



www.centrostudicostamagna.it



CONTRATTI COMMERCIALI DEI NOTAI GENOVESI

La societas maris e la accomendacio

A Genova, fino alla seconda metà del sec. XII, la forma di commenda più diffusa è quella c.d. bilaterale (*societas maris*) nella quale il capitale viene conferito non soltanto dall'accomandante (*socius stans*) ma anche dall'accomandatario (*socius portator* o *tractator*) e precisamente per due terzi dall'accomandante e per un terzo

dal *tractator*. Il lucro è suddiviso in quote uguali poiché il *tractator* (oltre a conferire una parte del capitale) si obbliga a prestare la propria opera, ristabilendo così la parità degli apporti.

La gestione del capitale è solitamente lasciata alla libera iniziativa dell'accomandatario, ed è garantita dal costante richiamo alla *bona fides* e all'obbligo di *salvare et custodire* il fondo comune.

Era principio generale di diritto marittimo che le perdite in caso di avaria, getto, naufragio, pirateria etc. fossero a carico *pro quota* di tutti i capitali investiti nell'impresa. E' forse questo il motivo del favore accordato fino ad una certa data alla commenda bilaterale (*societas*): essa garantiva all'accomandante un buon livello di tranquillità, dal momento che anche la controparte impiegava capitali propri nell'impresa *ad lucrandum sub Dei, maris vel gentium periculo*.

La *societas maris* è comunque un istituto cui ricorrono di preferenza esperti mercanti, desiderosi di ripartire con altri colleghi i rischi di importanti spedizioni verso gli scali orientali, e si diffonde soprattutto fra i membri di famiglie di grossi imprenditori. Si trattava per lo più di personaggi in possesso di notevoli capitali che si associavano stipulando convenzioni difficilmente inquadrabili in rigide formule e discipline uniformi. Vi sono contratti nei quali i conferimenti hanno natura e valori diseguali e sono svincolati da proporzioni fisse. Non mancano casi in cui la durata del vincolo supera quella del singolo viaggio, secondo uno schema che si avvicina a quello adottato dalle grandi compagnie mercantili fiorite particolarmente in Toscana. Ma si tratta pur sempre di casi isolati, poiché all'uomo d'affari genovese (per sua natura individualista) ripugna vincolarsi in una società di lunga durata, preferendo agire nel quadro di un solo viaggio¹.

A partire dalla seconda metà del sec. XII, si diffonde ovunque un'inedita forma contrattuale che, pur mutuando taluni elementi da istituti tradizionali di diritto greco-romano, e pur risentendo dell'influsso di fonti bizantine e del diritto

¹ M.BALARD, *La Romanie Génoise (XI^e-début du XV^e siècle)*, in "Atti della Società Ligure di Storia Patria", n.s., XXVIII/2 p. 610.

ebraico ed arabo, viene decisamente assumendo una propria originale disciplina.

Si tratta della commenda c.d. unilaterale, istituto che, al di là delle peculiarità formali o terminologiche¹, ritroviamo esteso a tutto il bacino del Mediterraneo. Esso fiorisce in funzione del traffico marittimo, in un'epoca in cui, difettando ancora la presenza di ingenti capitali, si doveva fare ricorso alla raccolta capillare di piccoli risparmi.

Questo istituto assecondava mirabilmente la propensione dei piccoli risparmiatori ad investire in un'attività economica che si avviava ad un grande sviluppo in un rinnovato clima di dinamismo economico. I cartolari notarili genovesi, in particolare, testimoniano in modo eloquente la dimensione di questo fenomeno economico, offrendo l'immagine di un'intera cittadinanza, dal più umile al più elevato dei ceti sociali, coinvolta direttamente nelle operazioni connesse al traffico marittimo.

La commenda permette agli accomandanti di investire isolatamente o in gruppo anche piccole somme, alle vedove di impiegare proficuamente a nome dei figli parte del patrimonio dei defunti mariti, a mercanti a corto di capitali di far crescere d'importanza le loro operazioni economiche rivolgendosi contemporaneamente a più prestatori, a giovani inesperti di fare l'apprendistato d'affari mettendo a frutto le somme affidate loro da parenti benestanti².

¹ A Genova si chiama *accomendacio* (o *commendacio*) o *portare* (o *proficisci*) *laboratum* e *societas* a seconda che si tratti di commenda classica c.d. unilaterale o di quella bilaterale; a Savona *acomandicia*, *comanda* e *societas*; a Venezia e a Ragusa è denominato *collegantia* e *rogadia*, a Spalato *collegantia sive societas*; ad Amalfi *accomanda* e *societas*; a Pisa *dare ad portandum* (o *tractandum*) *in compagna* e *societas maris*, ad Ancona *recomenditium*; a Marsiglia e in Sicilia prende il nome di *acomandicia* o *comanda* e *societas*, a Barcellona si indica con l'espressione *portare in commanda* (cfr.al riguardo il prezioso contributo dotato di ricchissima bibliografia e ampio ricorso alle fonti notarili: M.CALLERI - D.PUNCUH, *Il documento commerciale in area mediterranea*, in *Libri, documenti, epigrafi medievali: possibilità di studi comparativi*, Atti del Convegno Internazionale di studio dell'Associazione Italiana dei Paleografi e Diplomatisti, Bari 2-5 Ottobre 2000, Spoleto 2002, ora in D.PUNCUH, *All'ombra della Lanterna, cinquant'anni tra archivi e biblioteche:1956-2006*, a cura di A.Rovere, M.Calleri. S.Macchiavello, in "Atti della Società Ligure di Storia Patria" n.s. XLVI/I,2006, pp.785-882).

