

GLI OPIFICI LANIERI TOSCANI DEI SECOLI XIII-XVI *

Tra i molti aspetti del tema di questa nostra Seconda Settimana che sono stati già presi in considerazione e che verranno esaminati da altri colleghi, vi sono quelli di ordine tecnico, ai quali mi dedicherò, incitato dalla straordinaria massa di documenti appropriati, conservati negli Archivi toscani: non soltanto nell'Archivio Datini, dei cui testi ho tentato di rendere ragione finora, ma in numerosi altri fondi, per periodi anche anteriori, a cominciare dalla stupenda serie dei libri della Compagnia di Arte della Lana dei del Bene, che ci fanno partire dal 1355. Documenti, quanto mai significativi, perché essi hanno inizio poco dopo la grave crisi caratterizzata, da un lato, dai clamorosi fallimenti e, dall'altro, dalla peste nera; inoltre, abbiamo tutta la documentazione dei Salviati (che ci porta addirittura al Seicento), degli Strozzi, dei Salutati e dei Serristori.

In questa indagine comincerò, secondo il mio costume, dai soggetti. Anche se si è parlato a lungo del soggetto tipico dell'Arte della Lana, da quando comincia ad espandersi a quando serve un grande mercato — e, cioè, del mercante-imprenditore —, sarà opportuno ritornarci per considerare le diverse configurazioni una delle quali potrebbe essere un'azienda, ampliando, poi, l'indagine fino a scendere al più umile e al più modesto degli elementi che lo affiancano e che ne fanno parte.

È noto come si siano superati vari stadi, prima di arrivare all'azienda di grandi dimensioni. Al ciclo laniero completo si è dedicato dapprima un artigiano, un tessitore, un tintore, il quale ha preso a sovrintendere a tutto

(*) Relazione registrata durante la Seconda Settimana di Studio [dell'Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini » di Prato. N.D.C.].

il ciclo, operando in stretta aderenza al consumo, cioè, secondo la richiesta del consumatore e non di un mercato più ampio. Ma quello è lo stadio iniziale, che ci interessa meno; il punto di partenza, è invece, rappresentato dall'intervento del mercante, ossia, di un soggetto economico già affermato che, soprattutto, ha il dominio dell'antecedente mercantile (l'approvvigionamento delle materie) e del susseguente mercantile (il collocamento del prodotto). Questo nuovo soggetto che si affaccia nel campo dell'industria opera in maniera diversa: in principio, senza legami stabili, ma chiamando a sé uno di quegli artigiani che hanno saputo emergere — un maestro —, al quale commette la lavorazione dei panni, come unità di produzione, remunerandone, pertanto, l'opera, panno a panno. E vediamo come la remunerazione venga ben presto differenziata a seconda del valore del panno, ma non come un prezzo percentuale. Questo nuovo elemento il mercante, poi, lo associa a sé, non stabilmente, ma secondo quel rapporto, diciamo, in conto sociale, che è rappresentato dall'associazione in partecipazione, vale a dire, dall'accomandita fiorentina — da alcuni storici del diritto definita « comenda di terra » — la quale non è da confondere — questo mi pare di averlo dimostrato — con la società in accomandita, che nasce, invece, a Cinquecento ormai inoltrato.

Gli stessi Medici hanno iniziato così. Ed è poi notevole che questa operazione comincia ad andare fuori delle mura cittadine: alcuni mercanti, cioè, che non hanno sede a Firenze, si legano a dei lanaioli, a dei maestri fiorentini. Ma direi che questo non è un avvenimento tanto notevole, perché già una manifestazione del genere si era avuta in forme, diciamo, più eloquenti, più consistenti, in quei casi in cui è stata un'azienda a stabilirsi fuori o a determinare fuori una sua filiazione, operando, appunto, all'estero. Così, in Toscana vediamo che si stabiliscono delle filiazioni del genere a Pisa; pure se ne stabiliscono a Genova; fuori di Toscana, è avvenuto nelle Fiandre, come ho tentato di dimostrare qualche anno fa, ed in ispecie nella regione della Lys, a Wervicq, ecc.

