

LO SVILUPPO ECONOMICO DELLA TOSCANA E INTERNAZIONALE DAL SEC. XIII AL SEC. XV

Signor Sindaco, Signor Presidente, Autorità, Signore e Signori, sono particolarmente toccato dal privilegio che mi è stato riservato di prendere parte a questa manifestazione; a questa manifestazione nell'interno della Toscana, voluta dalla Società Storica della Valdelsa e dall'intelligente e attivissimo Direttore della « Miscellanea », il collega e amico Gensini.

Particolarmente felice, dicevo, perché è dall'interno, dalle città dell'entroterra del nostro Paese che è venuta la spinta senza dubbio più originale alle conquiste: alle conquiste economiche e in qualche misura anche generali dell'Occidente, non solo nei secoli messi in programma per questa narrazione, ma fin da almeno tre secoli precedenti. La « rinascita » economica ha le sue origini nell'interno, nelle città e nella continua opera di esse, nel contado e in quello che è avvenuto nel contado; e quando la città ritorna a dominare economicamente il contado, essa può esprimersi più compiutamente. Ma la rinascita non sarebbe stata completa se non ci fossero stati degli stimoli, degli impulsi, dalle vie del mare, perché soltanto per le vie marittime si aveva una circolazione abbastanza intensa di beni, dovuta al fatto che in esse il costo del trasporto era nettamente inferiore a quello per le vie terrestri, anche se — avverto subito — i beni ammessi alla circolazione pur in tale via meno costosa erano piuttosto limitati, comprendendo soltanto quelli ricchi: le ben note spezie, i prodotti medicinali, i drappi serici, che venivano tutti per la via del Medio Oriente; e, dall'altro lato, la contropartita — la sola in un primo tempo offerta dall'Occidente — il pregiato panno di Fiandra e di Brabante, pregiato soprattutto da quando esso fu ricavato dalle lane inglesi. Ma, appunto dal mare venendo tutti questi stimoli, essi risalivano all'interno e si combinavano con le forze

dell'interno. Ecco, poi, determinarsi la discesa verso il mare degli esponenti delle città dell'interno: e allora la combinazione fu perfetta; e dove la cumulazione tra le forze delle città dell'interno e le forze del mare risultò più felice, più compiuta, là si realizzarono le basi per slanci ulteriori, per slanci decisivi; e là, in quelle zone, si stabilirono le basi della civiltà economica moderna.

Fino a gran parte del XIII secolo, nonostante la rinascita della città e delle sue pertinenze, nonostante che dal mare venissero — come ho detto — tanti stimoli, noi vediamo ancora la produzione sottomessa alla disponibilità delle materie prime, le quali, essendo beni poveri, non potevano circolare, tanto più nelle vie terrestri; vediamo come il consumo fosse condizionato dalla produzione, o meglio, la produzione condizionata dal consumo; si assiste, cioè ad una stretta aderenza della produzione al consumo, per cui le materie prime e i prodotti circolano in misura irrisoria, anche se rileviamo che da un certo tempo gli operatori economici si fanno più attenti, che indugiano nel considerare più acutamente i fatti ai quali si dedicano e, quindi, gli oggetti con i quali si impegnano; ci accorgiamo, infatti, che essi prendono a considerare le materie prime non come beni in sé e per sé (si tratta, ripeto, quasi sempre di beni poveri e non idonei a circolare) ma nel quadro del prodotto cui esse materie prime daranno corpo. Così, per esempio, il legname che serviva a costruire navi, ponti, e altre opere edilizie, viene considerato nel quadro di quelle opere, per cui esso, pur materia poverissima, comincia a circolare (è anche da tenere presente che si tratta di un bene insurrogabile) così come i metalli; così come, pure a parte, stanno sostanze alimentari assolutamente imprescindibili come il grano e il sale, per i quali beni esiste tutta una politica annonaria dei Comuni che li esclude da questo contesto. Ma guardiamo altri beni: per esempio, la lana. La lana è una materia povera; però se la consideriamo nel prodotto cui dà alimento, essa rappresenta un settimo del costo di esso e quindi ben differente è l'incidenza nei costi di trasporto della lana come materia prima e della lana quale parte del prodotto, il panno, che l'ha incorporata: un costo di sette centesimi della materia prima rapportato al costo del prodotto che è sette volte maggiore, significa un costo dell'1 %. Ed è così che si sono cominciate a smuovere alcune materie prime; così, si è cominciata ad infrangere la soggezione della produzione alla disponibilità delle materie prime, alla disponibilità « vicina » delle materie prime. Ripeto che il commercio internazionale, quello che si svolgeva su lunghi itinerari,

non aveva che due parti che si presentavano all'incontro: e, cioè, i beni ricchi, che venivano dal Levante, e i panni, dall'Occidente. Ebbene, gli esponenti delle città dell'interno scendono verso il mare a prendere questi beni ricchi, specialmente quelli dell'Oriente, e con essi vanno ad incontrare gli operatori nordici (i quali alle origini sono tutti fiamminghi) che portano verso il sud, verso il Mediterraneo i panni del Nord. Questo punto di incontro, che avviene nei porti italiani, si trasferisce, e, direi, si accresce nei porti provenzali, che vengono raggiunti più agevolmente nella discesa attraverso la via Rodaniana.

Il punto di incontro ai limiti del Mediterraneo viene, poi, dagli operatori nostri sempre più spostato in alto; così comincia ad avvenire nelle città della Lombardia, della Lombardia in senso ampio, non soltanto la Lombardia di oggi, ma anche il Piemonte: a Pavia, ad Alessandria, ad Asti, a Chieti, ad Alba, ecc.; e i nostri che risalgono la via Rodaniana, si addentrano sempre di più nelle terre di Francia, finché questo incontro si localizza per lungo tempo nella Champagne, dove sono state create le fiere, chiamate, appunto « le fiere della Champagne ». E là, l'incontro avviene con il panno fiammingo o di Brabante, ma anche con alcuni prodotti baltici e scandinavi, come l'ambra, talune pellicce di gran pregio, che vengono per le vie terrestri ma che hanno preso anche a frequentare la via marittima che fa capo al porto di Bruges. Ebbene, i « nostri » non si fermano a questo livello, a questa latitudine: essi si presentano a tali incontri con un'arma nuova, quella del credito, anche se un tipo di credito che non ancora ha raggiunto le espressioni moderne, come chiarirò fra poco; e un credito, che quelle aziende dotate di capitali sono in grado di offrire: un prestito, che costituisce una novità e che permette in quegli incontri e dovunque si appalesino rapidamente, improvvisamente, le occasioni favorevoli, di utilizzare, di sfruttare quelle occasioni. E quegli operatori si faranno sempre più conoscere; il contatto con essi sarà ambito, cercato; in quei luoghi essi prendono contatto anche con altri mercanti fiamminghi e continuano a risalire a ritroso la strada di discesa del panno, traendo sempre seco i beni che vengono dall'Oriente. E perché attendere il panno fiammingo e gli altri prodotti che confluiscono in Bruges? Perché attendere le fiere di Champagne? Essi salgono fino alle Fiandre e si vanno a stabilire proprio a Bruges, all'emporio addentrato nel meraviglioso porto di L'Ecluse (oggi, in Olanda, sotto il nome olandese di *Sluis*: Chiusa): ecco lo stanziamento degli operatori nostri in Fiandra.

