

RiMe

Rivista dell'Istituto
di Storia dell'Europa Mediterranea

ISBN 9788897317654

ISSN 2035-794X

numero 8/II n. s., giugno 2021

**La fiducia dei mercanti: alcune riflessioni
attraverso degli esempi bolognesi
fra XIV e XV secolo**

The trust of the merchants: some reflections
through bolognese examples between
14th and 15th centuries

Daniele Ognibene

DOI: <https://doi.org/10.7410/1460>

Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
Consiglio Nazionale delle Ricerche
<http://rime.cnr.it>

Direttore responsabile | Editor-in-Chief

Luciano GALLINARI

Segreteria di redazione | Editorial Office Secretary

Idamaria FUSCO - Sebastiana NOCCO

Comitato scientifico | Editorial Advisory Board

Luis ADÃO DA FONSECA, Filomena BARROS, Sergio BELARDINELLI, Nora BEREND, Michele BRONDINO, Paolo CALCAGNO, Lucio CARACCILO, Dino COFRANCESCO, Daniela COLI, Miguel Ángel DE BUNES IBARRA, Antonio DONNO, Antonella EMINA, Vittoria FIORELLI, Blanca GARÌ, Isabella IANNUZZI, David IGUAL LUIS, Jose Javier RUIZ IBÁÑEZ, Giorgio ISRAEL, Juan Francisco JIMÉNEZ ALCÁZAR, Ada LONNI, Massimo MIGLIO, Anna Paola MOSSETTO, Michela NACCI, Germán NAVARRO ESPINACH, Francesco PANARELLI, Emilia PERASSI, Cosmin POPA-GORJANU, Adeline RUCQUOI, Flocel SABATÉ i CURULL, Eleni SAKELLARIU, Gianni VATTIMO, Cristina VERA DE FLACHS, Przemysław WISZEWSKI.

Comitato di redazione | Editorial Board

Anna BADINO, Grazia BIORCI, Maria Eugenia CADEDDU, Angelo CATTANEO, Isabella CECCHINI, Monica CINI, Alessandra CIOPPI, Riccardo CONDRÒ, Alberto GUASCO, Domenica LABANCA, Maurizio LUPO, Geltrude MACRÌ, Alberto MARTINENGO, Maria Grazia Rosaria MELE, Maria Giuseppina MELONI, Rosalba MENGONI, Michele M. RABÀ, Riccardo REGIS, Giovanni SERRELI, Giovanni SINI, Luisa SPAGNOLI, Patrizia SPINATO BRUSCHI, Giulio VACCARO, Massimo VIGLIONE, Isabella Maria ZOPPI.

Responsabile del sito | Website Manager

Claudia FIRINO

© Copyright 2021: Author(s)

Gli autori che pubblicano con *RiMe* conservano i diritti d'autore e concedono alla rivista il diritto di prima pubblicazione con i lavori contemporaneamente autorizzati ai sensi della

Authors who publish with *RiMe* retain copyright and grant the Journal right of first publication with the works simultaneously licensed under the terms of the

“Creative Commons Attribution - NonCommercial 4.0 International License”.



RiMe. Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea (<http://rime.cnr.it>)

Direzione e Segreteria | Management and Editorial Offices: via G.B. Tuveri, 128- 09129 Cagliari (I).

Telefono | Telephone: +39 070403635 / 070403670.

Invio contributi | Submissions: rime@isem.cnr.it

Special Issue

Il credito. Fiducia, solidarietà, cittadinanza
(secc. XIV-XIX)

The credit. Trust, solidarity and citizenship
(14th-19th centuries)

A cura di / Edited by

Paola Avallone - Raffaella Salvemini

RiMe 8/II n.s. (June 2021)

Special Issue

Il credito. Fiducia, solidarietà, cittadinanza
(secc. XIV-XIX)

The credit. Trust, solidarity and citizenship
(14th-19th centuries)