Un altro momento è quello in cui questa attrazione che l'azienda mercantile esercita nei confronti di un lanaiolo, e ne fa un maestro, diventa permanente, costituendo l'azienda stessa un esercizio, cioè, un ramo particolare o addirittura una filiale, che affida, naturalmente, ad un direttore tecnico competente, il quale sarà, appunto, tale maestro. E così, verso la fine del secolo XIII, noi vediamo presso i Cerchi, i Bardi, i Peruzzi, i Mozzi, un esercizio di Arte della Lana, ma non un'azienda autonoma di

Arte della Lana. La compagnia resta mercantile-bancaria anche se ora presenta un esercizio industriale. Poi, con il progresso continuo, con l'evoluzione ulteriore delle forme aziendali, che constatiamo a partire dall'ultima parte del secolo XIV, in luogo dell'azienda unica che si articola su filiazioni, quali sono appunto le succursali, le agenzie, ecc., si vengono a formare tante aziende indipendenti come unità giuridiche, che, però, si ricompongono nell'insieme attraverso un particolare espediente di connessioni e di legami che ho definito « sistema di aziende »: ecco, allora, che questi esercizi diventano finalmente delle aziende autonome, delle Compagnie. Ma sono delle Compagnie dove l'autonomia è limitata, dove la specializzazione, che pur sembra piena, è relativa, perché esse si inquadrano in un « altro » gruppo, in un gruppo di « altre » aziende, le quali, anche se consorelle, sono di « altra » natura, cioè di natura diversa da quella originaria, che è mercantile e bancaria. I primi esemplari di questo genere li troviamo a Firenze, anteriormente alla nascita del « sistema di aziende »: è una vecchia Compagnia di Calimala — appunto, quella dei del Bene —, che finalmente determina, nel 1355-1369, la costituzione di un'azienda autonoma di Arte della Lana. Ma essa ha a lato una compagnia mercantile-bancaria e, nel 1364, crea anche un'azienda di Arte della Tinta.

L'esemplificazione più eloquente, anche perché pienamente documentata, di una Compagnia di Arte della Lana inquadrata in un sistema di aziende mercantili-bancarie (d'ora innanzi non impiegherò più il termine bancario, perché tutte le aziende mercantili lo furono) è quella che viene offerta nell'Archivio Datini da varie combinazioni operate dal Datini. Ne troviamo, poi, a decine e decine, negli archivi toscani, che non sono stati mai considerati per questo aspetto, essendosi preferite le cronache o altre fonti, mentre, ripeto, tutti i problemi tecnici e soprattutto il problema del personale può trovare soluzione soltanto in questi documenti commerciali, i quali ci trasmettono tutti i particolari delle operazioni realmente concretate, realmente vissute attraverso, appunto, la combinazione dell'uomo con le cose. Ebbene, è anche noto come tale tipo di azienda non ha mai costituito un opificio accentrato, nonostante le affermazioni, ormai di quasi settant'anni, del Doren (poi riprese da altri), il quale parla della costituzione di grandi aziende, con relativa sottomissione dell'elemento personale: il che non è mai avvenuto, almeno in Toscana, e ciò è molto significativo, se si pensa che proprio in questa regione si sono realizzati i maggiori agglomerati aziendali del genere. L'azienda non è mai stata grande, né la cifra di affari

