

LA VITA ECONOMICA DI FIRENZE AL TEMPO DI DANTE (*)

Assumersi il compito di narrare la vita economica di Firenze nell'età di Dante vuol dire impegnarsi in un campo vastissimo ed addentrarsi in numerosi problemi sociali e politici: tanto essendo stato rilevante — ed originale e incisivo — il ruolo disimpegnato nella società e nella politica dalle istituzioni eminentemente economiche — le Arti — e da molti soggetti delle attività economiche. Dovrò, pertanto, limitare la mia esposizione, tralasciando quei temi, che, prestandosi anche all'indagine degli storici generali, hanno beneficiato di studi più copiosi e nutriti, con i quali di sovente è stato raggiunto il traguardo della soluzione piena e definitiva (e saggi eloquenti sono da attribuire proprio a Nicolai Rubinstein, per la sua relazione in questo Congresso e risalendo a ritroso fra le sue pubblicazioni). Ciò vale segnatamente per tutti i temi istituzionali e per quelli sociali; e, scendendo a qualche particolare, per quelli riflettenti città e contado e per il movimento demografico (ma, a proposito di quest'ultimo, alcune soluzioni affacciate di recente non sono del tutto accettabili, se non altro data la eterogeneità delle fonti impiegate per confronti decisivi ed essendo stati trascurati taluni fattori che sono di portata economica, quali, ad esempio, l'azione — che è cittadina — delle società di Arte della lana sul contado).

Una serie di tagli radicali e di troppa consistenza, mi si obietterà; ma, a parte la circostanza che cotesti temi, ripeto, hanno avuto molteplici ed esaurienti trattazioni, quel che rimane da investigare è di estensione — se può farsi il paragone — non minore dell'insieme dei problemi suddetti e

(*) Questo testo proviene dalla registrazione della relazione detta dal Melis il 22 aprile 1965 e da lui stesso ritoccata negli aspetti discorsivi e didattici.

rappresenta per giunta la porzione di gran lunga meno studiata, nonostante siano apparse pubblicazioni, che dai titoli sembrerebbero abbracciare tutta intera la materia economica: così, con il titolo « fioritura dell'economia fiorentina », senza neppure ... sfiorare l'industria, banca e mercatura di Firenze, settori nei quali Firenze ha rivestito posizioni e funzioni di primo piano e largamente innovatrici.

Io mi adopererò nel ricostruire le linee generali — e più fruttifere per la formazione della civiltà economica moderna — della vita economica di Firenze nella più ristretta accezione, quella della *realtà operativa*: mi soffermerò sulle azioni economiche che hanno fatto capo ai concittadini di Dante, ossia, sui fenomeni di produzione della ricchezza, di sua circolazione e distribuzione (arrivando, quindi, ad affacciarmi sulla conclusione del consumo), senza trascurare gli istituti di ausilio e di presidio, quali sono il credito, i trasporti e l'assicurazione e chiamando in causa, al momento opportuno, la moneta. Insomma, parlerò, nell'ordine, della mercatura, dell'industria, delle comunicazioni, del credito e delle assicurazioni.

Mi sia consentita ancora una premessa, che vuol essere un tentativo di inquadratura cronologica — o meglio, direi, di squadratura —, cioè, una periodizzazione nella storia economica di Firenze, per l'epoca che va dagli inizi della rinascita economica (XII secolo) fino al XVI secolo (sulla sua metà). Essa si fonda su due date: l'anno 1252 (la data di emissione di quella che si rivelerà la più solida moneta mondiale del basso Medioevo: il fiorino d'oro) e l'anno 1348 (quello del flagello della peste nera, che costituisce — si può affermare — tutta una calamità con i clamorosi fallimenti delle grandi società commerciali, cominciati nel 1342).

Il primo periodo (secolo XII-1252) è quello, come avviene in tutte le periodizzazioni, delle fasi iniziali del vasto fenomeno della rinascita economica generale. A Firenze, massimamente negli ultimi decenni del periodo (come è facile intendere), si appalesano di già i lineamenti — sicuri ed inconfondibili — delle manifestazioni che caratterizzeranno l'intervallo successivo: già si presentano organismi aziendali (i soggetti delle azioni economiche) di apprezzabile consistenza; già vediamo moltiplicarsi la rete delle relazioni mercantili, che si distendono su lunghi raggi, e nelle rispettive aziende già avvertiamo le specializzazioni (così, quelle aderenti all'Arte di Calimala, le quali, nate totalmente mercantili e imperniate soprattutto sul commercio dei panni d'Oltremonti, già cominciano a dotarsi di un susse-

guente industriale all'approvvigionamento dei panni — la loro rifinitura ed arricchimento — che immette verso il nuovo organismo, eminentemente industriale, destinato ad incidere uno dei caratteri più originali e considerevoli dell'intero quadro economico di Firenze: la compagnia di Arte della Lana, che vuol dire la grande industria laniera, la maggiore fra tutte le industrie, almeno sino al secolo XVI); già si coglie l'affermazione progressiva nelle Fiere di Champagne, che alla originaria funzione mercantile vanno affiancando quella cambio-bancaria; già accertiamo l'intervento diretto (seppure raramente) delle grandi società commerciali nei servizi necessari al dispiegamento territoriale delle proprie operazioni, assommando in loro mani anche gli atti accessori di traslazione dei beni (particolarmente, di navigazione) per abbinarli a quello principale, di scambio; già la banca comincia ad affacciarsi come tale, non più identificantesi nei grossi prestiti a sovrani e principi, ma nel credito indirizzato con continuità alle aziende commerciali.

Tutte queste conquiste (che ho detto si intensificano negli anni finali del periodo e che rivelano tanta forza di ulteriore sviluppo) trovano la loro espressione di insieme — la loro condensazione — nella emissione del fiorino d'oro, realizzata, infatti, nel 1252: un avvenimento che può ben qualificarsi come un « rendiconto » compendioso di quel periodo, ed allo stesso tempo una solida impostazione, una attendibile « previsione », del successivo. Il fiorino di Firenze è la prima moneta aurea alla quale è ritornato l'Occidente: che non avrebbe fatto presa se non proveniente da una riconosciuta potenza economica internazionale, segnatamente vitale e valida nel campo cambio-bancario e generalmente finanziario, nel quale, appunto, Firenze stabilirà un largo primato qualitativo e quantitativo, per circa quattro secoli.

L'emissione del fiorino vuol dire tecnicamente la trasformazione della unità monetaria fondamentale, dalla sua condizione di moneta ideale (o di conto) — quale era la libbra d'argento promanata dalla unificazione (pur sempre particolaristica) di Carlo Magno — in quella di moneta effettiva: con l'attribuzione di un peso all'oro (di grammi 3,53, senza lega) equivalente, nell'epoca, al peso dell'unità monetaria argentea, che allora corrispondeva a circa 1/10 dell'unità ponderale (di grammi 339,50).

Del secondo periodo dirò dettagliatamente fra poco; ma posso preannunciare che tutte quelle manifestazioni, che fin qui abbiamo constatato in

germe o in forme assai più evidenti, si sviluppano rigogliosamente mentre fioriscono altri istituti collaterali, quali la partita doppia (la cui nascita testimonia — lo proverò — la nascita dell'impresa capitalistica) e l'assicurazione.

Nel terzo periodo (1348-prima metà del secolo XVI) — e principalmente nell'ultimo quarto del XIV secolo e nell'intero Quattrocento —, nonostante che da alcune parti si sia asserito (ma sulla utilizzazione di fonti esigue per Firenze, come per i suoi competitori) trattarsi di quello della decadenza dell'economia, le manifestazioni sopra accennate raggiungono i più alti livelli, assumendo quelle fattezze onde ancor oggi esse si caratterizzano, cioè, un'impronta del tutto moderna; ed il primato economico d'insieme, nell'Occidente, continuerà ad essere fiorentino, malgrado i concorrenti che si ergono, agguerriti, qua e là: anzi, allora esso si farà più suggestivo. Come si può parlare di decadenza, se gli organismi aziendali sono i più potenti ed i meglio dotati sotto ogni aspetto (ed in ispecie in quello della cultura generale e professionale dei loro uomini, che con lo studio dominano tutti i fenomeni economici), se la loro azione provoca innovazioni profonde e decisive in tanti settori (basta rammentare i fondamenti della banca moderna, la rivoluzione nelle tariffe dei trasporti ed il solido assetto offerto alle assicurazioni), se tale azione segna contributi determinanti in avvenimenti di larghissima portata (basta pensare al ruolo disimpegnato dagli operatori fiorentini nella preparazione, nella predisposizione, dell'Iberia alle scoperte, nelle scoperte stesse e nella colonizzazione del Nuovo Mondo) ed avendo la preponderanza nelle istituzioni internazionali di primo piano (come nelle Fiere di Ginevra e nelle successive di Lione, almeno fra il 1425 ed il 1540)?

Ma ritorniamo al periodo centrale, all'intervallo 1252-1348: nel quale, quasi simmetricamente a tali limiti, si distende la vita dell'Alighieri.

Per intendere meglio l'apporto che Firenze ha dato alla civilizzazione economia, bisogna principiare con uno sguardo attorno ai soggetti delle attività economiche, ossia, alle aziende: le quali hanno costituito, difatti, un primo elemento — saliente ed inconfondibile — delle manifestazioni vitali dell'economia di questa città, senza di che taluni risultati non si sarebbero conseguiti o, quanto meno, sarebbero stati più tardi. Conoscendo questo elemento, noi comprenderemo e giustificheremo tutte le conquiste della economia fiorentina: nel campo mercantile, in quello industriale, nei tra-

sporti, nella banca, nelle assicurazioni, nell'agricoltura e persino nel campo culturale.