A cura di / Edited by
Paola Avallone - Raffaella Salvemini

Table of Contents / Indice

Paola Avallone e Raffaella Salvemini	9-17
<i>Il credito. Fiducia, solidarietà, cittadinanza (secc. XIV-XIX). Introduzione /</i> The credit. Trust, solidarity and citizenship (14 th -19 th centuries). Introduction	
Mercanti, fiducia e credito	
Paolo Evangelisti	19-44
<i>Architetture della credibilità. Lessico e strutture concettuali per la moneta ed il</i> <i>credito (XII-XVII s.) / Architecture of credibility. Lexicon and conceptual</i> <i>frameworks for money and credit (12th-17th centuries.)</i>	
Miriam Davide	45-69
<i>Gli operatori del credito e le pratiche in uso nel Nord d'Italia tra XIV e XV</i> <i>secolo / Credit operators and practices in use in Northern Italy between</i>	

14th and 15th centuries

Giulio Biondi 71-88
Giovanni Gaspare da Sala: analisi di un credito informale (1463-1486) / Giovanni Gaspare da Sala: an analysis of an informal credit practice (1463-1486)

Daniele Ognibene 89-110
La fiducia dei mercanti: alcune riflessioni attraverso degli esempi bolognesi fra XIV e XV secolo / The trust of the merchants: some reflections through bolognese examples between 14th and 15th centuries

Antonio Macchione 111-135
La rete del micro-credito nella Calabria angioina-aragonese (secoli XIV-XV): fiducia e solidarietà sociale / The micro-credit network in Angevin-Aragonese Calabria (14th-15th centuries): trust and social solidarity

Tanja Skambraks 137- 58
Credit for the poor. Trust, regulation and charity in the Roman Monte di Pietà

Istituzioni, finanze e credito

Martina Del Popolo 159-180
Credito e debito pubblico nel municipio di Tàrrega nel XV secolo / Credit and public debt in the city of Tàrrega in the 15th century

Laura Miquel Milian 181-199
Vender censales, asistir a los necesitados: la emisión de deuda municipal en Barcelona en el siglo XV / Selling annuities, attending the needy: the issue of municipal debt in Barcelona during the 15th century

Federica Marti 201-234
Il Magistrato di Misericordia e il Banco di San Giorgio: riflessi archivistici dell'economia assistenziale genovese in età moderna / Magistrato di Misericordia and Banco di San Giorgio: archival reflections on Genoese welfare economy in the early Modern Age

Gabriel Ramon i Molins 235-247
La problemática de la deuda en los municipios catalanes de la Edad Moderna. El ejemplo de la ciudad de Lleida a finales del siglo XVII / The problem of debt in the Catalan municipalities in the early Modern Age. The example of the city of Lleida at the end of the 17th century

Andrea Zappia 249-262
Tra burocrazia e fiducia: la gestione dei capitali del Magistrato del riscatto degli schiavi di Genova (secoli XVII-XVIII) / Between bureaucracy and trust: the management of the capital of the Magistrato del riscatto degli schiavi of Genoa (17th-18th centuries)

Francesco Chiapparino 263-279
Tra credito e solidarietà. La parabola delle banche cattoliche in Italia nella prima metà del Novecento / Between credit and solidarity. The parable of Catholic banks in Italy in the first half of the 20th century

Andrea Gatto 281-294
Rimesse dagli emigrati italiani negli USA, sviluppo e cicli economici: dalle fonti archivistiche del Banco di Napoli ai dati della Banca Mondiale (1861-2017) / Remittances from the Italian emigrants in the USA, development and business cycles: from the Bank of Naples archival sources to the World Bank data (1861-2017)

Usura e credito

Ángel Rozas Español 295-319
El crédito rural en Toledo. Conflictos en torno a la venta del “pan fiado” a finales del siglo XV / Rural credit in Toledo. Conflicts over sales of ‘pan fiado’ at the end of the 15th century

Ornella Tommasi 321-355
Nella rete del credito di Padova dal XIV al XV secolo: tra banchi privati, prestito ebraico, ospedali, Monte di Pietà e la famiglia Lion / In the credit web at Padua from 14th to 15th centuries: between private banks, Jewish loans, hospitals, Monte di Pietà and the Lion family

Stefano Boero 357-373
“L’usura lecita nel Banco di carità sotto la protezione di S. Anna”. Istituti fiduciari e reti di solidarietà nel secondo Seicento / “L’usura lecita nel Banco di carità sotto la protezione di S. Anna”. Trust institutions and solidarity networks in the second half of the 17th century

Francesca Callegari 375-405
L’evoluzione del Monte di Pietà di Ferrara a seguito dei dissesti del 1598 e del 1646 / The evolution of the Ferrara Monte di Pietà after the bankruptcy

events of 1598 and 1646

Book Reviews

Maria Cristina Rossi

409-417

Maria Rosaria Marchionibus (2019) '*Campania picta*'. *Temi colti e schemi desueti negli affreschi tra i secoli VIII e XII*. Bari: Quorum Edizioni.