Ma quali sono questi operatori? Ritorniamo un poco in Italia alle basi di origine e collochiamoci proprio qui, in questa zona, a Siena e saliamo lungo la strada che ha costituito la fortuna della rinascita dell'interno della Toscana, la « Via Francigena », quella via che passava, che tagliava a mezzo la Valdelsa (mi fa piacere di vedere qui il collega e amico Enrico Fiumi, che ha studiato tanto bene San Gimignano). Quella strada, appunto, dopo Siena si portava su Colle, su San Gimignano e saltava, poi, dalla Valdelsa alla Valdera, per toccare, rasentandoli alla base, il Monte Pisano, Lucca, Monte Quiesa; poi, sempre sotto i monti della Versilia e della Lunigiana, eccola, attraverso la Cisa, andare alla Pianura Padana; irradiarsi e, poi, ricongiungersi — questi vari rami — per valicare le Alpi in due o tre punti e, quindi, portare ai paesi ricchi, agli empori di Fiandra e di Brabante e a tutti quegli altri che si incontravano nelle numerose ramificazioni ad est e ad ovest. La Via Francigena è l'elemento della viabilità interna che ha fatto la fortuna di Siena e di tutte le città che su di essa si erano stabilite, oppure che l'avevano formata e che avevano concorso a farla rivivere in epoca di rinascita. Si guardi, appunto, a San Gimignano: quando è stato abbandonato da questa via, San Gimignano si è fermato nel suo sviluppo e, fortunatamente per noi posteri, non ha subito sovrapposizioni di vigorosa ripresa. La Via Francigena voleva dire per Siena l'apertura agevole e sicura sul mare — il porto di Pisa — così come l'altro tronco che veniva da Lucca ha significato la fortuna di Lucca; e sono queste, Siena e Lucca, le due città dell'interno di Toscana che si riprendono per prime e che per prime si presenteranno nei vari mercati internazionali.

Intanto, in questa prima parte del Duecento sta avanzando Firenze, che non ha avuto la Via Francigena, ma ha avuto quella dell'Arno. La via dell'Arno viene apprezzata allora. Certamente Firenze è presente sulle strade della Rinascita almeno dall'XI secolo; ma è nel XIII, nella prima parte del XIII secolo che Firenze va a raggiungere il mare, che Firenze si presenta alle fiere di Champagne, che Firenze seguendo i senesi e i lucchesi va a raggiungere le Fiandre e, seguendo ancora senesi e lucchesi, supera il mare, per portarsi in Inghilterra. Mi sembra quasi di veder proseguire quel cammino a ritroso del panno, per seguirlo appunto ora, nelle sue sembianze di origine, cioè nella materia prima, la lana che, infatti, veniva dall'Inghilterra.

Negli indugi nei mercati di Fiandra, i nostri operatori si occupavano di acquistare la lana e di passarla agli opifici fiamminghi e, poi, il panno

ottenutone, in loro mani, scendeva verso il sud. Ebbene, adesso perché non comprare la lana direttamente alla sorgente? Ed eccoli in Inghilterra, ho detto, e in Inghilterra si presentano con quell'arma già rammentata per le fiere di Champagne, la quale ha applicazioni diverse, ma è sempre la stessa arma: la larga disponibilità di ricchezza! È vero che essi hanno concesso dei prestiti ai sovrani inglesi, ma molto spesso quei prestiti hanno avuto la portata di un pagamento, come il prezzo di un diritto di concessione per essere ammessi ad operare fino a raggiungere la pecora allo scopo di accaparrarsene la lana anche tre mesi prima della tosa, per battere tutti gli altri concorrenti, fissando gli acquisti con largo anticipo di tempo, appunto. E questo ci prova che avevano ben conosciuto tutto l'ambiente, giacché fare acquisti in tal modo avrebbe potuto rappresentare un grosso azzardo, grossi pericoli. E, invece, quegli uomini, che studiano tutto (e vedremo perché e come possono studiare tutto) sono in grado di raggiungere la materia prima assicurandosene il possesso quando ancora non è diventata tale col distacco dalla pecora; passeranno, poi, la lana in Fiandra per la trasformazione in panno; riprendendo, quindi, in loro mani il manufatto, per seguirlo fino all'incontro, fino allo scambio.

A metà del secolo, un avvenimento davvero rivoluzionario, uno dei primi avvenimenti di grande rilievo del basso Medioevo: nel 1252 — otto anni prima di Montaperti e molti più anni prima di Colle — Firenze batte moneta d'oro — è il ritorno dell'Occidente alla monetazione aurea! — coniando il *fiorino d'oro* che, poi, naturalmente diventerà anche moneta nelle altre città della Toscana; ed è questa la moneta che sarà collaudata alle fiere di Champagne; e in quei luoghi di incontro internazionale il fiorino, la moneta aurea di Firenze, diventerà la moneta delle compensazioni, la moneta delle transazioni. Genova crea il suo *genovino d'oro*; ma questa è la moneta che si afferma soprattutto in Levante; così come il posteriore *ducato* o *zecchino d'oro* di Venezia.

Il « fiorino », che nasce là, a metà del secolo, sta a dire che Firenze aveva già raggiunto posizioni di primo piano e, quindi, un largo credito, che avrebbero costituito la molla alla affermazione della sua moneta, affermazione che durerà fino a quando essa scomparirà, direi ritrasmettendosi nella moneta che gli succede quasi senza soluzione di continuità, pur essendo mutato il governo da quello repubblicano a quello ducale: il *ducato d'oro* o *scudo d'oro*.

Ritorniamo per un momento alle nostre città dell'entroterra, ai loro

operatori, per vedere come sono questi operatori. A parer mio, la considerazione dei soggetti delle attività economiche è fondamentale per intendere tutte le conquiste operate nei vari settori della vita economica. Mentre nelle città di mare, sino a gran parte del 1400, si preferisce l'aggregazione aziendale molto scarna, aziende quasi tutte individuali o formate da poche persone, nelle città dell'entroterra — e non soltanto in Toscana; poi, anche in Emilia, lo si vede tanto bene a Piacenza; lo si vedrà a Bologna; quindi in Lombardia — si preferisce l'azienda collettiva, formata da più persone e con raccolta, perciò, di ingenti quantitativi di ricchezza. Forse la ragione di questo si può trovare nella circostanza che gli operatori delle città di mare sono quelli che percepiscono, che avvertono gli impulsi che vengono dal mare e immediatamente li colgono; ed essendo soli, ciò può avvenire più semplicemente. Le città dell'interno, che devono intervenire in operazioni per le quali non hanno troppo dimestichezza — le operazioni più importanti, più vistose, che vengono dal mare — sembra che vogliano coalizzare, unire le loro forze, che non sono sempre soltanto di capitali ma anche di persone, nel senso di sfruttare le esperienze diverse in vari luoghi acquisite; quindi, si presentano nella scena economica con grandi aziende.

Non che tutte le aziende dell'entroterra toscano siano state delle grandi società; ma un largo numero di grandi società informa e conforma la vita di tutte le altre, di quelle medie e di quelle minori. E in ciò riusciranno anche fuori del loro Paese, agendo sulle aziende locali, come dirò più avanti.

Di tali grandi aziende, più che l'alta misura del capitale, ci deve interessare l'altro elemento, quello del personale. Esse annoverano un gran numero di persone e tra queste, molte che, dapprincipio, tutte praticano gli affari, tutte scrivono lettere, tutte o quasi tengono conti (e ciò, nella pratica degli affari, vuol dire muoversi, seguire le merci sulle navi, per le vie di terra, frequentare i mercati, ecc.); ma, poi, ad alcune di tali persone esse offrono la possibilità di distaccarsi sempre maggiormente dalla pratica degli affari per raccogliersi in un'altra funzione che allora si appalesa: la funzione di direzione. E noi vediamo questo processo completo alla fine del Trecento, anche in aziende di non grandi dimensioni, di dimensioni medie; mentre all'inizio dello stesso secolo, in aziende di grandi dimensioni, come la compagnia dei Peruzzi, il direttore generale e socio principale — Giotto dei Peruzzi — ancora tiene la contabilità, anche se si tratta della contabilità di sintesi quale il mastro. Alla fine del secolo è abbandonato anche il

mastro e ai dati di quella contabilità gli operatori ritornano in virtù della situazione contabile del bilancio, che hanno creato, che hanno sveltito, che hanno perfezionato. Si arriva al bilancio di sette o otto dati e che è la espressione di compendio di tutta la vita aziendale di un periodo che si è ora ristretto al minimo: al periodo annuale (come oggi) mentre una volta la resa dei conti si faceva secondo la durata della società, la quale poteva raggiungere anche i sette anni. E « dirigere », vuol dire « studiare »: studiare le cose, la loro combinazione, i mercati, le situazioni e studiare gli uomini.