ha raggiunto valori imponenti (la produzione annua oscillava intorno alle 270 pezze, che era un numero moderato), però bisognerà vedere quante erano poi le aziende a produrre, seppure su cifre modeste. Non si è avuta mai una grande azienda e non si è avuta mai la sottomissione completa del lavorante. Io stesso, dopo gli accertamenti, per la fine del Trecento, di un opificio che annovera già qualche salariato — e cercherò di giustificare perché si tratta di un salariato, vale a dire, di un rapporto fisso di lavoro — avevo pensato che l'azienda avesse mano a mano sottomesso tutti i dipendenti dei vari rami lanieri e, invece, estendendo l'indagine all'intero Cinquecento, quando ormai la Toscana da almeno mezzo secolo è in piena decadenza, ho potuto constatare che non vi è stato nessun mutamento, neppure per gli opifici maggiori. L'azienda di Arte della Lana, anche quando è divenuta indipendente, quando ha costituito una compagnia, è stata sempre un'azienda di dimensioni modeste in senso reale, come capitale investito; d'altra parte, è da considerare che data la sua organizzazione, non era richiesto un capitale notevole, anche in ragione della natura dei fattori produttivi. L'esercizio laniero di allora non richiedeva dei grandi impianti, se non per alcune operazioni terminali del ciclo stesso, per cui il capitale era tutto essenzialmente circolante, di dimensioni modeste, quanto le sue forze personali stabili. Di solito queste compagnie di Arte della Lana avevano, oltre ad un gruppo di soci capitalisti, un socio eminentemente d'opera, che era l'uomo venuto dal lavoro diretto, un tessitore, un tintore, un purgatore; a questo proposito, tra le carte Datini, possiamo vedere qualcuno di questi uomini che, dal momento della sua condizione di artigiano, via via si dedica alla costituzione di una compagnia di purgo, di una compagnia della tinta, ed, infine, di una compagnia di Arte della Lana: aziende di dimensioni limitate, appunto perché il personale stabile è ridottissimo. Le forze del lavoro (anche questo è risaputo, ma bisogna ben precisare i limiti della loro attività e soprattutto come esse si inseriscono in questo organismo) si possono distinguere in due gruppi: uno, molto ristretto, di personale stabile, di cui chiarirò le funzioni; l'altro, più numeroso, di personale esterno all'azienda, che l'azienda stessa attrae a sé soltanto per il superamento di uno stadio del ciclo laniero e spesso in maniera diversa, a seconda della sede dove l'opera viene disimpegnata: sede, che può essere la bottega, quando essa è in condizione di offrire gli altri fattori di produzione, i quali, comunque, sono limitati, ragione per cui la si può sfruttare soltanto per le operazioni più semplici, che non richiedono grandi mezzi

(così, ad esempio, quelle dedicate al fiocco e, cioè, quelle per le quali basta un tavolo, un graticcio, un cardo, uno scardasso, un pettine e poche sostanze accessorie, come olii, grassi, ecc.). La bottega diviene sì la sede del lavoro, ma i lavoranti non vi sono mai assunti stabilmente, tanto che si spostano da bottega a bottega: si tratta dei ciompi, almeno nella più larga maggioranza dei casi. Anzi, in un momento iniziale, l'azienda non offre neanche i beni d'uso e di consumo, essendo lo stesso lavorante che viene da fuori a portare con sé gli utensili per svolgere il lavoro. Ed è notevole vedere come nei momenti, diciamo così, di passaggio da una condizione all'altra, accanto a quei lavoranti che trovano nella bottega tutto quanto è necessario al lavoro, ve ne sono alcuni che vi si recano portando i loro strumenti: la remunerazione comprende allora anche una porzione destinata, appunto, alla cessione dell'uso di questi beni, di questi strumenti. Ma quando le operazioni si fanno complicate, o quando le forze di lavoro non intendono abbandonare il loro domicilio, allora né uomini, né cose, né accessori si affacciano mai alla bottega: è il caso, tipico, dei filatori, quasi tutte donne, che svolgono il lavoro marginalmente. Altri lavoranti che non possono abbandonare la loro sede sono quelli che in essa hanno tutti gli impianti, impianti più vistosi che l'azienda ancora non vuole creare, di cui ancora non vuole dotarsi. Ho pensato che con il passare del tempo l'azienda sarebbe arrivata a dotarsi, se non di un impianto di gualcatura, di follatura, almeno di un certo numero di telai per la tessitura: questo, invece, non si verifica mai, ad eccezione di qualche telaio, sul quale viene chiamato a lavorare il tessitore da fuori. Non ho ancora incontrato, su decine e decine di casi, un tessitore salariato, un dipendente fisso dell'azienda, ancorché essa si sia dotata di telai suoi. Il lavoro si svolge fuori e, pertanto, questi lavoranti offrono al processo produttivo l'intero insieme di fattori: da quello personale (l'opera propria e dei dipendenti) a tutto lo schieramento di beni d'uso, compresi, poi, i beni di consumo, cioè, le materie accessorie. E questa constatazione ci porta subito a rilevare che mancava assolutamente il salariato, cioè, il dipendente fisso, remunerato a tempo. I soli remunerati a tempo sono stati coloro che disimpegnavano mansioni apparentemente umili, modeste, le quali erano, invece, eminentemente caratteristiche di queste aziende e che consistevano nell'attuazione dei collegamenti con i centri operativi vicini e lontani e, comunque, esterni. Quegli uomini che svolgevano tale attività prendevano il nome di « lanini » o « stamaioli », come ho potuto constatare esaminando anche i libri dei del