La fiducia dei mercanti: alcune riflessioni attraverso degli esempi bolognesi fra XIV e XV secolo

The trust of merchants: some reflections through Bolognese examples between 14th and 15th centuries

Daniele Ognibene

(Université de Genève - Università di Bologna)

Date of receipt: 23/10/2018

Date of acceptance: 22/02/2021

Riassunto

Alla fine del XIV secolo, i mercanti fronteggiarono la sfida di creare un sistema di scambi sicuro, rapido ed economicamente vantaggioso. Il sistema logistico venne ampiamente modificato con una vera e propria rivoluzione dei trasporti che permise di inviare più merci su un ampio ventaglio di itinerari a prezzi molto più bassi.

Allo stesso modo vennero create delle vere e proprie catene di credito tra gli operatori commerciali, le quali facilitarono lo sviluppo del commercio su commissione, snellendo enormemente i circuiti commerciali ad ampio raggio. Grazie all'unione di queste innovazioni si diede vita ad un sistema mercantile dinamico, che permise la creazione del grande commercio di massa del Tardo medioevo.

Parole chiave

Storia dei trasporti; Francesco Datini; Fiducia; Commercio medievale; Archivio di Stato di Prato; Archivio di Stato di Bologna.

Abstract

At the end of the 14th century, merchants faced the challenge of creating a safe, fast and economically viable trading system. The logistics system was extensively changed with a real revolution in logistics, which allowed more goods to be shipped on a wide range of routes at much lower prices.

In the same way, credit chains were created between traders, which allowed the development of trade on commission and greatly simplified the wide-ranging commercial circuits. Both innovation created a more dynamic trading network, which enabled the creation of the great mass trade in the late Middle Ages.

Keywords

Transport History; Francesco Datini; Trust; Medieval Trade; Archivio di Stato di Bologna; Archivio di Stato di Prato.

1. Fiducia e commercio: un binomio ricco di spunti fra presente e passato: qualche riflessione. - 2. La fiducia dei mercanti: il credito come carburante del mercato. - 3. Un potente "motore" per il commercio: la rinascita dei trasporti. - 4. Trasporti e credito: conclusioni, ipotesi, e appunti su un rapporto virtuoso. - 5 Bibliografia. - 6. Curriculum vitae

1. Fiducia e commercio: un binomio ricco di spunti fra presente e passato: qualche riflessione

Attorno al grande tema della fiducia come base per i rapporti economici tra due o più individui, la bibliografia è, a dir poco, vastissima. Indagarla approfonditamente sarebbe, in questa sede, non solo uno sforzo difficile, ma oltretutto lontano rispetto agli obiettivi che, col il presente elaborato, si vogliono cercare di raggiungere.

Tuttavia è utile, se non addirittura fondamentale, accennare all'attualità che riveste questa tematica e di come sia stata oggetto negli ultimi decenni di un'attenta analisi da parte di numerosi economisti, che hanno cercato di indagare il ruolo e il valore che la fiducia ha nella società economica contemporanea, traendo conclusioni interessanti sia per lo studio del presente che, di riflesso, del passato.

Partendo da una perentoria affermazione del premio Nobel Kenneth Arrow, che ha affermato esplicitamente come "si potrebbe verosimilmente sostenere che gran parte del sottosviluppo nel mondo può essere spiegato da una mancanza di fiducia reciproca" (Arrow, 1972, p. 343), si deduce che un alto livello di cooperazione sta alla base dello sviluppo economico stesso e che quindi, molto frequentemente, in "ogni fallimento di mercato è rintracciabile l'incapacità del mercato stesso di produrre risultati cooperativi, i quali presuppongono l'esistenza di robuste reti di fiducia" (Zamagni, 2007, p. 64).