Dato che gli archivi italiani e specialmente quelli di Toscana sono impressionantemente ricchi di documenti creati dagli stessi soggetti, da quelle stesse persone, noi abbiamo la possibilità di rilevare come, oltretutto i fatti, venissero studiate le persone, e delle persone, nelle persone, vagliate le capacità che potevano avere, che avevano, nelle operazioni, come si presentavano di fronte alle operazioni e nei vari luoghi, anche se non vi si recavano materialmente. Il carteggio rivela le reali attitudini di tali uomini: si studia ogni ambiente, a cominciare da quelli più lontani, da quelli che formano lo sfondo più ampio, lo sfondo politico, lo sfondo sociale; tanti altri aspetti della vita vengono indagati con minuzia ed acume, andando ben oltre la considerazione delle operazioni interessanti il mittente e il destinatario e intercorrenti fra loro, la quale costituisce la materia esclusiva delle lettere di commercio di oggi, giacché oggi vi sono altri strumenti che servono la funzione dell'informazione. Nella corrispondenza di allora si va ben oltre e si risale sempre alla radice, collocando i fatti e i loro componenti in ogni ambiente e in ogni luogo e seguendoli in tutto lo svolgimento. Per esempio, il fenomeno della navigazione in nessun paese è stato studiato a fondo come nelle città dell'interno della Toscana, in città, cioè, non marittime. È impressionante vedere, appunto, come è studiata la nave, le navi, che magari non si sono mai avvicinate al porto meno lontano dal proprio paese; come vengono studiate le modalità di produzione del servizio della navigazione, quindi, gli uomini che vanno a bordo, la durata dei servizi, le merci che le navi trasportano e definendone sempre il soggetto dell'atto di scambio, cioè, gli uomini che hanno dato il carico alla nave, gli uomini che hanno presieduto alla operazione commerciale che si è avvalsa nello strumento ausiliario che è la nave. Si spiega così la fioritura di navigatori tutti particolari, quali quelli che vengono dall'entroterra toscano: come Amerigo Vespucci, Giovanni da Verrazzano, Giovanni da Empoli,

uomini che erano tutti mercanti e che essendo mercanti hanno potuto studiare, si sono formati con questa informazione così assidua, così accurata, così compiuta, offerta loro dal carteggio che abbondantemente ogni azienda riceveva, sollecitandolo o avendolo spontaneamente. È ovvio che, giunti alla fine del Trecento, tale necessità di conoscere, di apprendere si è moltiplicata; ma, giustamente come rileva il collega francese Christian Bec, quel che a noi impressiona di più nelle lettere dei mercanti è rilevare che la stessa ansia di conoscere e di sapere è superata dal gusto di far conoscere ad altri tutto quanto si è appreso: a meno che, si capisce, non lo si dovesse tenere celato nel segreto. Questi uomini dell'entroterra hanno potuto così raggiungere il mare, operare sul mare con assoluta preparazione, direi, con disinvoltura; e a questi uomini noi dobbiamo la formazione della civiltà economica moderna, che comprendiamo, apprendiamo, tanto meglio se la osserviamo nei vari settori.

Cominciamo dai trasporti. Ho detto che il più grave inconveniente nella circolazione dei beni e, quindi, del commercio era quello dell'alto costo dei trasporti e ciò perché il prezzo dei trasporti marittimi e a maggior ragione quello delle vie interne era tendenzialmente costante, sì che soltanto le merci ricche erano ammesse alla circolazione, esse soltanto potendo sopportare l'aggravio dei rilevanti costi di trasporto. Abbiamo la possibilità di fare questa constatazione attraverso i documenti: così, i dati di una « pratica di mercatura », ai quali io non presto mai troppa fede, ho potuto, invece, confrontarli nei documenti della realtà operativa, cioè negli « incanti » delle galee di Venezia degli anni dal 1330 al 1336. Per le merci che là osserviamo, le quali sono di valori diversissimi, tali loro valori si distribuiscono in un intervallo di variabilità che va da 1 a 16, e invece i loro noli variano soltanto come da 1 a 2; mentre in un sistema di tariffe perequate avrebbe dovuto esservi la stessa variabilità, lo stesso campo di variabilità. Riprendiamo quelle stesse merci — anche se sono passati molti anni — alla fine del Trecento e vediamo che l'intervallo di variabilità dei noli è passato da 1 a 11, cioè la variabilità si è moltiplicata per oltre 5, e l'incidenza del prezzo di trasporto (mi scuso per queste cifre: sono poche; ma mi sembrano espressive), l'incidenza percentuale del nolo (prezzo del trasporto) sul valore del bene, che prima variava come da 1 a 10 e, cioè, era eccessivamente ampia, adesso varia soltanto come da 1 a 2 e qualche cosa, per cui è evidente che le tariffe alla fine del Trecento sono cambiate.

Si potrebbe dire che io localizzo in quella epoca tale conquista

perché i documenti sono soltanto di quell'epoca e mancano documenti anteriori; ma non è così, perché la lettura del carteggio mi ha consentito di stabilire che attorno al 1390 vi era ancora « resistenza » da parte degli armatori ad applicare le tariffe in tal modo differenziate, differenziate, cioè, in maniera da essere più basse quelle destinate ai beni poveri e più alte quelle destinate ai beni ricchi. Tariffe, insomma, ispirate al principio moderno della moderna economia che si dice della *discriminazione dei prezzi*; tariffe che informano la struttura odierna. Allora soltanto si può parlare di struttura, cioè a partire da quel momento e non anteriormente, perché anteriormente le tariffe erano pressoché costanti, quindi senza strutturazione.

Nelle lettere di mercanti di Palma di Maiorca, di Valenza troviamo la critica perché nel noleggiare le porzioni di una nave non si è ribattuto all'armatore che « oramai le tariffe sono differenti ». Ad esempio, nell'ambito dello stesso bene, la lana, esse variano addirittura da soldi 5 a soldi 17; secondo la qualità della lana, s'intende; secondo la condizione di essa, se lavata o sudicia, e via di seguito. Se vi è resistenza in quei momenti nell'applicazione delle tariffe, vuol dire che l'affermazione delle stesse è proprio di quell'epoca; e senza più contrasti, la troveremo sulla fine del secolo; e ho constatato che vengono allora ammessi alla circolazione tutti i beni, anche quelli poveri e per qualsiasi itinerario, per qualsiasi quantitativo. Ho, così, potuto studiare il campo di variabilità dei noli: esso è ora ampio come da 1 a 500, nel senso che la merce più ricca che ho osservato in quell'assortimento paga un nolo 500 volte maggiore di quello che paga la merce più povera; e devo sottolineare che alla sommità dei valori dei beni non ho potuto mettere quelli ancora più ricchi, come i drappi serici, ma soltanto il filo di seta: il drappo di seta costa assai di più ma non conoscendone il peso e dato che questa valutazione si fa in termini di peso, io ho dovuto rinunciarvi.