Bene e dei Salviati; a volte, assumevano nomi diversi, secondo il collegamento più rilevante cui essi attendevano: così, si parla di « garzoni che stanno ai telai », nel senso che andavano a lavorare, cioè, a portare il lavoro presso i vari tessitori. Erano questi gli operai che realizzavano la fabbrica, nel senso che permettevano lo svolgimento delle operazioni andando a consegnare il semilavorato ordinatamente ai centri operativi dell'azienda; poi, ritiravano il semilavorato che aveva superato quella fase, procedendo così nella lavorazione. Ebbene, trattandosi di un'attività che l'azienda doveva compiere tempestivamente rispetto alle possibilità di lavoro, questo personale non poteva essere che un personale fisso: l'azienda, cioè, non avrebbe mai potuto aspettare la disponibilità di un lanino, di uno stamaiolo, per approfittare della disponibilità di lavoro presso un tintore, un tessitore, un follatore. Ecco perché la prima partita del salariato, e che resterà in gran parte unica presso le aziende di Arte della Lana, è costituita da questi lanini o stamaioli, cioè da coloro che collegavano la bottega, ossia la sede aziendale con tutti i centri operativi esterni. In questi operai, naturalmente, assistiamo a qualche evoluzione interna: così, nelle botteghe che ne avevano in numero maggiore (al massimo se ne constatarono contemporaneamente 4 o 5) essi prendono dimestichezza con i lavori più semplici, in ispecie con la divettatura, ma anche con la scamattatura e la vergheggiatura, tanto che l'azienda li impiegherà in questi lavori. Per tale attività essi percepiscono una remunerazione a parte, a compito; come tutti gli altri dediti alla divettatura, alla scamattatura, alla pettinatura, alla scardassatura, che vanno a compiere nella bottega.

Già dalla fine del Trecento noi vediamo la comparsa del lavoro straordinario. Nelle ore diurne e nelle ore notturne della lavorazione, la remunerazione è ben differente. La cognizione di questi elementi serve per lo storico alla soluzione di un gran problema di oggi: quello del costo, così come allora è servita all'imprenditore, che, se lo seguiamo nei suoi documenti, abbiamo visto sempre tutto preso dall'imperioso problema della determinazione dei costi. Ed i risultati raggiunti sono stati sempre più considerevoli quanto più egli è riuscito in una rilevazione piena, esauriente, efficiente, dei costi stessi. Quello della mano d'opera, che qualche studioso ha tentato di isolare, non si può assolutamente precisare, perché la remunerazione che si faceva dell'opera prestata al di fuori dell'azienda era una remunerazione composita, che retribuiva, oltre quello della mano d'opera, una pluralità di fattori. Tra questi figura, ad esempio, l'opera di questo