Queste suddette "reti di fiducia", si costruiscono ovviamente tramite la creazione di legami interpersonali fra gli stessi agenti economici, e possibilmente devono precedere i rapporti legati al mercato, ovvero quelli più strettamente legati all'attività economica, come lo scambio, l'acquisto o la vendita di beni. La fiducia infatti, non potendo rientrare all'interno delle più elementari logiche del mercato stesso – in quanto non può essere né prodotta né scambiata – deve essere già presente e stabile tra le due parti perché possa dare dei frutti.

Solo in questo modo, come ha saggiamente sottolineato Stefano Zamagni, il mercato può divenire, da consumatore di fiducia, motore e alimentatore di fiducia stessa (Zamagni, 2007, p. 64). Ma quali sono i presupposti perché ciò avvenga e possa aiutare l'attività economica?

Una soluzione è stata proposta nel 1989 da Luis Roniger, che ha suggerito di “concentrare la fiducia attorno a specifiche esperienze ed attori sociali” (Roniger, 1989, p. 25), focalizzando l’attenzione sostanzialmente sui due valori cardine che reggono ogni sistema fiduciario, ovvero “il mutuo riconoscimento delle identità e l’impegno a non ingannare né a tradire” (Zamagni, 2007, p. 65), fino a generalizzare il rapporto di fiducia e trasformarlo, in tal modo, da “interpersonale” a “istituzionale”. La fiducia generalizzata che viene a crearsi si fonda in tal modo su “immagini di credibilità più impersonali” (Zamagni, 2007, p. 65), capaci di dar vita, parafrasando l’idea di Arrow riportata precedentemente, a meccanismi di sviluppo sociale ed economico.

Ovviamente, i processi di creazione di simili reti fiduciarie non sono affatto semplici e dipendono strettamente sia dalla struttura stessa del mercato, che dal contesto storico e sociale in cui esso è inserito: il mercato del XX e XXI secolo a cui fanno riferimento gli studiosi citati poc’anzi, ha ben poco, se non nulla, com’è probabile, in comune con quello del XIV o del XV secolo, di cui ci si occuperà a breve. Per esempio, il duplice valore di fiducia enunciato da Zamagni, ovvero di elemento nettamente separato dal concetto di “reputazione” e, soprattutto, dotato di “gratuità” (e perciò non assimilabile alle leggi del mercato, come si è detto precedentemente), è impensabile da inserire nel contesto economico e mercantile bassomedievale. Fiducia e reputazione hanno creato, specialmente dalla seconda metà del XIV secolo, un binomio pressoché inscindibile, con cui tutti gli agenti economici e i partners delle grandi compagnie dovevano necessariamente confrontarsi.

Allo stesso modo, come si vedrà più avanti, la fiducia difficilmente poteva associarsi ad un valore di gratuità. Il legame fiduciario che consentiva, per esempio, ad un mercante di anticipare e fornire un credito, spesso ingente, ad un proprio collaboratore, per le spese di acquisto e trasporto delle merci, era in buona parte sostenuto dalla certezza che quel servizio sarebbe stato ricambiato e ripagato, sia per rientrare delle spese affrontate, sia per la “provvigione”, ovvero il costo del servizio svolto.

Se questo non nega l’esistenza di una fiducia fra i mercanti medievali – anzi, semmai ne amplifica il significato – sicuramente pone quest’ultima su basi logiche aliene o apparentemente distanti da quelle odierne.

Come è già stato detto – ma è bene ripeterlo per evitare fraintendimenti – l’idea di fiducia e di cooperazione espressa da Zamagni e dagli altri economisti sopracitati – peraltro estremamente affascinante – è quella di uno studioso che si confronta con la realtà contemporanea, non con il passato. Tuttavia, questa consapevolezza dovrebbe forse frenarci dal cercare, con rigore metodologico e

umiltà, un guado comune da attraversare per rispondere a domande di natura storica?

Personalmente non credo, specialmente dopo le riflessioni che sono emerse da questa settimana di studi e che hanno visto la realtà odierna e quella del passato intrecciarsi frequentemente, pur conservando ognuna la propria ovvia e necessaria contestualizzazione storica.

Dunque, quello che si cercherà di spiegare nelle prossime pagine, ovvero come credito e trasporti siano virtuosamente collegati allo sviluppo del mercato fra Trecento e Quattrocento, farà anche leva sul concetto stesso di fiducia, che era imperniato profondamente nelle dinamiche commerciali del tempo e, sorprendentemente, si richiameranno alla memoria proprio alcuni degli spunti di riflessione offerti dagli economisti citati precedentemente, senza voler venir meno alle premesse metodologiche e precauzionali già ampiamente ricordate.