Ecco, dunque, l'altra grande rivoluzione, la rivoluzione nel terreno dei trasporti. Si parla di rivoluzione nel terreno dei trasporti all'avvento del motore, la rivoluzione nel senso di grande progresso; ma progresso nei trasporti vuol dire accessibilità sempre maggiore del servizio di trasporto, nel senso di ammettervi merci sempre in maggior numero e con sempre maggiore assortimento: ecco, dunque, localizzato il « momento » esattamente nel tempo. E quanto al luogo, si tratta di movimento affermatosi generalmente, perché imposto dalle grandi aziende toscane di quel periodo,

da quelle aziende che, appunto disponendo di grandi capitali acquistavano le merci per grossi quantitativi e le affidavano per il trasporto a navi intere, talvolta a convogli persino di cinque navi, consorziandosi fra loro a due o tre. Tali compagnie o società abbinavano così l'atto della navigazione all'atto principale dello scambio, immedesimandoli, e quando la merce arrivava a destinazione esse, che dovevano imputare il costo di trasporto alle singole merci prima di collocarle, si trovavano di fronte un costo unico per il trasporto di più merci e la ripartizione la facevano da mercanti, cioè in modo da rendere più commerciabili le varie merci e, quindi, ne attribuivano aliquote maggiori alle merci più ricche, aliquote minori alle merci di minor valore. E questo è dimostrato, fra l'altro, dalla tenuta della contabilità di scomposizione dei costi di trasporto. Il procedimento, applicato per lungo tempo in questo circolo chiuso, cioè di merci ed atti di navigazione tenuti entrambi in mano dello stesso soggetto, viene poi via via trasferito all'esterno quando nella stiva della nave vi sono delle vacanze ed il mercante cede la parte ad altri mercanti, fa, cioè, da armatore: e quali prezzi applica? Applica i prezzi che egli ha cominciato ad applicare nel suo giro, cioè più moderati per le merci di minor pregio e più elevati per le altre. Così il principio comincia ad andar fuori da questo circolo chiuso e, man mano, si trasferisce anche verso l'armatore, nei noleggi parziali.

Tra le tante merci che entrano in circolo, ve ne è una che interessa sommamente il porto a noi vicino, il Porto di Pisa (Porto Pisano), che allora si sta già trasferendo principalmente a Livorno: si tratta di un bene, di un prodotto che serve una nascente industria alle spalle di Pisa, la quale caratterizza la struttura economica odierna della città: l'industria del cuoio. Una volta vi venivano lavorate soltanto cuoia locali o cuoia che venivano da vicino, sempre per quella condizione che ho ricordato dapprincipio e, cioè, la soggezione della produzione alla disponibilità della materia prima. In seguito, vediamo nel mercato di Pisa le cuoia e le pelli che vengono dall'Irlanda e dalla Scozia e da tutte le zone principali del Portogallo, dal Marocco, dalla Tunisia, dall'Algeria (e quelle dell'Algeria non sono molto pregiate), da tutto il Mediterraneo occidentale e risalendo fino al mare di Irlanda: ciò, appunto perché ormai le cuoia, merci povere, possono circolare.

Si pensi pure ad un bene alimentare, il riso che, pur producendosi da un secolo e mezzo, introdotto dagli arabi a sud di Valenza, sino ad allora era andato sì alle mense della Fiandra e dell'Inghilterra, ma soltanto alle

mense dei ricchi, di pochi privilegiati, perché il costo suo di trasporto era notevole, tanto più che prima del Trecento si doveva necessariamente seguire la via terrestre. Dalla fine del Trecento, il riso arriva abbondantemente al porto di Bruges, al porto di Southampton, al porto di Londra; ed è da rilevare che da Bruges questo prodotto può riprendere il viaggio per andare a servirne il consumo in tutti i paesi scandinavi e baltici e presentandosi fino al mercato di Novgorod. È vero che vi è stato concorso combinato, anzi, concorso con precedenza, dell'apertura della via di Gibilterra e, perciò, la possibilità di raggiungere il Mare del Nord non per via terrestre, ma per quella totalmente marittima. Ed è appunto nella via totalmente marittima (dove molto più ampia è la unità del servizio di trasporto, la nave) che si è avuta la possibilità di fare lo studio sulla combinazione delle differenti merci; e, allora, il grande mercante si è accorto che poteva mettere nella capace stiva delle navi anche delle merci meno ricche il cui nolo forte sarebbe stato attenuato da quello applicabile alle merci ricche. Ed egli, che è un mercante ambizioso — ma nel senso migliore della parola — e che mira a dominare, vuole appunto presentarsi nei mercati da dominatore; e il mercato si domina presentandovisi con merci sempre nuove e in quantitativi notevoli: ed ecco che questo operatore soddisfa la sua ambizione di dominare i mercati quando può portare a quelli di Bruges, di Londra, di Southampton e in altri mercati mediterranei quei beni che una volta non vi giungevano. Egli, ripeto, così facendo ha dato il via al commercio di massa, alla circolazione di tutti i beni, su qualsiasi itinerario. Le materie prime ora circolano agevolmente e cessa, perciò, la soggezione dell'industria ad esse. Noi vediamo adesso la circolazione intensa di una materia prima, la lana (già in circolazione per le vie terrestri) che scende in Toscana nelle mani di quegli stessi mercanti che dalle Fiandre portavano il panno greggio in Italia, dove, combinandone l'incontro con le sostanze tintorie, mordenti e tannanti, che venivano tutte dal Medio Oriente, ma che ancora non arrivavano in Fiandra, lo sottoponevano a rifinizione ed arricchimento: ecco l'Arte di Calimala, che è l'apertura verso gli impegni industriali di quelle aziende mercantili. Quelle aziende che dominano i mercati di approvvigionamento delle lane (non della sola lana di Inghilterra), che hanno conosciuto altri mercati di concentramento delle lane, che dominano i mercati di approvvigionamento delle sostanze tintorie e mordenti e che, dall'altro lato, dominano i mercati di collocamento dei panni, prendono in loro mani anche la lavorazione del panno

facendo leva sugli elementi locali, artigiani delle città, ai quali commettono — come avevano visto fare nelle Fiandre e nel Brabante — la lavorazione del panno: nasce l'Arte della Lana. E fra le prime manifestazioni dell'Arte della Lana abbiamo quelle senesi; anche se, poi, a Siena tale arte non ha raggiunto il grande sviluppo che si constata a Firenze.

L'Arte della Lana è ancora un impegno di mercanti, l'impegno industriale dei mercanti. Non ci sono aziende specializzate: sono ancora quei mercanti che, in virtù della grande possanza nelle loro azioni mercantili antecedenti, rispetto al ciclo industriale — quello di approvvigionamento delle materie — e susseguenti, rispetto allo stesso ciclo industriale — le azioni mercantili di collocamento del panno — riescono a sveltire e vivacizzare tutte le attività minute artigiane della loro città; e quando la loro città non riesce a soddisfare le necessità di lavoro, vanno oltre la città e praticano tutte le strade del contado e dove vi è possibilità di lavoro essi lo assegnano (naturalmente, si tratta delle lavorazioni più semplici, come la filatura).