È nota la differenza che intercede sui terreni aziendali fra le città di mare e le città dell'entroterra: nelle prime, si aveva una miriade di organismi dalle modeste dimensioni ed anche i più grandi non raggiungevano mai le misure delle medie società fiorentine; nell'interno (Firenze ed altre città di Toscana e più tardi anche in quelle della pianura lombarda), invece, si preferiva la cospicua agglomerazione aziendale, raccogliendosi le forze (personali e reali) in aziende collettive (le società denominate « compagnie ») di dimensioni considerevoli non tanto per l'entità del capitale investito (il quale, poi, in virtù di uno straordinario vigore del credito si moltiplicava incomparabilmente pervenendo a volumi venti, trenta volte maggiori di quello di partenza), ma anche per il personale che annoveravano, con certe conseguenze di cui dirò tra breve. Ad esempio, nella seconda metà del XIII secolo, a Firenze, il complesso aziendale dei Cerchi comprendeva circa venti soci (i più, dello stesso Casato) e quaranta dipendenti, mentre a Genova, per il Casato degli Spinola, si incontrano una dozzina di aziende, quasi sempre individuali o tutt'al più comprendenti due o tre dipendenti; similmente per l'altra grande potenza economica del Medioevo, Venezia. Per Firenze, fin dalla metà del Duecento, assistiamo ad una fioritura di grandi aziende da vari ceppi familiari (ogni Casato aveva la sua « compagnia », ammettendo più tardi a soci anche gli estranei), la cui consistenza non sarà eguagliata da esponenti di altre città prima del Cinquecento (se non da parte di Siena e di Lucca).

Si potrebbe obiettare che tali aziende costituiscono delle eccezioni: al contrario, esse rappresentano la norma, e precisamente l'elemento essenziale e caratteristico nelle esplicazioni economiche fiorentine, sia perché sono in numero altissimo (con sicura progressione, il massimo si registra nel Tre-Quattrocento), sia, soprattutto, perché esse dominano il campo, con l'attrarre nella loro orbita le aziende medie e, attraverso di queste anche le minori, permettendo, così, a tutte, notevoli slanci operativi. Queste cospicue aziende, insomma, informano e conformano la vita delle altre, fin quasi dalla loro costituzione: e si vengono a determinare altrettanti aggregati aziendali — in senso operativo — con gli elementi inferiori (le aziende medie e minori) non esclusivi, ma comuni a più grosse compagnie con reti fittissime di relazioni in linea verticale ed orizzontale, dal rendimento da

dirsi senza meno eccezionale, non soltanto per l'epoca. Coteste aziende medie e minori, nella scacchiera operativa delle maggiori (e analogamente fra loro) costituiscono una sorta di settori specializzati, che le esigenze dell'attività di queste ultime chiamano via via in causa, alla maniera di propaggini proprie, di propri centri operativi, su piazza ed assai più fuori piazza.

Affinché tutte queste integrazioni, composizioni ed articolazioni di soggetti e di atti producessero effetti apprezzabili — e che non esito a chiamare, ai nostri occhi, sorprendenti — occorre la tempestività nell'avvertire, anzitutto, la disponibilità di tali collaboratori e nel metterli, quindi, convenientemente in azione: e ciò a tali aziende era consentito dal possesso dello strumento indispensabile, costituito dall'ampia, pronta e sicura informazione, di cui soltanto esse potevano essere dotate, in virtù, appunto, delle loro dimensioni, dalle quali, in uno con una atmosfera quanto mai propizia e decisiva, sboccherà (dalla seconda parte del Trecento) la funzione direttiva pura, che vuol dire studio assiduo ed esauriente degli uomini, dei mezzi, dei fenomeni, delle situazioni particolari e generali.

Un altro dei caratteri, un altro degli elementi inconfondibili di questi organismi — e che subito intravediamo, una volta appresa e compresa l'entità di essi — si ritrova nel complesso degli individui che vi agiscono: aziende dotate, ho detto, di numeroso personale proprietario e dipendente, nel quale soltanto si può compiere gradatamente la specializzazione dei compiti, attraverso la differenziazione delle funzioni; fra queste prende via via risalto la funzione direttiva, fino al distacco completo dalla pratica operativa, determinando il dirigente puro. È evidente che in passato, e comunque sempre, nelle aziende individuali o di limitate dimensioni, la funzione direttiva si confondeva con la pratica operativa, anche quando era stata ormai superata la fase — sottolineata giustamente, o forse troppo, da alcuni storiografi — del passaggio del mercante dalla sua condizione di « girovago » a quella di « sedentario » (cioè, stabile nella sua sede aziendale).

Il dirigente-puro si manifesta più propriamente nel terzo periodo della storia economica fiorentina; ma i segni precorritori sono evidentissimi, se noi studiamo con attenzione alcuni soggetti: nelle compagnie dei Peruzzi, ad esempio, avvertiamo, già dall'inizio del Trecento, che il direttore generale, Giotto di Arnolfo, ha abbandonato la conduzione degli affari (ma non

si pensi che fosse stato « girovago »!), ha lasciato in gran parte i viaggi (non per seguire le merci, ma per organizzare e predisporre le operazioni) ed ha conservato per sé soltanto la tenuta della contabilità, la quale, infatti, costituisce lo strumento idoneo a mantenere, almeno nella necessaria misura, quel contatto con l'operazione, che una volta era diretto, immediato. Alla contabilità egli — e riferendomi a Giotto dei Peruzzi alludo in generale agli operatori del suo rango — chiede una sintesi, che gli permetta quel contatto con maggiore prontezza, riconducendolo con sicurezza all'insieme della gestione: la sintesi, che si esprime nella comparsa di nuovi conti, accanto a quelli originari — e direi, naturali — aventi lo scopo di rendere ragione della ricchezza così come essa è investita, scomposta nelle sembianze di crediti — e della controsostanza, i debiti — di denaro, di merci e di masserizie; pochi conti nuovi, che confluiscono nell'unico conto « avanzi e disavanzi » (l'odierno conto di profitti e perdite), e riproducono le vicende della ricchezza (lo stadio della misura del suo « avanzare » o « disavanzare »), astraendo da quei particolari, in somma unica, senza dovere, appunto, estrarre il saldo dai vecchi conti, i quali sono in numero notevolissimo, mancando allora il conto collettivo e riassuntivo (come i nostri « debitori diversi », « creditori diversi », « merci in magazzino », ecc.).

Il dirigente supremo accudisce, pertanto, ancora alla tenuta del mastro, nel quale però ha introdotto tali dispositivi altamente innovatori: in seguito, egli abbandonerà anche la tenuta di questo libro, avvalendosi, sempre, però, di un filo che lo riattacca alle operazioni per conoscerne i risultati e poter indirizzare l'attività futura; questo filo è rappresentato dall'ulteriore sforzo di sintesi richiesto alla contabilità ed è costituito dalle situazioni contabili e dal bilancio. Gli archivi particolari, quelli, cioè, che serbano i documenti propri degli ambienti economici, e che non abbiano subito sfortimenti gravi, ci offrono molti esemplari delle une e degli altri: le prime, ricavate talvolta anche mensilmente; gli altri, ogni anno, essendo stata così periodizzata la gestione, mentre antecedentemente erano della stessa lunghezza della durata della società.

Questo operatore economico — sbalzato dalle grandi compagnie e che da esse soltanto può promanare — è il nuovo operatore: cioè, colui che, essendo un dirigente puro, si dedica totalmente allo studio; allo studio dei fenomeni dell'azienda e dei moltissimi altri della sfera in cui essa si applica

e in campi di natura diversa, o meglio di ogni natura, fino a quello politico. La riprova che costui si raccoglie totalmente nello studio ed è in grado di riuscire con straordinaria efficacia, ci viene offerta dalla lettura dei carteggi, cioè, delle lettere vergate da lui personalmente o dai suoi dipendenti, sempre da lui ispirate e sostenute; ma sono valide testimonianze in questo senso anche le lettere che altri gli ha indirizzato, per lo meno perché riportano le notizie che certamente si sono inquadrate nel suo patrimonio conoscitivo. Non si creda che la lettera commerciale rifletta soltanto le operazioni intercedute fra il destinatario e il mittente, come accade oggi fra due piccole aziende individuali: notizie di tal genere, allorché da una parte o dall'altra (e meglio, se da entrambe) vi è stata una grande azienda, non rappresentano in ogni lettera neppure un centesimo del suo contenuto totale. I pochi esemplari superstiti del periodo dantesco già posseggono molte di queste notevolissime prerogative della lettera commerciale fiorentina, che si svilupperanno via via con il passare del tempo, raggiungendo, sul finire del Trecento, livelli ragguardevoli. Per dare un'idea delle possibilità informative — per l'epoca — e di studio, per oggi, offerte dai documenti di tal sorta, prendo ad esempio il fenomeno della navigazione: nonostante che Firenze sia una città dell'interno, le lettere dei suoi operatori riproducono tutti gli aspetti di esso, con una dovizia di particolari neanche lontanamente immaginabile presso le aziende sedenti nelle maggiori città marittime. Per ogni nave vengono indicati il tipo, la portata, l'equipaggio, la sua « resistenza » alle insidie del mare e degli uomini e talvolta le velocità raggiunte; se ne riferiscono di sovente nome e nazionalità del proprietario e del « padrone », come pure dello scafo; si riportano i dati cronologici delle tappe superate e si indicano le partenze imminenti, con i relativi itinerari; si riferiscono le misure dei noli totali e parziali, con le norme che li informano; non si trascurano particolari giuridici e tecnici dell'armamento, del servizio di trasporto e di altri connessi con la nave stessa, in primo piano l'assicurazione. Ed è impressionante pure l'intensità di questa corrispondenza: un'azienda media — la compagnia pratese-fiorentina stabilita a Genova, che aveva per maggiore Francesco Datini — in un periodo di 8 anni (gli ultimi del XIV secolo) ha ricevuto all'incirca 16.000 lettere, pari quasi a 6 al giorno, partite da 200 città di 15 Stati differenti (ma quanti pezzi saranno andati perduti nell'accumulazione e conservazione archivistica?).