2. *La fiducia dei mercanti: il credito come carburante del mercato*

Fra i fattori che caratterizzano l'economia medievale, uno degli aspetti che non andrebbe mai trascurato è sicuramente quello umano.

Dietro al superficiale ordito di reti commerciali, fatto di spedizioni, missive, contabilità, analisi dei prezzi delle merci sul mercato e così via, si celava infatti un profondo tessuto di relazioni umane, le quali, di norma, venivano instaurate prima di quelle più specificatamente professionali. La logica che stava dietro a questa gerarchia di rapporti, non deve tuttavia essere intesa come una semplice valutazione professionale del potenziale collaboratore. Infatti, conoscere non era sufficiente: al mercante serviva stimare il proprio collaboratore. Non tanto per ragioni "freddamente determinate dalle sideree leggi dell'utilità" (Todeschini, 2004, p. 27), quanto perché era dal fondamentale binomio "ricchezza-buon nome pubblico" che si misurava l'affidabilità del mercante. Se dunque è vero, come ricorda Melis, che nel contesto economico tardo medievale "gli uomini vengono squadrati attentamente nella loro solvibilità e intorno a ciascuno può essere definita la fiducia" (Melis, 1987, p. 314), bisogna aggiungere che, quest'ultima parola, la *fides*, si otteneva quando era noto che le azioni economiche dei suddetti uomini favorissero l'equilibrio sociale e, sopra ogni cosa il *bonum commune* (Todeschini, 2011, p. 107).

L'attualità di questo pensiero, stando anche alle premesse fatte nello scorso paragrafo è a dir poco disarmante: il mercante deve circondarsi di persone "afferme, ben repute e socialmente preminenti, per acquistare una ricchezza coincidente con il buon nome pubblico" (Todeschini, 2011, p. 105). In altre parole, non c'è spazio – né possibilità di collaborazione – per quei mercanti deturpa-

ti dalla *cicatrix* dell'infamia (Todeschini, 2011, p. 25), segno inequivocabile non tanto di una poca affidabilità pragmatica, ma – soprattutto – di una predisposizione a tradire “il sistema di relazioni economiche di cui, invece, avrebbe dovuto essere il garante” (Todeschini, 2011, p. 106).

Qualità necessaria per creare una collaborazione commerciale tra due mercanti era dunque la buona reputazione, nonché l'affidabilità economica e finanziaria, la quale “consente, infatti, agli individui che ne sono dotati di presentarsi come soggetti attivi del mercato, di riconoscersi tra di loro come degni di fiducia, di operare in condizioni di sicurezza per sé e per i propri corrispondenti” (Palermo, 2013, p. 2). L'assenza di questa *fides* fra due o più agenti economici, si tradurrebbe nell'immobilità e nell'impossibilità di poter compiere anche le più semplici operazioni commerciali, specialmente quelle che non possono essere risolte con l'utilizzo immediato della moneta coniata, per esempio a causa della distanza tra i due mercanti. Guadagnare fiducia e dare fiducia era dunque necessario per portare la propria attività mercantile a livelli più alti, nonché per ampliare i propri orizzonti commerciali oltre ai confini strettamente locali. Non a caso, in buona parte della corrispondenza mercantile sopravvissuta fino ai giorni nostri – e qui ne verranno presentati due esempi, tutti provenienti dall'Archivio di Stato di Prato – il descrivere le abilità di possibili neo-collaboratori (o descrivere le proprie, se il mittente era il diretto interessato) occupa uno spazio ragguardevole all'interno del corpo delle lettere. La fiducia era, così come tutte le altre informazioni riguardanti le merci, i costi, i trasporti, l'andamento dei mercati, materia che si esprimeva, si domandava e si valutava su carta, prima che nell'azione più puramente commerciale dello scambio. La fiducia – e qui riecheggiano le parole di Zamagni – doveva crearsi fra due agenti economici prima di entrare nel mercato, in modo da alimentarlo e farsi alimentare da esso.

Come si è detto, la richiesta di fiducia che precede l'instaurazione di una collaborazione commerciale, viaggia in primo luogo su carta, e su carta la si può chiedere per conto di altri o per sé stessi.