Ho potuto studiare totalmente una di queste aziende, che è molto espressiva, perché è di dimensioni medie: la società fondata da Francesco di Marco Datini di Prato, nel 1396. Ebbene, la città di Prato — che non era Firenze, non era Siena, non era Pistoia nell'arte della lana, ma assai più modesta — a un certo punto ha interessato, per lavorare soltanto 246 panni, 96 località del contado distribuite verso est e verso ovest, su una dimensione latitudinale di 45 chilometri, raggiungendo, ad est il Mugello, oltre Borgo San Lorenzo e ad ovest la Valdinevole, oltre Cerreto Guidi e scendendo a sud dell'Arno, risalendo la vallata dell'Orme, fin dove oggi è la Fattoria di Loro. La campagna viene così sempre più attratta dalla città e la città mi pare che assolva allora una funzione diversa rispetto a quella di oggi: oggi la città determina, si dice, lo spopolamento delle campagne, chiamando fra le sue mura e rendendovele stabili, le persone della campagna, appunto: allora, dalla città si indirizzavano verso il contado redditi cittadini e, quindi, alle varie famiglie della campagna affluiva una disponibilità di ricchezza che contribuiva a trattenervele, a radicarvele sempre di più, permettendo loro maggiori agi, i quali si esprimono, fra l'altro, con miglioramenti delle loro case, con la costruzione di altri edifici. Questa disseminazione dell'opificio ho potuto, poi, studiarla anche dove i centri lanieri non sono permanenti (proprio come oggi), ma sono esterni e occasionali; l'ho potuta studiare per Firenze, nel 1355, ancora nel 1472; il

collega Raymond de Roover ne ha visto gli elementi salienti per il 1531, studiando i documenti dell'Archivio Mediceo di Harvard, e sempre notiamo questa grande disseminazione di forze, che vuol dire concorso alla efficienza della viabilità, legami sempre più stretti fra contado e città. L'Arte della Lana, è stato detto, è la grande affermazione economica di Firenze; ma si deve ricordare che alla base di tutto stanno sempre l'azione e la forza mercantili che si vanno sempre più integrando, e la integrazione più notevole, anche se non permanente è stata quella del servizio dei trasporti: del trasporto marittimo abbinato, appunto, all'atto mercantile e il mercante continuamente adoperandosi su di esso lo ha plasmato, lo ha modellato alle esigenze dell'atto superiore, dell'atto di scambio.

Un altro campo collaterale a questo fondamentale della mercatura, dopo quello dell'industria della lana, dopo quello dei trasporti, è quello della banca. E qui mi fa piacere di avere presente il Collega che ho già rammentato, Raymond de Roover, al quale dobbiamo una grande scoperta nel terreno bancario: egli ha appurato come lo sconto — anche se non sempre con questo nome, ma tale nella realtà — si praticasse mimetizzandolo, occultandolo nella operazione di cambio e ne ha dato ampia dimostrazione. Il prestito si è sempre esercitato (lasciamo stare il prestito di consumo), come attività speculativa. I senesi, nel mentre si aprivano le varie strade per la loro azione essenzialmente mercantile, mano a mano si distendevano in quella del prestito: così, alle fiere di Champagne; così, in Inghilterra; così, nelle Fiandre. Ma il credito che a noi deve interessare è quello del momento in cui l'attività, da eminentemente speculativa, assume le sembianze e la funzione di una attività produttiva, nel senso di volgerla, la concessione del prestito, al servizio delle altre unità produttive in senso ampio — quindi, anche mercantili — al servizio delle altre unità, per assecondarle, per fiancheggiarle nelle esigenze finanziarie della loro gestione e ciò con continuità e dall'uno e dall'altro lato.

Studiando una azienda pisana del 1354 — è la documentazione più antica superstite: di Siena, allora non vi è nulla — ho visto che essa su oltre 130.000 fiorini di acquisti di panni, non avendo disponibilità di danaro contante, 80.000 li ha pagati a credito; un credito che otteneva ogni volta che ne aveva bisogno, sì da poter sfruttare prontamente le occasioni insorgenti qua e là. Ma il più notevole, è la forma di concessione di tal credito: decisa una fornitura, si impegna con un ordine scritto un altro operatore ad « accettare » egli il debito della propria azienda ed a pagare

lui la fattura relativa alla fornitura stessa. Nell'esaminare questa azienda, che è mercantile, ho visto ripetersi spesso operazioni del genere; ho visto spesso interventi di tal sorta che hanno ad essa permesso di operare, di sfruttare le occasioni di affari per un totale, come ho detto, di oltre 80.000 fiorini; e fra tutte le persone che mi si sono così presentate, perché in tal modo affacciatesi nella vita dell'azienda, ho rilevato che alcune lo hanno fatto più frequentemente: ed io non esito a definire tali persone, ed esse soltanto, dei *banchieri*, perché sono esse che hanno mostrato di assolvere alla funzione moderna del credito. Ecco la banca moderna, senza garanzie reali, senza il pegno, che è un inconveniente gravissimo, un impaccio notevolissimo alla espansione del credito, come giustamente ha rilevato Gino Luzzatto, per Venezia, ancora nel Cinquecento. In Toscana, invece, la garanzia reale è scomparsa, ed è subentrata la garanzia personale. Perché? Perché si è potuto affermare un altro di quei fattori di fondamentale rilievo nello sviluppo dell'economia generale, oltre che di quella creditizia. Nello studio che — ho detto — si compiva attraverso le lettere provenienti da ogni dove e che da ogni dove si sollecitavano non è sfuggito l'uomo: ricordiamoci che siamo alla fine del Trecento, all'inizio del Quattrocento, quando si studiano oltre le cose, anche gli uomini. Nelle lettere dei mercanti troviamo notizie date o semplicemente offerte sulla solidità e solvibilità dei vari operatori, così che attraverso tale rete informativa del carteggio gli uomini si sono, mano a mano, conosciuti l'uno con l'altro: e vi leggiamo che, al 'tale' « si può dare credito fino a 50.000 fiorini », al 'tal'altro' « non prestate mai fiducia »: siamo, appunto, alla affermazione della *fiducia* (oggi il termine nel gergo bancario si è contratto, è « il fido »), cioè, la misura entro la quale si poteva concedere credito, con la scomparsa del pegno. E allora, ecco che la banca si può sveltire, col concorso anche di un altro avvenimento, detto « il trionfo dell'ordine scritto » (mi pare che sei stato tu, de Roover, a proporre questa definizione così felice!), avvenimento, che emerge esso pure appieno dalla corrispondenza dei mercanti.

Una volta, il mercante per operare su una banca si doveva presentare alla medesima con l'altro contraente per fare una dichiarazione orale, che si chiamava la *detta di banco*, con la quale si autorizzava verbalmente il banchiere a trasferire una somma dal proprio conto corrente — ove ve ne fosse stata la disponibilità, ovviamente — a quello dell'altra persona lì presente. Alla fine del Trecento, nelle lettere dove si trattano argomenti

vari troviamo spesso l'ordine del trasferimento di una somma dal proprio conto a quello di un altro. Così, a distanza, può essere dato l'ordine di pagare una somma sul proprio conto « alla persona che si presenterà a voi » e della quale viene indicato il nome. Questi ordini contenuti promiscuamente a tutti gli altri elementi informativi nelle lettere comuni a un certo punto si specializzano, determinando fogli autonomi nella sostanza e formalmente : cioè, in un foglietto si dà un solo ordine, un ordine di giro, un ordine di pagare una somma a un proprio dipendente, che è conosciuto, perché è una espressione della « nostra » azienda: « l'ordine scritto » è così riconosciuto. Ancora ad un certo momento, ecco l'ordine di pagare una cambiale — la lettera di cambio — spiccata a proprio favore, di pagarla ad un'altra persona che, insieme a tale ordine, esibirà anche la lettera di cambio: questa è la girata fuori del titolo, avvenimento importantissimo nella evoluzione della lettera di cambio, nella evoluzione dei titoli di credito, soprattutto; poi, questa girata, ordine scritto su foglio a parte, a un certo punto verrà incorporata nel titolo. Il primo esemplare l'ho trovato nell'Archivio Datini di Prato, in data 1410; ne seguono tanti altri che, nell'indagine di archivio vengono mano a mano a galla. E comunque, avendo conosciuto l'impronta che un titolo di credito, girato come l'esemplare del 1410, ha lasciato nella contabilità, molti ne deduciamo dalle stesse contabilità del Quattrocento e del Cinquecento.