La lettera non serviva soltanto allo studio — per così dire, superiore — dei dirigenti: essa adempiva ad una funzione, di non minore efficacia, presso i dipendenti dell'azienda, a cominciare dai giovani, che vi entravano avendo superato le sole scuole dell'epoca, quella di « gramatica » e quella di « abaco » (aritmetica generale e applicata alle operazioni commerciali), giacché tutti potevano leggerla e alcuni vi indugiavano nella moltiplicazione delle copie che se ne facevano per aumentare la probabilità di arrivo a destino, affidandole a strade diverse. Se pure qualcuno di questi amanuensi avesse lavorato con distrazione, qualche elemento gli sarebbe tuttavia rimasto impresso, a cominciare da quello elementare della lingua, che vediamo tanto bene affermata nelle lettere scritte in proprio da questi dipendenti minori. Della lingua, i « maggiori » hanno padronanza piena, e conoscono espressioni stupende, per chiarezza, concisione e vivacità; ma anche i loro sottoposti appalesano qua e là la forza di questa « scuola del fondaco », quale era l'azienda commerciale, a partire proprio dagli anni danteschi. Non sto a penetrare nei tratti eminentemente tecnici e professionali che ancor meglio si rifrangono in queste lettere: mi limiterò a dire che quegli uomini rivelano una grande sensibilità di fronte alle azioni economiche, che sempre inquadrano negli ambienti e situazioni dai più stabili agli occasionali; che pervengono ad analisi minute ed esaurienti di tutti i problemi osservati in sede presuntiva; che riescono a spaziare, stimolando essi stessi l'ascesa di dati luoghi a certe posizioni ed allacciando e coordinando fra loro i più lontani. Sono costoro gli autentici dominatori, divenuti tali attraverso la scalata nelle aziende, alimentandosi di quanto esse doviziosamente offrono; e, quindi, mediante esse, sempre più slanciandosi all'esterno.

L'azienda offriva ulteriore materiale di studio, oltre questo, che possiamo dire in condizione dinamica (ed al quale è da affiancare la contabilità, in ispecie per le sue serie analitiche di costi accessori nella traslazione delle merci che rappresentano molteplici particolari dei trasporti): alludo al « manuale d'abaco », alla « pratica di mercatura », al « manuale di Arte della lana » e al « portolano », che riflettono, invece, situazioni statiche.

Il « manuale d'abaco » soccorreva nella preparazione — o serviva semplicemente per consultazione — nella materia aritmetica e specialmente nelle sue applicazioni finanziarie e mercantili (interesse e sconto semplici e composti; regole di riparti, ecc.); e tra i problemi risolti proprio nel periodo pre-dantesco, ve n'è qualcuno davvero ardito e ragguardevole, come quello

presentato da Leonardo Fibonacci, nel 1202, con l'ammortamento finanziario ad interesse composto. La « pratica di mercatura » introduceva nelle varie piazze, per far conoscere, più che le merci ivi collocabili ed ottenibili, le unità di misura pertinenti ai singoli beni ed i rispettivi sistemi, allacciandone le unità principali e le più importanti a quelle delle piazze più interessanti: insomma, un prezioso elemento di consultazione, ogni volta che la spinta operativa avrebbe potuto o dovuto distendersi in luoghi meno conosciuti. Come dice il nome, il « manuale di Arte della lana » era caratteristico delle aziende dedite a tale ramo di industria, che esso descriveva minutamente nel suo delicato e complicato congegno, essenzialmente organizzativo. Infine, il « portolano », contenente la minuziosa descrizione dello sviluppo costiero di larghissime superfici (per queste nostre aziende, dal Mar Nero al Mare del Nord), soprattutto per quanto riguardava i porti; e dal Quattrocento, talune compagnie si doteranno anche dei portolani figurativi (le carte geografiche), occupandosi persino di farli realizzare da « pittori » fiorentini per fornirli anche all'estero, come, ad esempio, all'infante Enrico il Navigatore, del Portogallo.

Altra conseguenza che discende dalla importante e penetrante rete informativa distesa dalle grandi compagnie e loro satelliti, è stata quella dell'affermazione della *fiducia*: un attributo di straordinario rilievo, che soltanto attraverso simile via si è potuto acquistare e definire. Nelle lettere incontriamo di sovente informazioni che vengono offerte spontaneamente attorno a certuni operatori, sulla loro potenza economica, sulla loro solvibilità e anche sulle loro capacità; più spesso ancora vediamo che vengono avanzate richieste in tal senso. Il primo risultato di questa migliorata o meglio avanzatissima conoscenza fra gli uomini, fu l'abbandono del ricorso al notaio, che si usava praticare anche per piccoli affari: gli uomini, ormai, potevano trattare direttamente fra loro, e farlo apertamente, sbarazzandosi dei contorcimenti o degli imbrigliamenti propri del conservatorismo notarile. Invano il cultore di storia economica pretenderebbe di trovare nelle pur pingui serie notarili dell'Archivio di Stato di Firenze l'alimento ai suoi studi: giacché gli operatori fiorentini, appunto, dalla seconda metà del Duecento, hanno lasciato il notaio, affidandosi alle scritture private, nelle quali si riflettono con chiarezza — e con estrema concisione — tutti gli elementi essenziali degli atti. Lo stesso vale per consimili collezioni di Archivi forestieri, quando si voglia giudicare delle azioni dei fiorentini:

alcuni Storici della geografia indagando sui primi cinque volumi dei Regesti del dovizioso *Archivo de Protocolos* di Siviglia, per il periodo 1492-metà secolo XVI, e, non trovandovi quasi mai nomi di mercanti fiorentini, conclusero per l'assenza di Firenze sulla piazza di Siviglia e zone circostanti, in un momento tanto importante: ed, invece, fonti dirette — che ebbi la fortuna di ritrovare nell'Archivio fiorentino — riferiscono di una situazione ben differente, presentandoci quivi importanti aziende, in posizioni di primissimo piano anche nei rapporti transatlantici, impegnate in tutte le azioni del quadro economico.

Prima di lasciare queste aziende, tenendomi allacciato a un elemento del tutto esteriore, del tutto formale — come quello della comparsa nel mastro di nuovi conti, per tenere in evidenza la ricchezza in somma unica, quale vi è stata investita e i suoi incrementi e decrementi, cioè, i profitti e perdite, realizzatisi ad ogni fatto economico — sottolineerò la sua importanza in ordine alla tecnica contabile e in ordine ad un problema di fondo. Quando alla serie preesistente dei conti (che contemplavano la ricchezza così come è scomposta nelle sembianze diverse dei crediti — e debiti —, delle merci, del denaro e del mobilio o masserizie) si affiancano questi nuovi, pur sempre inerenti alla ricchezza, ma prescindendo da quelle sembianze, considerandole in somma unica, allora le registrazioni di ciascun fatto della vita aziendale si compieranno automaticamente e costantemente con doppie partite di conto, una sotto il segno « dare » e l'altra sotto l'« avere »: con quella uniformità che è propria del metodo contabile, il quale assumerà il nome di partita doppia, in fedele aderenza a questo costante succedersi di doppie partite. Ho già detto le ragioni dell'insorgenza di questi nuovi conti — la necessità di sintesi dei molteplici dati contabili, nutrita dal dirigente —, ma un'altra se ne appalesa, se diamo uno sguardo alle intestazioni e parti descrittive di quei nuovi conti: essi sono sempre intestati alla ragione sociale (ai proprietari, cioè della ricchezza investita), dichiarandola creditore (« ... deve avere ») del « corpo » (la ricchezza, appunto) affidato alla compagnia ed egualmente è accreditata in altri conti, sempre ad essa intestati, degli incrementi verificatisi in quella ricchezza, che definitivamente si accertano ad ogni operazione (utili su merci, utili su cambi, interessi attivi, fitti attivi, provvigioni e senserie attive, premi di assicurazioni attive, ecc.) così come viene addebitata (« ... deve dare ») per i decrementi mano a mano avvenuti nella medesima, pur sempre a suo

vantaggio (come i salari del personale, i fitti dei locali, perdite su merci e su cambi, provvigioni e senserie passive, premi passivi, interessi passivi, ecc.). È evidente che questi conti avevano il preciso scopo di rendere ragione, con tempestività e sicurezza, delle vicende della ricchezza durante lo svolgimento degli organismi cui era stata affidata: e la tensione e intenzione, che essi vividamente riflettono, di conoscere prontamente le oscillazioni della medesima, o meglio, la graduale formazione di un risultato finale positivo, cioè, di un suo definitivo accrescimento, stanno ad indicare inequivocabilmente, che tale è lo scopo cui i suoi proprietari l'hanno devoluta, costituendo organismi aziendali appositi. Questa è l'impresa capitalistica, la quale alle origini si presenta, dunque, come parte in una corrispondenza biunivoca: laddove si rinviene nella contabilità la partita doppia, la relativa impresa è capitalistica, secondo la felice impostazione del problema dovuta a Werner Sombart e che io ho potuto risolvere con i documenti fiorentini dell'epoca di Dante: il primo saggio che possediamo è quello del registro della compagnia dei Fini, tenuto alle Fiere di Champagne (comincia nel 1297) ed assai vicino vi è quello della compagnia dei Farolfi, tenuto in Provenza (dal 1299); ma abbiamo altre prove parziali e indirette, che consentono di ritenere ancora più remote le estrinsecazioni della partita doppia, come una copia notarile di un conto del 1293, appartenuta alla compagnia dei Peruzzi. Con tutta fondatezza possiamo sostenere che l'impresa capitalistica ha mosso i primi passi a Firenze, nei decenni iniziali di questo secondo periodo della sua storia economica.