tessitore o di quel tintore, con il suo profitto, ossia il compenso del rischio che egli aveva assunto. Pertanto, se noi andiamo a considerare il costo totale che si determina per ogni lavorazione, contrariamente a quello che ho scritto anche io, e cioè, che le spese generali ammontano al 5 %, 6 % soltanto, dobbiamo invece tener conto che nella remunerazione di ognuno di questi lavoratori esterni erano compresi anche i fattori generali, oltre l'opera dell'imprenditore. Perciò, il costo è un costo stracarico di opera di intermediazione, sulla quale opera il nostro mercante, che si è rivelato, appunto, molto brillante nella contrazione dei costi mercantili, eliminando via via le intermediazioni, non potrà mai arrivare ad una soluzione, perché egli non potrà mai sopprimere tutto quanto spetta ai lavoratori esterni, appunto fino a quando essi rimarranno tali. E questa condizione permarrà per tutto il Tre, Quattro e Cinquecento: il lavorante sarà sempre un elemento estraneo ed esterno all'azienda, e, quindi, essa dovrà remunerarne anche l'opera, che sta, diciamo, alla sommità dei suoi proprietari, con i suoi proprietari, ossia, il compenso di essa.

Lo studio dei salari, lo studio, cioè dell'incorporamento di queste persone nell'azienda, permette dunque una gradazione sociale. Gli umili lavoratori, che sono di due categorie: quelli dipendenti dell'azienda (gli stamaioli ed i lanini) e quelli dipendenti delle aziende esterne. Io pensavo di trovare dei salariati, se non totalmente almeno in buon numero, presso queste aziende esterne. Non è venuta fuori alcuna documentazione relativa ad un solo tessitore (che avrebbe confermato quanto ha esposto il prof. Le Goff, e, cioè, il tessitore, il maestro e, al di sotto, i vari garzoni); ma, attraverso gli studi dei miei allievi, ho potuto penetrare la Compagnia di Arte della Tinta del Datini, che, appunto, avendo essa pure tramandato a noi l'intera documentazione, si può studiare integralmente. Con mia somma sorpresa, anche in questa azienda — che pure è altamente specializzata e la specializzazione fa pensare anche ad un personale fisso —, vi è stato un solo salariato, il quale era, poi, il vice direttore tecnico, giacché il direttore tecnico (che era il socio accanto al Datini) si occupava pure di altre mansioni; e quindi, l'uomo che stava permanentemente al di sopra di tutti gli altri lavoratori doveva essere assolutamente un impiegato fisso, un fattore fisso: tutti gli altri, occasionali. Perciò, il salariato che io speravo di poter ritrovare ed analizzare in queste aziende dei rami parziali del ciclo laniero, non si è palesato neanche in questa sede, negandoci, perciò, lo studio della reale portata dei salari dell'epoca. È vero che si può conoscere quanto

veniva remunerata l'opera a peso dei vari ciompi; ma, se noi non conosciamo in quanto tempo essi disimpegnavano il lavoro, non potremo mai giudicare della remunerazione. Possiamo però vedere come con il trascorrere degli anni tale compenso sia aumentato o diminuito: così, attraverso lo studio di queste aziende (tenendo conto, naturalmente, dei valori diversi della moneta, del rapporto tra moneta di piccoli e moneta aurea, tanto più che vi è stato un distacco sempre più notevole tra la moneta piccola e la maggiore), ho notato un aumento della remunerazione, ma anche una diminuzione, e collegando il fatto con altri elementi mi sono potuto fornire di alcuni strumenti per giudicare dei periodi di ascesa o di stasi o di regresso nell'industria laniera. È evidente che quando queste remunerazioni aumentano, aumentano non solo quelle della mano d'opera pura, vale a dire di coloro che lavorano in bottega, ma anche quelle di un tessitore, di un tintore, di un follatore, sempre però per lo stesso tipo di lana, cioè, per la stessa qualità di panno. Qui bisogna notare come, almeno dal Trecento, quel principio che domina in tanti campi delle attività aziendali — il principio della discriminazione dei prezzi, il quale ha rivoluzionato le tariffe dei trasporti — sia stato applicato pure in questo campo per non gravare eccessivamente, in ogni fase della lavorazione, sul costo dei beni meno ricchi. È vero che alcuni panni di pregio minore richiedevano una lavorazione meno impegnativa, ma relativamente alla tessitura vi è un termine che precisa bene l'entità, l'intensità dell'applicazione del tessitore, ed è quello delle paiuola, cioè, il numero dei fili che doveva formare l'ordito. E allora, noi vediamo, appunto, che la lana romagnola essendo la più povera, determina una remunerazione ben diversa da quella della lana inglese, remunerazione di gran lunga più elevata. Un altro elemento considerevole è quello del ricorso alla mano d'opera fuori della città, e se osserviamo l'area in cui queste forze di lavoro vivono stabilmente, vediamo tale area allargarsi sempre più. Naturalmente, ci sono certi momenti in cui l'azienda si sporge poco dalla città. Nel periodo in cui essa comincia a rinascere (nel 1355, secondo la documentazione del Bene), le forze di lavoro fuori Firenze riguardano appena quindici località. Se, invece, andiamo a vedere l'azienda Datini (che è un'azienda anche più piccola), attiva alla fine del secolo, quando ormai c'è una notevole ripresa, i centri fuori della città che hanno attratto, che hanno disimpegnato il lavoro per l'opificio pratese, sono oltre cento, e potrebbero arrivare ad oltre centoventi se consideriamo che ci sono dei sub-imprenditori i quali agiscono in una

