri» o soci accomandatari si trovavano così a rappresentare l'azienda, come nel nostro caso, negli spazi della Spagna andalusa, ricorrendo ai servizi di un personale segnatamente toscano. Animati in molti casi da una forte volontà di promozione sociale questi «giovani», per anni all'ombra dei propri direttori, col tempo potevano

senz'altro apportare nuovi e ulteriori elementi alla nostra analisi; la loro assenza confermerebbe piuttosto un'evoluzione nelle forme del reclutamento, ormai affidato ad accordi verbali o raccomandazioni.

⁸⁶ Secondo Richard Goldthwaite la fluidità «era una caratteristica in tutti i settori dell'economia fiorentina alla fine del Medioevo, dalla servitù domestica al personale di una banca internazionale», cfr. R.A. Goldthwaite, *Le aziende seriche e il mondo degli affari a Firenze alla fine del '500*, «Archivio Storico Italiano», vol. 169, 2 (628) (aprile-giugno 2011), pp. 281-342, p. 291

⁸⁷ Su questo aspetto ancora, M. Herrero Sánchez, *The business relations, identities and political resources of Italian merchants in the early-modern Spanish monarchy: some introductory remarks*, in C. Brillì, M. Herrero Sánchez (eds.), *Italian Merchants* cit, pp. 1-12.

⁸⁸ Tra le motivazioni della mancata 'fusione' societaria con i fiorentini Ginori nel 1677 vi era anche «quella di un figliolotto Ginori di circa anni 20 che sta in Cadiz impertinente e presuntuoso», Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 231, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 29 giugno 1677, cc. n.n.; l'episodio rimanda ai rapporti tra 'nazioni' mercantili o *microsociedades* atlantiche, cfr. A. Crespo Solana, *Introducción. Aspectos para una visiones comparativas en el estudio de las comunidades mercantiles (siglos XVI al XIX)*, in Eadem, *Comunidades transnacionales* cit, pp. 15-26.

rivendicare un'autonomia non solo di fatto, ma di diritto. D'altronde affermarsi e riuscire a fare fortuna era l'obiettivo di qualsiasi operatore all'estero, che non si sarebbe mai sognato di far ritorno in patria senza poter dar prova di un successo acquisito⁸⁹. Nella mentalità mercantile dell'epoca tale riconoscimento certificava il passaggio, non scontato, dalla condizione di 'giovane' a quella di affermato uomo d'affari. A tal proposito risultano quanto mai eloquenti le parole di stizza rivolte dal Garzoni ai soci accomandanti a Lucca, a riprova di quanto contasse per l'iter professionale di un mercante il superamento dello *status* di 'giovane':

[...] e ben potrei dire allhora col mantovano hos ego versiculos feci tulit alter honores; non sia mai vero, sendo hormai tempo che io tiri a raccogliere non a star dietro alle considerazioni et a riguardi di ingrati [...] facendo caso di me come di un puro loro giovine dependente da' loro voleri; ma hormai l'uccelletto è uscito dal nido e sa volare da per sé⁹⁰.

⁸⁹ G. Pinto, *Cultura mercantile ed espansione economica di Firenze (secoli XIII-XVI)*, in Idem, *Firenze medievale e dintorni*, Viella, Roma, 2016, pp. 27-40.

⁹⁰ Il sottolineato è del documento, Asl, *Archivio Garzoni*, 62, n. 231, Siviglia-Lucca, Paolo Garzoni a Andrea Garzoni, 29 giugno 1677, cc. n.n.