Passiamo adesso alla *mercatura*. Mi limiterò ad esporre i caratteri salienti della espansione mercantile di questa città: i particolari si deducono, poi, agevolmente, una volta segnalati chiaramente — almeno spero di riuscirci — i nodi principali.

Anzitutto, vi è il carattere — che direi comune o superiore, giacché incide su tutti gli altri di questo campo — del tipo di azienda impiegata (che ho illustrato fin qui), specialmente per le sue dimensioni ed organizzazione e, quindi, per le sue straordinarie capacità di lavoro. Passo adesso ad intrattenermi su altre due caratteristiche, tutte proprie dell'ambiente mercantile, ma influenti, più o meno, anche su altri rami della vita economica.

Le aziende fiorentine — attraverso proprie filiazioni permanenti — si stabiliscono mano a mano nei centri nevralgici dei traffici, i quali si sono di già ad esse appalesati come tali, oppure hanno semplicemente manifestato

alcune loro attitudini: attitudini, che saranno proprio quelle aziende a far fiorire e consolidare. Si vengono a costituire dei cospicui capisaldi, che annoverano più filiazioni aziendali (in ognuno di essi non vi è rappresentata la totalità delle aziende principali, ovviamente, perché si verifica una sorta di ripartizione di compiti e di relativa specializzazione), in maniera da stendere la propria azione su vaste regioni verso di quelle gravitanti, e allo stesso tempo di stabilire convenienti connessioni. I primi capisaldi germogliano — è facile pensare — in Italia e precisamente nei tre grandi porti di Genova, Pisa e Venezia; ma sollecitamente la diffusione si allarga all'estero, in luoghi di « incontro » più significativi nei rapporti di esteso raggio e di maggiore interesse (fra il Mediterraneo e il Mare del Nord), di qua e di là dal delta del Rodano (troviamo aziende a Marsiglia e Salon, in Provenza, ed a Montpellier e Nîmes, in Linguadoca, ad esempio, dalla seconda metà del Duecento), e fin da allora raggiunge Avignone, assai prima che divenga la capitale della Cristianità, perché i nostri operatori avevano avvertito la posizione quanto mai favorevole di tale località, di attraversamento della via rodaniana, così come di divergenza delle strade verso l'Europa centrale e verso la pianura padana (per la via del Monginevro).

Altro popolo di grande rilievo, che si presenta nel Mediterraneo per inserirsi nel sistema di scambi internazionali principali, è quello catalano: ulteriori basi, sollecitamente, i fiorentini stabiliscono a Barcellona e poi scendono nel valenciano e passano il mare per raggiungere Palma di Maiorca.

Se noi andiamo ad osservare questi stanziamenti alcuni anni più tardi (e possiamo farlo bene dalla metà del Trecento, data l'abbondanza dei testi superstiti), ci rendiamo conto di altre caratteristiche che si agitano nell'interno di essi: con irradiazioni personali dal centro e contatti con gli esponenti delle località minori circostanti, è stata studiata minutamente l'intera zona e in ogni angolo giudicato valido o suscettivo di importanti produzioni e di combinazioni di scambi e di comunicazioni, è stata indirizzata l'azione, imprimendo uno sviluppo notevole, con vantaggi cospicui, innegabilmente propri, ma pure ridondanti nei territori medesimi. Molti sono gli esempi eloquenti di quanto i « nostri » hanno realizzato in proposito nelle saline del delta del Rodano e nelle regioni granarie della Provenza e della Linguadoca, ma soprattutto nelle « regioni alle lane », facendo capo ad Arles; più eloquente ancora l'opera di addentramento, tra Barcellona e

Valenza, nelle regioni laniere del Maestrazgo, dell'Aragona e della Castiglia, dove ho ritrovato ben 150 centri lanieri tutti vivificati da siffatta azione; e, poi, la « regione alla grana » (cocciniglia, sostanza tintoria di altissima richiesta), « alle semenze e olio » (riso, comino, anice, olio, ecc.) e via di seguito. Venivano impostate le Fiere locali; si determinava l'apertura di comunicazioni e lo sviluppo di nuovi porti: Peñiscola, nella provincia di Castellón de la Plana, sarà per un secolo e più il maggiore porto mediterraneo per l'esportazione della lana.

Per esplorazioni individuali, sempre però per conto di grosse compagnie, fin dalla seconda metà del XIII secolo troviamo degli operatori fiorentini nella Spagna meridionale, da poco riconquistata alla Cristianità: così, a Cartegena e Murcia, a Cadice e Siviglia e persino a Lisbona; ma anche nel Regno di Granata, a Malaga.

Più singolare ancora — e leggermente anteriore, rispetto a questa penetrazione nella Francia meridionale e nella Iberia — è stato il caposaldo di Londra (o inglese, in generale), soprattutto se lo osserviamo nelle tappe che ad esso hanno condotto: è il cammino a ritroso della merce più pregiata e interessante che l'Occidente offriva agli empori del Levante — cioè, il panno fiammingo —, che è quanto dire quello stesso cammino, percorso in massima parte dalle merci orientali (di grandissimo valore, reperite negli stessi empori di Levante: le spezie, con lo zucchero, sostanze tintorie e mordenti, profumi, drappi serici, ecc.) dirette agli empori del Mare del Nord. Questi prodotti dell'Oriente risalgono il Mediterraneo dal lato adriatico e da quello tirrenico e, poi, anche verso il delta del Rodano, per incontrarsi con il panno fiammingo (e con quello del Brabante, che deve sempre intendersi tutt'uno con la Fiandra); quest'ultimo scendeva dapprincipio (alludo alla prima metà del XII secolo) fino al Mediterraneo: lo troviamo a Genova, a Venezia, in Provenza. La forza di espansione degli operatori economici mediterranei fa arrestare, poi, questa discesa del panno (in mano ai mercanti fiamminghi) in località interne, determinandone lo scambio in località sempre più a nord (importanti, quelle del Piemonte e della Lombardia) finché si stabilisce una regolarità di « incontri » in mercati periodici — le Fiere di Champagne — felicemente ubicati, se badiamo all'intercambio più importante, quello tra il Mediterraneo e il Mare del Nord, ma anche alle derivazioni verso est-ovest (si pensi che i prodotti meridionali venivano di là redistribuiti in un'area protendentesi, a nord, su un arco di 240° e, all'opposto, per quelli settentrionali).

Alle Fiere di Champagne i fiorentini conquistano rapidamente posizioni di dominio, che rappresentano il primo, tangibile trampolino di lancio in campo internazionale, svelando, oltre la loro potenza mercantile, la loro inclinazione sul terreno cambiario e bancario, verso il quale le Fiere — nate totalmente mercantili — cominceranno da allora a volgere, come si constata alle posteriori Fiere di Ginevra (periodo aureo, il primo terzo del Quattrocento), dove il predominio fiorentino sarà più marcato, e divenendo quasi piena la specializzazione nelle Fiere di Lione (soprattutto dalla fine del XV secolo), esse pure largamente dominate da Firenze.

Il risalire la strada del panno fiammingo non si è arrestato, da parte dei fiorentini, alle Fiere di Champagne: quivi, essi hanno preso contatto anche con i lanaioli fiamminghi e dopo breve pausa si sono rimessi in moto, raggiungendo addirittura le fabbriche. Fin dalla metà del XIII secolo, si cominciano ad incontrare i fiorentini in Fiandra per acquistare i panni direttamente, dirci, alla loro sorgente. Intanto, in Firenze, il panno del nord era stato studiato, appurando che la sua ricchezza proveniva essenzialmente dal pregio della materia prima (la lana inglese) e che il processo manifatturiero, concluso con la tessitura, avrebbe potuto continuare con una serie di operazioni di ulteriore arricchimento — che oggi denominiamo « rifinitone » — quali un purgo accurato, un'efficiente follatura, e, soprattutto, una brillante e incisiva tintura, che a sua volta si avvalessse di pregiatissime sostanze tingenti, le quali, assieme all'allume, si traevano esclusivamente dal Levante (più tardi, l'Italia darà il guado, e ben presto l'Aquitania e la Piccardia; la Fiandra darà la robbia). In Firenze si registra, allora, quest'altro « incontro »: tra il panno greggio di Fiandra e le materie tintorie e mordenti di Levante, bene tutti che i mercanti fiorentini, saldamente introdotti dappertutto, erano in grado di ottenere per qualsiasi quantitativo e nelle migliori qualità. Questo incontro si traduceva in una attività industriale, cui presiedevano le stesse aziende già proprietarie dei panni, commettendo le relative operazioni agli artigiani locali; poi, esse riprendevano la loro funzione squisitamente mercantile, per il collocamento del panno, così incrementato nel valore (splendente dei colori più belli realizzati dalla tecnica dell'epoca).