città chiamando a raccolta elementi di tante altre borgate vicine. In seguito c'è un momento di crisi, all'inizio del Quattrocento, segnalato anche da un altro particolare, come, ad esempio, il fatto che la corporazione ammette per le aziende di San Martino lane diverse da quella unica, fondamentale, che è la lana inglese. Si apre, così, la via alla importazione e alla lavorazione della lana di Minorca, per passare, poi, anche a quella di Maiorca. Ebbene, in quel momento, noi vediamo contrarsi la superficie della disseminazione, e la vediamo riaprirsi — e può sembrare strano — sulla metà del Quattrocento. Studiando l'attività della Compagnia dei Salutati e Serristori ho individuato ben 120 località: e la stragrande maggioranza della filatura, ma anche in parte della tessitura, si svolgeva fuori della città. È notevole, poi, il particolare che Firenze ricorreva a Prato ed a Pistoia anche per la tintura, e lo stesso fenomeno lo possiamo osservare analizzando, appunto, i tintori: quelli pratesi, ad esempio, ci fanno sapere che il 60 % delle loro lavorazioni sono servite a Firenze. Questa è la riprova di un periodo di prosperità dell'Arte della Lana la quale addirittura fa appello, in misura così rilevante, ad una città, che non si può chiamare concorrente, perché era di modeste espressioni rispetto a Firenze; ma, comunque, una città lontana, una città che aveva una sua personalità. Mi sembra, poi, che altri numerosi elementi servano per poter conoscere i momenti di progresso, di ascesa e di discesa nell'attività di queste aziende e, cioè, quando esse operano in altri centri (ho già citato l'esempio di Pisa). Questo avviene relativamente a piazze che hanno una straordinaria vigoria mercantile e dove le aziende trovano agevolmente la materia prima e da dove agevolmente collocheranno il prodotto. Così, alcune Compagnie, persino di Arezzo, si stabiliscono a Pisa e impiantano colà l'Arte della Lana, mentre per i panni prodotti in Arezzo si imponeva l'importazione della lana via Pisa (senza dire del prodotto finito, che generalmente veniva esportato verso Gaeta, verso Napoli e la Sicilia ed anche, in parte, verso la Sardegna), evitando alla materia prima il percorso Pisa-Arezzo e al panno il percorso inverso. Un'azienda pratese-fiorentina sostenuta dal Datini apre addirittura un esercizio di Arte della Lana a Genova; si dà da farci un'idea della fabbrica colà impiantata e da farci conoscere un altro elemento interessante, quale la nazionalità di alcuni lavoratori ivi stabilitisi. Vediamo anche lì un numero piuttosto notevole di tessitori, di pettinatori e scardassieri delle Fiandre, del Brabante e della Germania, accanto ad altri di tante altre città. Ma l'esempio più notevole è quello dei fiorentini nelle Fiandre, i