Quando nasce l'ordine scritto, è nato il conto corrente di corrispondenza, alla maniera di oggi. È il conto corrente di corrispondenza più notevole, cioè nella sua piena accezione, perché quegli ordini scritti di pagamento si possono dare e vengono eseguiti anche quando non c'è effettiva disponibilità nel proprio conto: e questo vuol dire lo *scoperto* di conto corrente: non solo, quindi, è possibile fare leva sul banchiere per fondi propri effettivamente disponibili presso di esso, ma fare leva per aprire un credito.

Questa è la banca dalle fattezze moderne; la banca, ripeto, che soprattutto ci colpisce quando noi andiamo a riconoscerla, a studiarla non nei suoi documenti, ma quando andiamo a studiare le aziende mercantili, quelle aziende alle quali il credito si è indirizzato e seguendo passo passo la gestione di esse vediamo come il credito vi è giunto, come si è ramificato, come ha agito. Così abbiamo visto quell'esemplare del 1354 della compagnia di Baldo da Sancasciano di Pisa, dove è evidente l'intervento opportu-

no, tempestivo, dell'altro operatore, intervento che permette alla gestione di avanzare anche quando i fondi di cassa non lo avrebbero consentito.

Un altro ausilio, oltre i trasporti, oltre il credito, un'altra integrazione, oltre l'industria, sempre per quel soggetto, è l'*assicurazione*.

Fino a qualche tempo fa, tutti eravamo propensi a ritenere che l'assicurazione, essendosi espressa per lungo tempo soltanto nel campo dei trasporti marittimi, doveva aver conseguito le sue affermazioni, almeno iniziali, nell'ambito marittimo. Tutta una serie di documenti venuti fuori qua e là ed in ispecie gli studi di un collega francese, Jacques Heers, studi fatti su documenti genovesi e penetrando a fondo in tutta la economia genovese, fra cui anche quella assicurativa, hanno portato all'accertamento che l'assicurazione ha assunto le fattezze moderne in Toscana. Mi sono occupato di questo problema recentemente, ed ho visto che non vi sono altre prove più remote dell'assicurazione realmente operante di quelle del 1319, contenute in un libro di conti di una società fiorentina e che furono presentate da Enrico Bensa nel 1884: la « assicurazione », che ha fatto cadere ogni dubbio nello storico del diritto, secondo il quale non era « assicurazione », ma *scommessa*; ha fatto cadere in lui ogni dubbio, perché si tratta della registrazione di una somma pagata per *rischio*, la quale si inserisce in una serie di altre spese sostenute nell'occasione di trasporto marittimo: accanto al *nolo* vi è il *rischio*; e così pure le spese di imbarco alla partenza, le spese di sbarco all'arrivo, cioè tutti costi omogenei, perché tutti incentrati per trasferire quei beni (indicati nel libro di conti) da Marsiglia a Porto Pisano. Ma più recentemente, a Lucca ho trovato degli atti notarili anteriori ai più antichi atti genovesi di un periodo per il quale non si ha documentazione toscana, tranne questa documentazione lucchese: atti del 1332. Essi furono già segnalati a un collega americano dalla Professoressa Edler de Roover; io li ho studiati a fondo e così ho visto qualche altro esemplare ancora più antico e la pratica assicurativa già abbastanza disinvolta. A Genova, ho fatto retrocedere la data più remota al 1342; ma, ripeto, della Toscana non vi è alcuna documentazione, e quella di Genova è solo documentazione notarile e lo stesso quella di Lucca. Ma ecco un altro particolare che riguarda Siena, Firenze, Pistoia e, più tardi, anche Lucca e Pisa: in Toscana, dall'inizio del Trecento è scomparso il notaio nelle transazioni commerciali, in virtù di quell'elemento che ho ricordato dianzi, la « fiducia », la quale affermata fra gli uomini ha permesso di abbandonare la intermediazione del pubblico ufficiale. Ormai,

le scritture si redigono direttamente fra le parti e, difatti, scorrendo le decine di migliaia di atti notarili dell'Archivio di Stato di Firenze non si trova mai una transazione commerciale, la qual cosa farebbe concludere per l'assoluta assenza di Firenze — così come delle altre città dell'entroterra toscano — dalle transazioni commerciali di ogni ordine. A Firenze, a Siena e altrove, per conoscere quello che è avvenuto nel campo assicurativo bisogna attendere che riprenda la documentazione privata ed in ispecie la documentazione commerciale. Alla fine del Trecento — fino dal 1379 — abbiamo tutta una serie di polizze assolutamente perfette, quelle polizze che hanno dato alimento alla polizza dei Lloyd's di Londra del XVIII secolo e che si ritrovano nella polizza giapponese del 1939 (l'ha dimostrato uno storico del diritto giapponese tre anni fa), giunta in Giappone per la via di Londra, ma di radici toscane.

Le polizze toscane ci offrono tutti gli elementi dell'atto assicurativo. Mentre a Genova l'atto assicurativo viene ancora dal notaio mimetizzato sotto le spoglie di una operazione di compra-vendita a termine, qui in Toscana tutto già viene fatto alla luce del sole, tutto allo scoperto, liberamente; ma anche per questo argomento vale ripetere quello che ho detto per la banca: il « prestito » è attività speculativa, però, se è inquadrato in un sistema di atti di gestione — seppure per le sole sembianze finanziarie — è esso che qualifica di *banchiere* il soggetto che lo ha accordato. Nel campo assicurativo, lo stesso. Le prime assicurazioni, guardate dalla parte dell'assicuratore, appaiono, e sono, operazioni speculative; invece, poi, vediamo che delle persone, delle aziende compiono tale operazione sistematicamente, basandola su quell'elemento fondamentale della operazione assicurativa che è la *valutazione del rischio* (e tale attività possono svolgere perché ne hanno i mezzi). La valutazione del rischio nei trasporti su lunghe distanze, con mezzi diversi, nel mare infestato dai pirati è stato un problema molto serio, che non potevano certo risolvere le piccole aziende individuali. È nella corrispondenza ricevuta o spedita dalle grandi aziende che noi rileviamo l'assiduo interesse alle vie del mare e ai mezzi che le praticano, la cui informazione serviva per valutare il rischio nei trasporti e, quindi, per poter operare da *assicuratore* con fondatezza. E che tale valutazione si stia fatta e fatta bene, la prova si ritrova nella sintesi ultima, nella sintesi numerica, nella contabilità, le cui registrazioni riflettono il grande assortimento di premi nelle varie strade battute (per esempio, tra Porto Pisano e il Mare del Nord, i premi variano dal 4 % al 25 %; su

itinerari più brevi, da Porto Pisano a Barcellona, variano da 0,50 a 17 %). Quindi, erano valutati tutti i componenti del rischio e, difatti, tante volte di alcune navi si dice: « non prendetevi sopra sicurtà »; mentre: « prendetela su quest'altro tipo di nave, per quell'itinerario »; e via di seguito. Ecco l'assicurazione che si può fondare sulla valutazione del rischio; e tali mercanti assumono l'assicurazione anche nel novero operativo, come attività professionale: è l'assicurazione attiva, cioè il compito, la funzione di *assicuratore*. Da tempo ormai tutti agivano da « assicurati », facendo, cioè, assicurare le proprie merci; e conoscendo di già essi stessi i rischi, potevano fare obiezione alla richiesta di un certo « premio », giudicandolo — appunto perché erano in condizioni di farlo — se del caso, eccessivo.