Queste compagnie mercantili, che si specializzano nel commercio dei panni di « Oltremonti » e, più ancora, addentrandosi nel processo industriale laniero, seppure nella sua fase finale, di rifinitone, determinano tosto la

creazione di una nuova corporazione: *l'Arte di Calimala*. Non si deve trascurare che esse, a parte gli impulsi di ordine tutto mercantile, ne hanno segnato uno più ragguardevole e originale nel settore manifatturiero: sia, perché l'esiguo mondo artigiano manifatturiero riceve per la prima volta dal grande imprenditore gli stimoli, che arrivano sino agli aspetti tecnici, giacché egli affida a quel mondo sostanze tintorie di pregio altissimo e praticamente nuove, da applicare, per giunta, su un tessuto parimenti ricchissimo; sia, perché viene così impresso un notevole balzo nel valore di questo bene — in una felice, seppure inconsapevole combinazione di forze e di sforzi tra lavoratori e dirigenti fiamminghi e fiorentini —, che meglio ancora reciterà il suo ruolo di principale, se non esclusivo, elemento attivo della bilancia commerciale dell'Occidente nei riflessi del Medio Oriente. Poi, quelle stesse materie tintorie, con l'allume, una volta conosciuti i risultati del loro impiego fiorentino, verranno richieste anche dai *drapiers* nordici (e saranno i nostri a rifornirli ...): vedremo così circolare nel Mediterraneo delle bellissime « scarlatte » di Bruxelles e di Malines, dei « paonazzi » di Ypres, ecc., senza più intermediari mercantili-industriali fiorentini.

Ma, a questa sorta di invasione da parte dei fiamminghi del circoscritto terreno industriale conquistato dai fiorentini — per un completo assolvimento del ciclo laniero, comprendente, cioè, la rifinizione —, farà presto seguito una ... invasione a posizioni invertite: Firenze si applica anche nelle iniziali fasi di lavorazione, partendo dalla medesima base della pregiatissima lana inglese, e perviene, quindi, e provvede egregiamente essa pure all'intero ciclo laniero: fabbricando pezze dello stesso valore delle rammentate « scarlatte » e « paonazzi » e simili manufatti settentrionali.

Nel descrivere le tappe dell'operatore fiorentino nel suo cammino a ritroso rispetto a quello del panno nordico, mi ero fermato in Fiandra, interponendo questa digressione, con la quale ho voluto osservare le novità frammessesi nella circolazione di quei panni in mani fiorentine. Il contatto con i lanaioli fiamminghi, nelle loro stesse botteghe, ha non soltanto significato l'allacciamento di rapporti diretti con il panno appena fabbricato e certamente con artigiani e lavoranti ed i relativi centri operativi, ma, altresì, fatto conoscere la parte che, dalle origini, vi esercitava la materia prima ricca. Questa veniva dall'Inghilterra — come abbiamo visto — e gli esponenti delle nostre aziende, sempre ansiosi di innovare e segnatamente di moltiplicare le risorse del loro congegno operativo, divisarono di farsi

essi medesimi importatori di quella lana, con la quale procurarsi più agevolmente e più abbondantemente dei panni, o, meglio ancora, per passarla, sovente, direttamente alla manifattura, attraverso l'intermediazione dei « maestri »: così, ripresero il cammino a ritroso del panno, questa volta nelle sue sembianze originarie della materia prima, pervenendo proprio alla fonte, agli allevamenti delle colline dei Cotswolds e addentrandosi in tutta la organizzazione, il che a loro era largamente consentito dalle agevolazioni (e ciò era la cosa più importante) accordate dal Sovrano in contraccambio dei così detti « prestiti » a lui elargiti.

Vediamo, in tal modo, lo stanziamento di un nuovo « caposaldo », che sarà sempre in stretta combinazione con quello della Fiandra.

Il profondo significato di esso si coglie ritornando in Patria, con il seguire le balle di lana inglese dal momento in cui esse — già abbondantemente, venendo per la costosa via terrestre, e incomparabilmente di più, dopo che sarà aperta al traffico regolare la via totalmente marittima, di Gibilterra (attorno agli ultimi anni di vita dell'Alighieri) — sono entrate nelle sedi di molte delle varie grandi compagnie mercantili-bancarie: comincia l'era della grande industria laniera fiorentina, la quale segna l'affermazione più notevole — almeno dal punto di vista esteriore — del repertorio economico fiorentino.

Prima di indugiare sull'industria, nella quale mi ha portato l'esame dei capisaldi delle Fiandre (la cui sede principale era Bruges, che aveva vicino il grande porto, l'Ecluse, oggi interrato nella cittadina di Sluis, in territorio olandese) e dell'Inghilterra (con sede principale a Londra), darò uno sguardo agli altri, per quanto siano secondari rispetto a quelli illustrati fin qui. Nell'entroterra, il più importante in questa zona occidentale, è stato quello di Parigi, situato fra la Normandia e la Champagne e sulla strada della Fiandra; ad Avignone ho già fatto cenno. Ad est del Regno e di là dalle Alpi centro-orientali' — e, quindi, nell'Europa centrale, danubiana e balcanica —, la penetrazione fiorentina è stata occasionale, e soltanto nel Quattrocento si trovano dei nuclei più consistenti nella Germania (soprattutto a Norimberga), in Ungheria e in Polonia, senza, tuttavia, assurgere a posizioni di rilievo: preferendo le « nostre » aziende di avvalersi di intermediari, come si verificava per le altre regioni più a nord e come massimamente avveniva per il Levante. A proposito di quest'ultimo, piccole filiali si erano stanziate, fin dagli ultimi anni del XIII secolo, a Costantino-

poli, a Caffa, a Creta, Rodi, Cipro, Beirut, Damasco, Giaffa, Il Cairo e Alessandria d'Egitto; ma l'azione più intensa era quella che si svolgeva su corrispondenti forestieri (spesso veneziani), attraverso la base di Venezia — particolarmente introdotta in quelle zone — nella quale, appunto, avevano sede numerosi e solidi nuclei aziendali fiorentini; una funzione consimile rivestiva Genova. Ma con ciò, non si deve pensare che l'azione fiorentina verso est cessasse in quei luoghi dal venire condotta in proprio e passasse, quindi, in mani diverse: le operazioni rimanevano in proprio e attraverso i luoghi medesimi ottenevano incanalamento e svolgimento, utilizzando, però, talvolta, l'espedito della commissione.

Anche nell'Italia meridionale e insulare troviamo delle basi molto attive e largamente irradiate: come in Puglia (e, più tardi, negli Abruzzi, a L'Aquila), a Napoli, a Palermo (ma pure nella Sicilia ionica, ad Agrigento e Trapani, interessanti per il grano, il sale, i vini ed altri beni) e, infine, in Sardegna; senza dire di Roma (soprattutto prima e dopo il periodo avignonese) e di Perugia. Risalendo al Nord, già dal XIII secolo, vediamo un grande impegno a Milano — e nelle minori città della regione —, a Bologna e a Ferrara (quest'ultima assolveva, allora, nel sistema di comunicazioni padane, alla funzione odierna di Padova).

Un altro dei caratteri della mercatura fiorentina, che naturalmente già si staglia nel « nostro » periodo, è quello della prolungata estensione di molte operazioni — per giunta, di grosso volume —, le quali, pur nella loro plurima articolazione, vengono integralmente tenute in mano dallo stesso soggetto: ed esse, per di più, possono essere assortite, inserendovisi manipolazioni industriali, a ciclo parziale (del tipo rammentato a proposito delle compagnie di Calimala) o addirittura a ciclo completo (e le compagnie appartengono allora anche all'Arte della Lana): ad esempio, una partita di lana, entrata nell'azione diretta di una compagnia al momento della sua prima presentazione al mercato in Inghilterra (e, non di rado, dalla tosa della pecora) vi rimaneva fino al collocamento nel mercato di Damasco, dopo che in Firenze la sua condizione era stata trasformata in quella di panno. Ed è ancora da sottolineare che già si cominciava ad abbinare all'atto principale di scambio (e con quale integrazione industriale, si è visto!) anche l'atto accessorio del trasporto marittimo, facendo rientrare la merce in un noleggio totale, o per grandi porzioni, di una nave (assieme ad altre merci proprie). Questa pratica si amplierà sempre più specialmente

per i trasporti dal Mare del Nord al Mediterraneo, quando sarà aperta la via di Gibilterra.

La narrazione dell'espansione mercantile nei Paesi Bassi e in Inghilterra ci ha introdotto sul terreno dell'*industria laniera*, ambientandoci subito intorno ai caratteri di essa: non le manifatture artigianali che producono su commissione — e, cioè, per il consumo, o almeno in vicinanza ad esso —, ma la produzione organizzata e presieduta dalla grande azienda, per un mercato vasto, quanto è vasto quello di approvvigionamento delle materie principali e complementari.