² M.BALARD, *La Romanie Génoise (XI^e début du XV^e siècle)*, cit. pp.602-603

Indiscusso protagonista della vicenda contrattuale è il mercante viaggiante (*tractator*), al quale gli accomandanti affidano somme di denaro o quantità di mercanzie di modesto valore. Alcune clausole sono volte a limitare l'autonomia di quest'ultimo: il divieto, ad esempio, di modificare gli itinerari allungando la durata del viaggio; l'obbligo di investire le somme affidate separatamente dalle altre, onde consentire un agevole rendiconto finale; il divieto di affrontare spese al di fuori di quelle strettamente necessarie per il viaggio; l'inserimento di clausole penali e di un privilegio speciale sull'intero carico della nave a garanzia della restituzione del capitale e del pagamento del profitto ricavato. Fatta eccezione per queste poche clausole escogitate per dare garanzie sufficienti all'accomandante, per il resto il formulario contrattuale lasciava al *tractator* la più ampia libertà, con facoltà di agire a nome proprio in piena autonomia, quale *dominus* dell'affare, senza limitazioni di mandato³.

Fermi restando alcuni punti comuni sempre presenti, fra cui il carattere effimero dell'associazione commerciale, conclusa per un solo viaggio, la commenda ammette una molteplicità di varianti riguardanti soprattutto la quota degli utili riservata all'accomandatario.

La regola è quella della commenda *ad quartum lucri*, in cui l'accomandatario si riserva un quarto del profitto. Tuttavia nella misura in cui l'importo dell'investimento si accresce (e quindi aumenta il rischio dell'investitore), la quota di lucro dell'accomandatario tende a scendere verso frazioni minori che possono arrivare sino ad un ottavo.

Un quarto del lucro ricavato dall'operazione costituisce il corrispettivo dell'opera prestata dal *tractator* e viene trattenuto da quest'ultimo *pro suis fatigiis*, per ripagarsi cioè delle fatiche del viaggio, mentre la quota restante di tre quarti spetta all'investitore in aggiunta al capitale conferito.

Le operazioni di rendiconto, da farsi normalmente a Genova, al rientro della nave, e quindi mediamente entro un anno dall'inizio del viaggio, avvenivano senza grosse difficoltà, considerata la natura fiduciaria del contratto e

³ M.CALLERI - D.PUNCUH, *Il documento commerciale in area mediterranea* cit. p.822 della ristampa 2006.

l'esistenza di minuziose scritte di bordo tenute dallo *scriba navis*.

A partire dall'ultimo quarto del sec. XII la commenda tende a prendere il sopravvento sulle altre forme di contratto e sino alla fine del Trecento è la forma predominante di associazione commerciale.

La diffusione di questo istituto cominciò a diminuire con l'avvento di una nuova stagione, aperta a rinnovate forme di investimento, al mercato dei cambi, allo sviluppo delle operazioni bancarie, alle fiere, alla stessa attività artigianale e commerciale entro le mura cittadine⁴. Il tempo della commenda veniva perciò declinando: le società a carattere prevalentemente familiare lasciavano il posto a nuove società allargate e raccoglievano investimenti considerevoli, il cui spirito andava in un senso diametralmente opposto a quello dell'iniziativa individuale propria della commenda: all'opera del *tractator* subentravano mutate forme societarie, con le loro reti di addetti, fattori, procuratori e rappresentanti stanziati nelle più vantaggiose piazze⁵, ma anche con nuovi, grandissimi rischi, perché bastava talvolta l'errore di un solo membro della società ad annullare i guadagni di parecchi anni e trascinare gli altri soci in una comune rovina⁶.

⁴ M.CALLERI - D.PUNCUH, *Il documento commerciale in area mediterranea* cit. p.826 della ristampa 2006.

⁵ G.LUZZATTO, *La commenda nella vita economica dei secoli XIII e XIV con particolare riguardo a Venezia*, in Mostra bibliografica e Convegno internazionale di studi storici del diritto marittimo medioevale. Amalfi, 1934, atti a cura dell'Avv. L.A. Senigallia, Napoli, Comitato regionale di Napoli dell'Associazione italiana di diritto marittimo, 1934, vol. I, pp. 154 -155.

⁶ R.S.LOPEZ, *La nascita dell'Europa. Secoli V-XIV*, Torino 1975, p. 156