quali nella loro sede di Bruges si sono impegnati notevolmente nell'industria laniera fiamminga, in particolare nella regione della Lys. Bisognerà, però, a questo riguardo moderare la constatazione, tenendo presente che queste aziende erano quelle degli Alberti esiliati da Firenze, dove pure avevano esercitato l'Arte della Lana, e quando non possono più farvi capo, impiantano l'industria stessa, anche se non in forma piena come avviene nel loro paese, appunto, fuori del loro paese. Dico non in forma piena, perché essi facevano appello ai maestri locali, ai quali danno la propria materia prima; poi, riprendono in mano la materia stessa nella condizione di panno, lanciandola in tutti i mercati, tanto da influenzare negativamente l'azione della propria città mercantile, giacché mettono in circolo prodotti di altri paesi verso quei luoghi dove tendono la concorrenza ai prodotti fiorentini (e questo è ancora il caso degli Alberti, che hanno avuto una grande parte nella esportazione dei panni fiamminghi e del Brabante nel Mediterraneo occidentale e in tante zone d'Italia e verso il Levante). Come si vede, molti elementi devono essere esaminati per poter valutare i momenti favorevoli e sfavorevoli nello sviluppo tessile laniero; e ancora bisognerebbe considerare che a Firenze si è fatta strada un'altra industria tessile — quella serica — che vediamo già vigorissima alla fine del XIV secolo.

Una domanda che ora si pone è come mai queste aziende di Arte della Lana si sono contenute in dimensioni sempre più modeste. Ciò è dipeso dal fatto che si è trattato di un'attività nella quale il mercante non si è mai impegnato direttamente: egli ha operato organizzando, cosa che, del resto, dalla fine del Trecento ha fatto anche nel campo della navigazione. E perché, dopo tanta applicazione e dopo aver raggiunto risultati così considerevoli (come quello di modificare profondamente la struttura dei noli, o meglio, di imprimere ai noli finalmente una struttura) non si è, poi, applicato con naviglio proprio, ma ha continuato a ricorrere a mezzi di trasporto di tutte le nazioni? Perché, appunto, si trattava di attività esterne nelle quali ha voluto esercitare la sua azione dall'alto, senza immedesimarsi, senza fare mai propri questi elementi. E così è stato nell'industria. I mercanti, che hanno inteso sempre di spaziare in tutti i campi, hanno creato anche questo esercizio avvalendosi degli elementi esterni, tenendoli al di fuori, mai incorporandoli, mai creando una loro azienda. Certo, la decadenza che comincia a colpire varie parti d'Italia e la Toscana, dalla metà del Cinquecento, non ha permesso forse quella tappa decisiva nella evoluzione dell'industria o meglio della grande industria, quale è quella

della costituzione permanente di tutti i centri operativi nel suo seno. Del resto, se ci rivolgiamo anche all'ambito dell'agricoltura, senza limitarci a considerare l'entità complessiva degli investimenti, ed esaminiamo l'opera che il mercante vi ha esercitato, le miglierie che vi ha apportato, i sistemi di conduzione adottati, noi lo vediamo presentarsi in proprio relativamente alla bonifica dei terreni (vediamo, così, nelle colline scomparire il bosco e avanzare le varie culture; e i prodotti che una volta servivano appena la sua famiglia e i suoi dipendenti incanalarsi copiosissimi verso i mercati); ma poi si affiancherà ad altri, per esempio, con le varie forme di conduzione parziarie. Questa è un'altra riprova che il mercante non si impegna totalmente nelle azioni, nelle attività che non siano mercantili o a tali attività strettamente connesse, come quella bancaria, che allora comprendeva la partecipazione (eliminata poi, da leggi recenti); così, nell'industria, egli è rimasto sempre fuori dagli elementi realmente operanti, però sempre li ha saputo attrarre validamente, imprimendo loro una spinta industriale, e raggiungendo i risultati più ragguardevoli, quale è stata la produzione di panni che hanno conquistato mercati lontani, dopo aver affidato alle forze di lavoro materie prime, principali e accessorie reperite da ogni parte del mondo.