È ormai nota, nelle linee essenziali, la configurazione dello strumento predisposto nell'epoca per questo ramo di industria (forse contemporaneamente a quello della seta, monopolio lucchese fino al tardo Trecento): a cominciare dal suo soggetto, che è chiaramente rappresentato nel nome moderno per lui coniato, di « mercante-imprenditore ». È il grande mercante, infatti, che soltanto può realizzare una grande industria: e precisamente, le aziende tante volte da me richiamate. Costituendo, dapprincipio, un esercizio, o derivazione del tipo di filiale, e più tardi delle compagnie collaterali, il nuovo organismo non si presenta come una fabbrica in senso moderno (che sotto unico tetto riunisce tutti i centri operativi, completi, sia di impianti e di utensili, sia di salariati fissi), ma fondata sulla utilizzazione di forze di lavoro totalmente esterne (con limitate eccezioni, che subito dirò), e di impianti e di uomini, chiamandoli via via in causa, secondo le ordinate esigenze del ciclo laniero, e stabilendo con i rispettivi soggetti un rapporto di fornitura piuttosto che di lavoro. L'unico personale stabile, di cui si dota l'azienda, è quello che compie il lavoro eminentemente caratteristico: del materiale coordinamento e concatenamento delle unità operative esterne, recandosi a distribuire e a riprendere il semi-lavorato (coloro che vi accudivano si chiamavano « stamaioli » e « lanini »). Nella sede aziendale — la « bottega » — non vi è nulla di industriale; ma viene dotata di locali speciali, dove via via si attende a far eseguire alcune operazioni (e sono, naturalmente, le più semplici, da condurre sul fiocco: pettinatura, scardatura, carminatura, appenecchiatura, ecc.), ingaggiando dei lavoratori a compito, che dapprincipio portano seco gli strumenti di lavoro, dei quali presto, però, l'azienda si provvederà (si tratta di strumenti quanto mai semplici ed esigui). Con la filatura, la materia prima lascia la « bottega », per non ritornarvi se non quando è diventata panno rifinito, salvo particolari pause tra gli stadi del ciclo.

Da quella tappa della filatura, la lavorazione si dissemina presso più unità operative, frazionandosi la materia dedicata ad una pezza persino in trenta porzioni (così, per la filatura stessa — come, del resto, era accaduto per le antecedenti fasi — giacché, poi, si arriverà alla unità pezza, non più scindibile): senza, tuttavia, che ciò ritardi il corso della manifattura, perché i filatori (anzi, le filatrici, prevalendo nettamente le donne) agiscono contemporaneamente, o quasi, e l'azione di ricomposizione è efficientissima. L'area in cui vengono reperiti e utilizzati questi collaboratori totalmente esterni (e che attendono alle operazioni di gran lunga più impegnative sotto tutti i riguardi) è molto ampia, come chiarirò tra poco, ed è assai pronunciato il frazionamento fra le unità lavorative: ciò nonostante lo Storico adopera egualmente la parola « fabbrica » per designare tale complesso produttivo, chiarendo tuttavia che essa è « decentrata », ovvero « disseminata ». Dato il forte sviluppo che l'« Arte » ha subito conseguito, le forze di lavoro che offriva la città sono state ben presto assorbite e si è richiesto l'ausilio della campagna, estendendosi su una superficie sempre maggiore, fino ad arrivare — nella seconda parte del Trecento — verso Montevarchi, ad est, verso Greve in Chianti e San Casciano Val di Pesa, a sud, verso Empoli, ad ovest, e a Prato (soprattutto per la tintura), a nord; e ciò, con notevole intensità, raggiungendo, specialmente nei colli attorno a Firenze, la più piccola borgata, i casolari singoli. Dallo studio che ho potuto compiere di varie aziende di tal sorta (per il periodo dalla metà del XIV secolo alla metà del successivo, ma significative anche per almeno mezzo secolo anteriormente) ho dedotto che in generale il 40-50 % delle forze di lavoro da esse impegnate, risiedevano nel contado ed ivi, naturalmente, agivano; delle forze cittadine, meno di 1/4 prestava la sua opera presso la bottega della compagnia, alla maniera precisata dianzi, ed appena l'1 % — o meno — di tutte queste persone, vi era stabile, per il lavoro di consegna e riconsegna dei semi-lavorati.

Per lungo raggio intorno alla Città, paesi, borgate, casolari ne sentivano l'impulso e traevano sommo beneficio dall'alimento di lavoro che da essa proveniva: al contrario di oggi, dunque, la città, lungi dal determinare l'esodo dalla campagna, vi sosteneva la popolazione, con porzioni dei redditi dei mercanti-imprenditori lanieri: altra ricchezza che si aggiungeva ai redditi rurali di quelle famiglie e che, permettendo migliori condizioni di vita, ridondava a vantaggio della stessa agricoltura, se non altro perché si

poteva avvalere di maggiore mano d'opera, conservata, per l'appunto, alla campagna.

Un'idea più precisa sui volumi di questo fenomeno delle relazioni fra città e contado ci viene offerta, se consideriamo anche il dato assoluto (nel quale applicare le percentuali riferite poc'anzi): ho avuto la fortuna di disporre di una documentazione davvero esauriente in materia, ancorché pertinente ad un piccolo lanificio di Prato (città ben inferiore a Firenze e dalla spinta laniera ridotta, nonostante che tra gli artefici vi fosse, allora, il dotatissimo Francesco Datini), ed ho appurato che esso, in tre anni, per fabbricare appena 250 pezze, ha attratto 1000 persone (di cui 8 salariati, presenti annualmente, però, nella media di 3), che si possono elevare a 1200-1400, essendovi molti intermediari (che a loro volta attraevano più persone) o aziende collettive (alcune di tintura, tiratura e follatura, comprendenti anche 10 dipendenti). Si obietterà che con la ricchezza investita in 250 panni, l'alimento che in tal modo la città riversava sul contado era, *pro-capite*, irrisorio; ma non vi era soltanto quell'azienda a svolgere tale funzione, così come, d'altronde, tante ulteriori braccia di lavoro sono state sfruttate esclusivamente dalle altre aziende, rimanendo, quindi, fuori della mia rilevazione. I centri da me individuati in questa esemplificazione, oltre il capoluogo, Prato, sono 96, che è un numero altissimo, specialmente, ripeto, se si tiene presente l'esiguità della spinta cittadina in confronto a quella che poteva emanare da Firenze.

Quella che oggi è una caratteristica di quasi tutte le provincie toscane per la distribuzione della popolazione e per l'aspetto del paesaggio (tutto punteggiato di abitazioni) ha le sue origini proprio nell'azione — diremo della industrializzazione laniera — compiuta dalla città in quei tempi, che è perdurata (anche oggi, sentiamo il battito dei telai da tessere in alcune case di campagna distanti anche 30 chilometri dal centro cittadino): e la intensità nella disseminazione di questi edifici è maggiore attorno alle città che sono state più potenti nell'Arte della lana, a partire da quella nostra epoca: Firenze, per ciò, segna un largo predominio.

Questo particolare nei rapporti città-contado non dovrebbe essere trascurato dagli Storici della demografia ed in genere della società, nei temi di popolamento e di spopolamento che oggi sembrano occuparli frequentemente.

Questa città si applicò essenzialmente su panni ricchi (traendoli dalla

lana inglese, la migliore in assoluto); ma ne ampliò via via l'assortimento, agevolata dal reperimento di lane convenienti (in ordine di qualità: Minorca, Maiorca, Maestrazgo, Provenza, Barberia), favorita anche dalla circostanza — che le sue stesse aziende avevano determinato, secondo quanto dirò fra poco — della ristrutturazione delle tariffe di trasporto, onde furono ammessi alla circolazione su qualsiasi itinerario anche i beni meno ricchi. Se vasto fu il mercato di approvvigionamento delle materie principali ed accessorie, egualmente lo fu quello del collocamento dei prodotti: i panni fiorentini raggiunsero tutti i porti del Mediterraneo, fino a quello più orientale, della Tana (oggi Azov, nel piccolo omonimo mare) e da essi si addentrarono profondamente (coprendo per intero, ad esempio, la Penisola Iberica), frenati e contenuti, però, in direzione nord — dalla produzione di Fiandra e di Brabante — su una linea che corre all'incirca da Bordeaux a Lione, Basilea, la Baviera e l'Ungheria.

Abbiamo visto il grande mercante (le grandi compagnie originariamente mercantili) dominatore sul terreno di quella che è stata l'industria principale del Medioevo: pronto nell'individuare elementi locali e dispersi, chiamandoli a sé per comporre e ricomporre i loro sforzi fino a realizzare grandi risultati, tanto più che tale attività si inseriva tra i due formidabili pilastri della originaria funzione mercantile di approvvigionamento delle materie e di collocamento dei prodotti. Analogamente, egli interverrà nel campo dei *trasporti* facendo leva su piccoli « vetturali » e « carradori », per il servizio su breve segmento dell'articolazione che interessa, e sugli « scafaio-li », ed in genere, armatori dei navigli fluviali, i quali disimpegnano i servizi su altri segmenti, acquei interni, e fino sugli armatori delle più grandi navi, per i lunghi segmenti marittimi: combinando sagacemente e tempestivamente (nessuno meglio di lui, con la rete informativa di cui dispone, può essere ragguagliato sulle disponibilità dei servizi e, quindi, dei carichi possibili in terra, fiume e mare) tutte queste unità, egli realizza l'articolazione unica dall'ampia dimensione di lunghezza e di capacità, che serve assai bene la sua operazione principale mercantile, giacché essa presenta, appunto, il carattere dei grossi volumi di quantità e di estensione.