Per chiudere, riprendendo la nostra mercatura (mi scuso, se abuso, ma il campo è talmente vasto!), per avvicinarmi un po' nel tempo sempre da queste nostre radici, arrivati alla metà del XIV secolo, anzi, fin dall'inizio, in quei rapporti di pace tra Firenze e Siena, noi vediamo un impegno di Siena a portare Firenze ad operare a sud di essa. Abbandonato Porto Pisano, si è dotata, dal 1313, di un porto proprio, il Porto di Talamone e nella politica senese un obiettivo importante è proprio quello di portare Firenze verso Talamone, la qual cosa determina l'attraversamento della città. E molte volte vedremo entrare in funzione il porto di Talamone per Firenze, quando, in vari periodi del Trecento, si accende la lotta tra Pisa e Firenze; e quel porto senese si anima, tra l'altro, di correnti di uno straordinario interesse, perché Firenze, che ha acquistato delle merci a Venezia e le vuole mandare a Ponente, ad esempio in Catalogna, le fa imbarcare a Venezia per un porto della Romagna o della Marca settentrionale (per Rimini, per Fano) e quindi per via terrestre attraversando tutta la Penisola le manda a Talamone, dove poi le fa imbarcare per la Catalogna; mentre, normalmente, quelle merci, se dovevano attraversare la Penisola, seguivano la via di Ferrara, che era la via più celere e tutt'altro che trascurata, anzi, ben praticata: Venezia-Ferrara-Bologna-Firenze-Pisa.

Ecco Talamone, il porto che, addirittura, si inserisce in un fascio di comunicazioni da est ad ovest che si alza per attraversare con un tratto terrestre tutta la Penisola, un tratto peninsulare, quindi, che salda le correnti dei due adiacenti bacini mediterranei.

E il porto di Talamone serve Firenze — ho detto — in più riprese; in contrasto con quello loro proprio che i Signori d'Appiano offriranno più tardi: il porto di Piombino; in contrasto con l'altro porto che Firenze

otterrà dal Signore di Lucca dalla fine del Trecento — prima ancora che quel Signore sia Paolo Guinigi — e che, poi, da Paolo Guinigi avrà per lungo tempo, a partire dal 1403: il porto di Motrone.

In seguito, sottomessa Pisa e comperato il porto di Livorno, Firenze non avrà più bisogno di questi porti: così può sembrare. Ma ho trovato l'impiego di Talamone da parte di Firenze ancora nel Quattrocento, alla metà del Quattrocento; perché una delle caratteristiche salienti di questa città, che ormai era assurta a rango di dominatrice assoluta, era quello di tenere in vita il maggior numero possibile di itinerari, il maggior numero possibile di annodi essenziali come i porti; e allora, questi itinerari significavano le differenti vie che essa si apriva verso il mare: tutti i porti, da Savona a Talamone e, più tardi, anche quello di Albegna, un po' più a sud di Talamone, e tutti i porti da Venezia ad Ancona, hanno servito Firenze. Ma che abbiano servito Firenze i porti da Venezia ad Ancona per le vie del Levante appare cosa ampiamente giustificata; potrebbe sembrare non giustificata l'utilizzazione di quei porti da parte di Firenze per trasferire le merci a Ponente, dall'altra direzione. E perché, invece, si arriva a questo? Perché se si chiude uno dei porti tirrenici, bisogna pur sempre raggiungere prontamente, rapidamente, gli incontri, gli apputamenti; e, allora, Firenze riesce a tenere in efficienza tutti quei porti, mandando le sue merci o ad Ancona, o a Senigallia, o a Fano, o a Rimini, o a Cesenatico, o a Ravenna, o a Venezia; e siccome tutte le marine — tranne le brevi fasi di conflitto, che però dai mercanti vengono quasi sempre superate — ambiscono a servire gli operatori di Firenze, Venezia pratica dei noli bassissimi e, per giunta, le navi veneziane essendo solidissime richiedono assicurazioni molto moderate.

Ho fatto il confronto di un trasporto di merci da Firenze in Catalogna, per la via di Pisa, e da Firenze ancora in Catalogna, s'intende, per la via di Venezia ed ho visto che non vi è quasi differenza.

Ecco le possibilità dei grandi mercanti dalla fine del Trecento, innanzi; ma le quali possibilità hanno le radici in quei secoli XII e XIII, quando questi « soggetti » si sono mano a mano costituiti; questi « soggetti », che impressionano per le loro straordinarie capacità di studio e che noi vediamo, poi, agire nel Trecento e ancora nel Quattrocento, quando li troviamo sempre presenti laddove ci sono delle basi nuove, originali: così, li abbiamo visti dall'inizio del XIII secolo, ho detto, nelle Fiandre, in Inghilterra e, prima ancora, nella Provenza; li vediamo, dagli ultimi anni del XIII secolo,

ma soprattutto esplodere alla fine del XIV secolo, nella Penisola Iberica, superare lo Stretto di Gibilterra e stabilirsi nel Portogallo sino dalla fine del XIV secolo.

Pensate che è stata sempre negata la presenza toscana allo sviluppo della Penisola Iberica, alle « scoperte » e all'opera successiva che da quella Penisola si indirizzava verso il Nuovo Mondo, per la sua colonizzazione, per una ragione che oggi può sembrare futile: cioè, soltanto perché di operatori toscani non si è trovata traccia nei numerosissimi atti notarili della Spagna e, in particolare, in quelli ben concentrati e altamente specifici dell'Archivio notarile di Siviglia, a partire dal 1492. Ma gli operatori economici di Toscana non figurano negli atti notarili di nessun Paese del mondo, a meno che non vi siano stati costretti, come in qualche caso per le assicurazioni di Genova, per le operazioni di prestiti di Genova o altro, e come in qualche caso particolare per operazioni fuori d'Italia.

Nei documenti commerciali, invece noi rileviamo una presenza straordinaria di Firenze e di Lucca e di altre popolazioni di città dell'interno, fra le quali ritrovo, all'inizio del Quattrocento, anche Siena addirittura con due navi sue e, poi, con una terza, la nave dei due Piccolomini — Rinaldo e Gabriello Piccolomini — costruita alla fine del Trecento, e la nave di tale Mino da Fiesole, le quali navi vanno anche nel Mare del Nord e compiono operazioni importanti nei porti dell'Andalusia e a Lisbona. Ebbene, la presenza toscana tutto attorno alla Penisola Iberica è l'elemento di grande attrazione di tutta la Spagna sul mare: ecco la saldatura nel fascio di rapporti Mare del Nord - Mare Mediterraneo. E, alla fine del Trecento, in tante lettere si legge come la Spagna si inquadri felicemente nel sistema economico che fa capo a Bruges; e il sistema economico che fa capo a Bruges, almeno sino alla metà del Quattrocento, è quello della saldatura fra due mondi (come disse giustamente Henri Pirenne, pur senza poterlo dimostrare, perché gliene mancava la documentazione); ma ora i testi italiani permettono di confermare definitivamente quella geniale intuizione della saldatura fra i popoli romanici e i popoli germanici.

I nostri magnifici operatori delle città dell'interno della Toscana, costruendo tutti questi capisaldi, ripeto, capisaldi interni dell'Italia, capisaldi sul mare d'Italia, in Provenza, in Linguadoca, in Fiandra, in Inghilterra, tutto attorno alla Penisola Iberica e, poi, nella Manica (appena finita la Guerra dei Cento Anni che disturbava soprattutto i rapporti della Francia),

arrivano dappertutto: ed eccoli in Normandia. Non è Giovanni da Verrazzano il primo toscano, anzi, direi il primo italiano, che si affaccia sul mare di Normandia: fin dal Trecento, mercanti toscani comperavano navi ad Harfleur — il porto maggiore sulla foce della Senna, poi soppiantato da Le Havre — e fin dal 1438 (l'anno dopo la fine della guerra dei Cento Anni), troviamo un fiorentino, tale Gaspare di Lodovico, che sta a Rouen e che agisce in collegamento con le fiere di Lione. E da questa presenza nella Normandia, fin dalla metà del XV secolo, noi vediamo le radici dell'espansione fiorentina anche in quella zona e il contributo che essa dà all'apertura di un'altra strada atlantica, che si esprime tanto vistosamente con i viaggi di Giovanni da Verrazzano. E mi piace di dire qui che recentemente ho trovato i conti, non di lui, ma di una azienda fiorentina, dove sono annotate le somme che i mercanti fiorentini hanno a lui affidato per l'impresa che ha portato alla scoperta della costa Atlantica degli Stati Uniti: tre viaggi — e non solo due — e un quarto del fratello di Giovanni, i quali hanno definitivamente chiuso l'ambizione di raggiungere per quella strada le Indie orientali.