Alcuni Storici hanno sostenuto che Firenze ha trovato troppo spesso difficoltà nella circolazione dei suoi beni — perché il porto più agevole ed efficiente (Porto Pisano) le si chiudeva spesso e perché era priva di mezzi propri (con allusione al più grande e al più importante, allora, la nave) —,

e non hanno riconosciuto nel suo commercio livelli di primo piano: ma i documenti diretti provano chiaramente che i suoi operatori — appunto perché riuscivano ad avere il dominio di una moltitudine di soggetti degli atti di trasporto, dal più piccolo al più cospicuo, ed a collegarne e saldarne opportunamente e sollecitamente i rispettivi movimenti — erano sempre in grado di fare sviluppare la loro azione.

Ad esempio, quando — un po' più in là nel tempo — Firenze sarà costretta a ripiegare su altri porti, come su quello di Lucca (a Motrone), vediamo i moltissimi vetturali e carradori che agivano tra Firenze e Pisa, riversarsi sull'altra strada, di Pistoia-Lucca; analogamente, quando avrà la possibilità di deviare sul porto di Siena (Talamone) o su Piombino. Ma i carichi, seppure destinati nel Mediterraneo occidentale, vengono anche avviati addirittura all'imbarco a Venezia, dove è sempre possibile trovare capaci navi, che per giunta offrono noli di concorrenza (e si tratta di circumnavigare tutta la Penisola). Ancora un esempio di grandi comunicazioni miste: dal tavolo di direzione (o meglio, di comando) in Firenze, la propria merce che, arrivata a Venezia, si deve far proseguire per la Catalogna, se lo si reputa conveniente in funzione della disponibilità nei carichi, anziché farla reimbarcare, viene instradata per la Pianura padana, risalendo il Po fino alla confluenza in esso del Tanaro e, quindi, questo fiume, per arrivare ad Alessandria e da lì andare a prendere il mare a Genova, su nave genovese o catalana o basca o provenzale. Quel che conta, non è avere in proprietà navi ed altri mezzi: l'essenziale è di essere in condizione di averne rapidamente, sicuramente, adeguatamente e tempestivamente la disponibilità: ed ascoltando la voce autentica di migliaia di lettere, avvertiamo questa preoccupazione di reperire i carichi secondo le varie esigenze di tempo, di luogo e di volume; e più notevole ancora è che, in molti altri passaggi delle stesse lettere, constatiamo che quelle esigenze sono state spessissimo soddisfatte anche nell'aspetto, che non è poi l'ultimo, della tollerabilità del costo.

Noi vediamo le navi genovesi e veneziane (l'esempio devo prenderlo nel tardo Trecento, quando, d'altronde, è più aperto lo svolgimento della navigazione, essendosi stabiliti rapporti diretti tra il Mediterraneo e il Mare del Nord, per la via di Gibilterra), di gran lunga superiori per tonnellaggio a tutte, fare a gara, quando stanno all'ancora nei porti di Londra, Southampton e Bruges, per offrire i noleggi agli operatori fiorentini, che, infatti,

in dieci anni di mia osservazione, hanno occupato con le loro merci (insieme a quelle dei toscani in genere) il 40 % della portata delle navi medesime.

Anche senza navi proprie, e senza porto proprio (fin quando, al principio del secolo XV, non conquistò Pisa ed acquistò Livorno), Firenze è stata una potenza marittima e le radici di quest'altra faccia delle sue conquiste economiche le ha gettate proprio nel periodo dantesco.

Ad un certo momento (e le prime prove sono dell'inizio del Trecento) — per avere meglio a soggezione l'atto di navigazione (il settore di trasporti di gran lunga più importante) —, le solide grandi aziende prendono a noleggiare grosse porzioni di carico delle navi o l'intera nave, a viaggio o a tempo: riunendo, così, in loro mani, l'atto principale, di scambio, con quello accessorio, del servizio di trasporto (anche se la produzione del servizio è effettuata dall'armatore, ma secondo le esigenze del mercante). Questa pratica si fa sempre più frequente e gli effetti li vediamo chiaramente nell'ultima parte del Trecento. Mediante essa, il mercante ha modo di adattare, di plasmare sempre meglio l'atto di navigazione secondo le esigenze di quello superiore dello scambio, dal punto di vista tecnico, ma più ancora — almeno in queste prime fasi — nei riguardi economici, cioè, del costo di trasporto. È noto che le tariffe di trasporto, ancora al principio del secolo XIV, erano estremamente rigide ed, essendo piuttosto elevate, la circolazione dei beni era limitata a quelli ricchi, che, offrendo un più largo margine di guadagno, potevano sopportare un forte aggravio per la circolazione, il quale, comunque, si distribuiva su un ampio valore. Se andiamo ad osservare le tariffe praticate negli ultimi anni del Trecento (ho potuto studiare circa 5.000 viaggi completi di dati, di costi principali e accessori) ci accorgiamo che, mentre antecedentemente la variabilità nei noli si presentava con un rapporto da 1 a 2, in quell'epoca posteriore, per gli stessi tipi di merce, tale campo si era esteso nel rapporto da 1 a 11; e la variabilità dei tassi di incidenza del costo di trasporto sul valore dei beni era passata da un rapporto da 1 a 10 ad un rapporto da 1 a 2,30: con chiara espressione di perequazione delle tariffe, nel senso di gravare proporzionalmente di più le merci ricche, a vantaggio di quelle povere. Non sto a dimostrare come si sia giunti a questo apprezzabilissimo traguardo; ma si comprende che lo spunto decisivo è stata la fusione dei due atti, che portò il mercante ad essere arbitro di ripartire il costo di trasporto manifestatosi

in somma unica per le sue plurime merci: ripartizione che egli fece secondo la convenienza mercantile delle operazioni, addossando, cioè, quote minori ai beni meno ricchi. Egli, che ambiva presentarsi sui mercati con merci sempre nuove e sempre più abbondanti, si accorse che in tali condizioni poteva trattare anche dei beni mediamente ricchi e beni finanche poveri. E così continuando, nella sua sfera, costituì delle proprie tariffe unitarie, che gli permettevano di trafficare su una gamma di gran lunga più assortita di beni. Il principio mano a mano si trasferì all'esterno e finì con l'imporsi presso gli armatori, che riconobbero l'eguaglianza, grosso modo, di remunerazione fra le due strutture di tariffa, l'ultima delle quali, nell'applicazione di un giro di affari molto prolungato, riportava ad un nolo medio ponderato, corrispondente al nolo unico anteriore.

Questo principio adottato per la ristrutturazione dei noli — dalle fattezze tutte moderne (le tariffe dei trasporti sono, oggi, ad esso improntate) — è quello che va sotto il nome di discriminazione dei prezzi. Con i noli differenziati, la navigazione subì un balzo considerevolissimo nel suo progresso: instaurandosi il vero e proprio commercio di massa, che permise di far superare lunghe distanze anche ai beni più poveri, diffondendone il consumo soprattutto a vantaggio delle classi meno abbienti.

La *banca* fiorentina è un tema che ha attratto molto gli Storici, in un primo tempo ancor più della mercatura e dell'industria; ma troppo spesso si è finito col parlare di banca e di banchieri, senza, però, precisare la reale funzione della banca e del banchiere, e le operazioni per le quali egli può aver titolo a siffatto riconoscimento professionale, nelle varie epoche. Abbiamo letto ripetutamente i termini di « grandi banchieri » — e quindi di grandi operazioni bancarie, per grossi prestiti, per finanziamenti, e simili — a proposito delle più note compagnie fiorentine stanziare attraverso loro filiali in Inghilterra (ove erano state precedute da compagnie lucchesi e senesi, pure in tal modo definite), semplicemente per aver esse concesso prestiti ai sovrani; ma a parte il fatto, che le somme così elargite non avevano mai il carattere di prestito (piuttosto quello di corrispettivo per ottenere una concessione, una licenza per ammissione a lavorare e per esenzioni doganali, parziali o totali, ed altri vantaggi), nella operazione di concessione di credito deve esistere la continuità; come pure, dal lato opposto nelle operazioni passive di provvista di fondi (ma io mi occuperò soltanto delle prime, ovviamente).

Perché si possa studiare con precisione la funzione della banca — ed una lunga esperienza mi ha dato ragione — è indispensabile volgere l'investigazione soprattutto nelle aziende diverse, che hanno tratto vantaggio dal credito: per accertare come i rivoli di questo hanno agito in tali aziende, cioè come ne hanno sostenuto la gestione dall'aspetto finanziario. Lo studio di decine e decine di aziende mercantili-industriali, nella loro realtà di tutti i giorni, mi ha permesso di appurare che, con uno slancio che comincia dall'inizio del Trecento e si fa più efficace dopo il noto intervallo di depressione sulla metà del secolo, si è affermato il credito nella sua piena concezione e che, quindi, è nata la banca moderna. Già in alcuni libri contabili del 1354, si colgono nettamente le due forme di credito attuali: il credito di impianto delle aziende (il credito a lungo termine) e persino quello di ampliamento degli impianti, e soprattutto il credito di esercizio, quell'alimento indispensabile per l'andamento disinvolto di qualsiasi azienda. Ad esempio, nell'intera cifra di affari (acquisti di panni) di quell'azienda nata nel 1354, circa i 4/5 hanno trovato pagamento da parte di più banchieri, che hanno concesso aperture di credito per fornitura di merci, dalle sembianze perfettamente odierne.

Tra i fattori decisivi nello sviluppo dell'autentica banca, come si verificherà a Firenze e nella Toscana in genere, sono i due che ho menzionato nella descrizione dei soggetti economici: la scomparsa del notaio e la soppressione della garanzia reale, entrambe dovute all'affermazione dell'elemento « fiducia ». E si deve aggiungere l'intervento di un altro preziosissimo fattore: il trionfo dell'ordine scritto, in luogo di quello orale, che comportava la presenza simultanea delle due parti presso il banchiere: dal principio del Trecento, le operazioni presso il banchiere si conducono mediante un ordine scritto — che non implica la visita al banchiere, se non, talvolta, da parte del beneficiario dell'operazione — il quale va sempre più specializzandosi, assumendo, ad esempio, i caratteri di una « girata fuori del titolo » (che, poi, si incorporerà sul titolo, divenendo la « girata » vera e propria, secondo il più antico esemplare finora rinvenuto, del 1410), il « mandato all'incasso » (a favore di un proprio dipendente, per prelevare fondi), che porta subito all'assegno bancario, lo *chèque*, il cui più antico esemplare è del 1374. Con la diffusione dell'ordine scritto, si perfeziona il conto corrente, divenendo il « conto corrente di corrispondenza », che permette gli scoperti.

Perché queste banche si fossero potute dire di credito commerciale, avremmo dovuto rinvenirvi l'operazione dello sconto cambiario (per quanto ciò implichi la forma, più che la sostanza della concessione del credito): ed il collega Raymond de Roover ha appurato che anche questa operazione non mancava, almeno dalla seconda metà del Trecento, mimetizzata e incastonata, per non incorrere nel divieto canonico dell'usura, sotto le spoglie della operazione di cambio.

Ecco la banca, quella che con continuità, assiduità, serve alle esigenze finanziarie della gestione delle altre aziende: questa è la banca moderna, le cui origini, anzi, il cui alto livello di evoluzione, si ritrova nelle aziende fiorentine e toscane nate mercantili, divenute altresì bancarie, applicatesi nell'industria e nei trasporti e, adesso, aggiungo, pure nell'*assicurazione*.

Quando Enrico Bensa, nel 1884, fornì quel suo gioiello di trattato sulle assicurazioni, riprodusse le dispute in corso fra storiografi del diritto tedeschi attorno alle origini dell'istituto assicurativo, fondate su due documenti del 1318 e 1329 (il « Breve Portus Kallaretani » e il così detto « Documento grossetano ») concludendo per l'incertezza sulla comparsa dell'istituto assicurativo in quell'epoca. Ma lo stesso Autore pubblicò un brano di conti — e ve ne sono di più — dei libri della Compagnia fiorentina di Calimala di Francesco del Bene, che vanno dal 1318 al 1324, nel quale figura la registrazione di una somma pagata per « rischio » nel trasporto di panni dalla Provenza a Porto Pisano; e il notevole è che tale somma — il premio dell'assicurazione — è stata inclusa fra gli altri costi di quel trasporto, cioè, dell'avvenimento rischioso: questa è la prova che l'assicurazione era nata ed operante per la protezione di un bene esposto al rischio del trasporto marittimo. Di fronte a questa prova non ci sono dubbi: saranno, poi, da esaminare le sfumature, i caratteri squisitamente giuridici dell'istituto; quel che è importante è la scoperta, per ogni istituto, della funzione sua inconfondibile, come si constata all'esame di queste registrazioni contabili.

I documenti pubblicati dallo Zeno circa venti anni fa, mettono in luce dei contratti della fine del Duecento — stipulati a Palermo, fra genovesi, toscani e catalani — che preludono all'assicurazione, ma che non costituiscono atti di assicurazione in senso pieno: comunque, è certo, dai conti del Bene, che l'assicurazione ha le sue origini almeno nei primi anni del secolo XIII. E si può sostenere che Firenze è stata certamente tra le prime a

idearla: perché le sue operazioni erano più vaste, passavano per troppe mani e si mantenevano molto lontane dal contatto immediato con i suoi esponenti; così come lo slancio verso l'apertura di nuove attività, condusse molte aziende ad offrirsi per queste speculazioni (era indispensabile, infatti, l'assicuratore ...), anche per ottenere la reciprocità per le proprie operazioni mercantili. Se mancano i documenti attorno ai primi passi, abbiamo la fortuna di possederne in grande copia per i tempi della maturità, che servono pur sempre ad illuminarci sul passato. Non sto a dire della snellezza raggiunta dai contratti assicurativi a Firenze, segnatamente perché essi si concretavano direttamente fra le parti (la prima polizza si trova nell'Archivio Datini, e rimonta al 1379), completi di tutti gli elementi, compreso il premio; mentre a Genova, ancora a mezzo il Quattrocento, era indispensabile l'intervento del notaio, che persisteva nel camuffamento dell'operazione in una compra-vendita a termine e condizionata. Riferirò che lo studio attento — realizzato di recente dal collega francese Jacques Heers sulla economia e la società genovese del Quattrocento, precipuamente sulle uniche fonti dell'Archivio di Stato di Genova, gli atti notarili — a proposito dell'assicurazione, esaminata nella città di mare che avrebbe dovuto primeggiare, sostiene che questo istituto ha trovato il suo assetto moderno a Firenze; e ricorda che le polizze nelle forme più semplici, ma anche più complete, che si stipulavano a Genova si dicevano *ad florentinam*. E richiamandomi a quanto ho detto in principio, aggiungerò che le aziende fiorentine rappresentavano l'ambiente ideale per quell'elemento tanto rilevante nella materia assicurativa: la valutazione del rischio, per la quale le lettere riboccano, infatti, di giudizi sulla velocità delle navi e indicazioni di movimento dei corsari; mentre, riportando gli incidenti occorsi (e l'entità dei danni) nel quadro della massa di navi in circolazione, degli itinerari e delle durate, era possibile stabilire la intensità dei sinistri e, quindi, la loro probabilità, cioè, per l'aspetto direi presuntivo; se, poi, poniamo mente alla variabilità assai pronunciata dei premi, abbiamo conferma che vi è stata effettivamente una valutazione del rischio, o almeno che vi era un impegno in tal senso. Infine, il livello piuttosto basso dei premi, anche quando si apriranno le operazioni del genere nei trasporti transatlantici, sta ad indicare che era soddisfatto un altro requisito dell'assicurazione: l'esistenza di un fondo comune cospicuo, di una vera e propria *massa* di operazioni.

L'assicurazione nei trasporti terrestri verrà più tardi (comunque, il primo saggio finora reperito è fiorentino e appartiene all'ultima parte del Trecento), perché le strade, almeno quelle principali, erano protette e sorvegliate dall'ente pubblico, giustificando così, in parte, i « pedaggi » che esso esigeva. Un po' più tarda ancora è l'assicurazione sulla vita umana, che comincia a manifestarsi nei casi di esposizione a rischio di morte per particolari eventi (in occasione di un lungo viaggio e negli stati di gravidanza per le donne): il primo esemplare finora emerso, anch'esso riesumato fra le carte Datini, è del 1399, ed è fiorentino.

La mia lunga esposizione — ma sempre brevissima data la quantità strabocchevole di dati non totalmente secondari che riguardano le vicende economiche di Firenze — si chiude con questo settore minore e, comunque, accessorio dell'assicurazione. Ma ho mostrato che accessorietà, per queste nostre aziende non vi era: esse sapevano assommare in loro mani atti primari e secondari, superiori e minori, grandi e minimi, componendoli con giusto dosaggio di misure, con sicura scelta di tempi, con oculata concatenazione di parti: con quella superba armonia che abbiamo sempre ammirato in ogni azione fiorentina di quei secoli, proprio a cominciare dall'età di Dante; seppure quello economico sia un campo tanto umile e di proporzioni esigue rispetto agli altri.

Io, purtroppo, non sono un dantista; e per dare il mio piccolissimo contributo di amore e di onore a Dante, nelle celebrazioni di questo suo centenario, non potevo che scendere sul terreno di mia competenza, che è quello delle manifestazioni e affermazioni economiche, il quale, seppure così modesto, così distante da quella sfera nella quale si è librato e ha eccelso il genio dell'Alighieri, offre una vasta serie di attestazioni inconfondibili della genialità, delle virtù, della vigoria in ogni senso degli uomini del suo tempo. Dante ha spaziato nei cieli sulle ali della sublime poesia imperitura, e una folla di suoi contemporanei — che egli non poteva « sentire », che considerava e gli erano ostili e la cui opera non apprezzava, sdegnando, anzi, « colui che cambia e merca » — si è adoperata affannosamente con tenacia mirabile, nella ricerca dei mezzi di vita pratica ed è riuscita ad ottenere risultati, con i quali non soltanto sono state gettate le basi della civiltà economica moderna, ma con i quali è stato dato alimento ad una fioritura interminabile di realizzazioni che, come la poesia di Dante, è arrivata fino a noi, durerà e andrà oltre, sempre attirando sull'Italia, da tutto il mondo, un'attenzione ammirata, che in Firenze si « incentra ».