Italiani, toscani, sono dappertutto; ma tutti questi posti che ho ora riferito sono posti di mare: sul 1420, noi li vediamo ritornare all'interno, ancora alle fiere; rinascono le fiere, adesso: sono le fiere di Ginevra.

Come rinascono le fiere, le fiere interne? Le vie terrestri tutte si erano svilite perché la grande predominanza della via totalmente marittima di Gibilterra aveva distratto molte delle comunicazioni interne, convogliandole tutte per quel fascio così economico così, diciamo, più capace economicamente; e il quale ha preso vantaggio ancora maggiore, perché nell'ambito delle vie marittime si è applicata quella strutturazione moderna delle tariffe, per cui sono stati ammessi alla circolazione, ho già detto, tutti i beni e su qualsiasi itinerario. Le vie terrestri allora si sono ancor più svilite; ma il principio, così vigoroso, così evidente, nelle vie del mare aveva già cominciato a produrre qualche effetto nelle vie terrestri, perché le merci provenienti da quelle vie in tal modo riformate dal punto di vista economico, giunte in terra, divenivano, direi, più agili di una volta, essendo meno sopraggravate dai costi del trasporto marittimo, per cui potevano anche sopportare qualche costo di addentramenti terrestri. E il principio si diffonde nelle tariffe interne, dapprima in quelle dei trasporti fluviali: lo vediamo tanto bene nella via dell'Arno; l'ho visto bene nella via del Rodano e nella via dell'Ebro, fino ad arrivare quasi a Saragozza, da

Tortosa fino ad arrivare ad Escatrón. E quando il principio si diffonde nelle vie terrestri, le vie terrestri rinascono e allora può essere opportuno un incontro in annodi terrestri assai felici: e questo viene riconosciuto per Ginevra. Immediatamente, eccovi la partecipazione delle aziende fiorentine e toscane in genere. Il de Roover ha studiato molto bene quella dei Medici; alcuni miei allievi, quella dei Della Casa, quella dei Guadagni, ecc., e altra documentazione ce la dimostra in tutta la sua ampiezza perché, ripeto, a Firenze, in Toscana, c'è tanta documentazione per soddisfare qualsiasi problema di qualsiasi parte del mondo all'epoca conosciuta. Le fiere di Ginevra sono la nuova, grande creazione eminentemente toscana; e finché gli operatori toscani risiedono in Ginevra, quelle fiere sono davvero un polo di attrazione, un centro di riferimento, che, prima, è quasi totalmente mercantile e, poi, assume una funzione cambio-bancaria e finanziaria di grande rilievo. Sulla metà del Quattrocento, queste aziende hanno individuato in Lione una posizione ancora più felice (anche perché da sud vi si accede non per le vie appenniniche e alpine, ma per la via piana terrestre e quella fluviale, il Rodano): e vi si trasferiscono, determinando lo spegnimento delle fiere di Ginevra.

Ed ecco nel Cinquecento — sino ad oltre la metà del Cinquecento — rivelarsi sempre più potente questo loro dominio alle fiere di Lione (caposaldo di tutto il sistema economico dell'Occidente), con notevole penetrazione in quelle di Castiglia. Qualche anno fa, studiando le lettere di cambio dell'archivio di Simón Ruiz, mercante di Medina del Campo (archivio, oggi a Valladolid) ho visto che su oltre seimila lettere di cambio molte centinaia fanno capo ad aziende toscane.

Siena aveva trovato il terreno delle sue prime affermazioni di grande respiro già nel XIII secolo, alle fiere di Champagne, nelle quali si erano impegnate tutte le maggiori compagnie derivate dai suoi grandi casati (Ugolini, Tolomei, Sansedoni, Salimbeni, Cinughi, Saracini). Inoltre, come per le aziende fiorentine, lucchesi, pistoiesi, quelle fiere furono per i senesi il trampolino di lancio verso la Fiandra e, quindi, l'Inghilterra, dove emerse la celebre « Magna Tavola » dei Bonsignori, il cui fallimento del 1300, però, travolgendo nel dissesto la casa-madre e le aziende connesse, determinò una crisi profonda e prolungata.

Dalla seconda metà del Quattrocento e nella prima parte del Cinquecento, la ripresa già manifestatasi negli ultimi decenni del secolo XIV si

afferma proprio alle fiere di Lione, dove risultano cospicuamente impegnate almeno otto aziende senesi, fra cui quella dei Borghesi. E si deve proprio a un libro di conti di questa famiglia la rivelazione e rilevazione di tale robusto intervento senese a quelle fiere, precedentemente riconosciuto solo per i fiorentini e i lucchesi, essendo quasi del tutto perduta la documentazione dell'epoca: ciò ho avuto la fortuna di accertare, anni fa, studiando il Mastro personale tenuto in Roma, fra il 1522 e il 1527, da Giovanbattista Borghesi (che rinvenni nell'Archivio del Monte dei Paschi), registro particolarmente prezioso, appunto perché sopperisce alla lacuna documentaria su tale importante argomento.

Quello della prima parte del Cinquecento è un periodo di rinascita senese; è l'era delle espressioni più considerevoli: oramai il mondo si è aperto, si è completato. Significativa è la constatazione che non soltanto sulle navi ci sono navigatori nostri che vengono dall'entroterra, ma che pure ci sono alle basi di partenza tutte le organizzazioni e tutte le catapulte costituite dalle grandi aziende delle nostre città dell'interno, le quali, fra l'altro, si aprono sui mercati anche di là dall'Atlantico. Infatti, sempre nella documentazione commerciale ho trovato mercanti fiorentini, lucchesi, senesi, nel Messico, nel Guatemala, nell'Honduras, nella regione di Nombres de Dios (che, poi, prese il nome di Panama), ecc.: anche là, nel Nuovo Mondo, da poco conosciuto, rilevante è stato il contributo civilizzatore toscano, cui ha concorso la spinta di questa piccola regione, di questo entroterra, di questa zona lontana dal mare, la quale — avendo già le strade in lungo sviluppo — tanto felicemente si è combinata con quanto il mare le ha dato e tanto ha creato in virtù dello spirito di penetrazione e di studio attento dei suoi uomini; il quale spirito, la quale sagacia — che sono, appunto, le armi con le quali si opera nel settore economico — si rilevano sino dal momento della costituzione delle aziende.

E anche se vi sono state delle battaglie che hanno diviso le varie città, per questa opera, per questo aspetto della civilizzazione non ci sono mai stati scontri: fiorentini, lucchesi, senesi, toscani in genere, esiliati all'estero con le loro aziende, si sono sempre trovati tutti d'accordo; tutti, in qualsiasi momento, hanno dato un apporto assolutamente originale. È dall'opera di questi uomini che si è diffusa nel mondo la moderna civiltà: la banca, l'industria, i trasporti — da quelli marittimi a quelli interni —, l'assicurazione e tutto il quadro mercantile conquistando mano a mano altri territori, li ha civilizzati; di questi uomini, che erano anche di Siena, di Colle, di

San Gimignano, che hanno percorso la Via Francigena, che hanno arricchito il mondo della loro geniale attività, uomini di affari, che oggi possiamo chiamare con i titoli che loro competono: banchieri, industriali, assicuratori, trasportatori. E questa rievocazione, questo omaggio, sale verso di loro dal cuore di questa zona, dall'Elsa, che continua verso Nord e che, direi, attrae sensibilmente il capoluogo: Siena. Grazie!