Piero di Filippo Milanese da Prato, in una lettera inviata a Francesco datini nel 1385, scrive proprio per chiedere al pratese di considerare la possibilità di avviare una collaborazione con Piero Panicho, mercante di Pietrasanta, località da cui partivano ingenti quantità di ferro, grazie alla presenza delle note “ferriere” della Versilia e delle vallate minori, nonché della Valdililma.

Senza dilungarsi troppo, il mittente comincia fin da subito a descrivere le abilità di Piero Panicho, “pratico e facente huomo”, nonché “atto a' fatti vostri, istando egli a Pietrasanta” (Melis, 1972, p. 156). Probabilmente, conscio che la propria opinione non sarebbe bastata a rendere questa collaborazione sicura-

mente appetibile agli occhi di Datini, aggiunge nella lettera, con un ritmo leggermente incalzante, che tali abilità erano comprovate anche da altre persone, poiché “secondo le informagioni ch’i ò aute, qui, da piu’ persone e di Pietrasanta e di qui, e gl’è più atto a serrvirvi chome voi voreste, che nessuno altro di Pietrasanta o del paese: e secondo il suo parlare lo dimostra”.

Infine, il mittente elenca a Datini anche altri papabili collaboratori con cui poter stringere accordi, come Bertolino Benini, che commerciava il ferro da una miniera posta a Ruosino, località in cui ve ne erano alcune con cui lavorava lo stesso Piero Panicho. Tuttavia, le descrive come peggiori, aggiungendo perentoriamente che “l’essere buona fabricha non vuol dire se non avere buoni maestri”. L’elenco delle qualità del potenziale collaboratore termina poco oltre, quando viene detto a Datini che, nel caso in cui fosse necessario, Piero sarebbe disposto a incontrarlo per parlare a voce, cosicché “comprenderete meglio il fatto a bocha”. Allo stesso modo, come si è detto precedentemente, la fiducia si poteva chiedere per sé stessi, come nel caso della lettera scritta dal mercante Nello di ser Bartolomeo e inviata sempre a Datini nel 1390. In questo caso, Nello chiede a Datini di poter subentrare nella gestione dei traffici che orbitavano attorno a Bologna, a seguito della morte di suo zio, storico collaboratore del pratese: Matteo di ser Nello.

A seguito di una breve introduzione, in cui Nello riferisce a Datini “chome è piaciuto a Dio chiamare assé la benedetta anima di Matteo di ser Nello”¹, aggiunge che “qui rimane il fondacho” e di considerare Nello come proprio collaboratore, e successore dei traffici gestiti dallo zio, per la piazza bolognese. Interessante – e anche intrigante – è poi il modo in cui Nello descrive le proprie potenzialità, parlando di sé stesso non in prima, ma in terza persona, come se – allo stesso modo della lettera riportata precedentemente – stesse chiedendo fiducia a nome di un altro mercante: “Se mai foste bene serviti per lo adietro, sarete per lo inanzi, perocché Nello è praticcho sopra la facienda”².

Per quanto possa sembrare ovvio che i mercanti sopracitati cercassero di accattivarsi la fiducia di un personaggio come Francesco Datini, i due esempi riportati – pochi stralci di un insieme di casi simili su cui non è possibile addentrarsi in questa sede – dimostrano come la richiesta di fiducia fosse sentita dai mercanti come un vero e proprio punto di partenza per la creazione di un’attività commerciale.

¹ ASPo, Datini, 643, Bologna-Firenze, Nello di Ser Bartolomeo di Ser Nello a Datini Francesco di Marco e Stoldo di Ser Berizo e Comp., 02/09/1390

² *Ibidem*

Ognuno doveva avvalersi e armarsi non tanto – o perlomeno non solo – di abilità retorica, quanto di fatti che potessero interessare il destinatario. Il primo mercante non si limita a esporre la propria opinione a riguardo di Piero Panicho, ma ricorre alla reputazione che quest'ultimo aveva sull'importante piazza di Pietrasanta. Allo stesso modo Nello di ser Bartolomeo, per definirsi capace e "pratico" si appoggia al ricordo pragmatico del buon servizio che il suo predecessore aveva svolto per Datini negli anni precedenti alla sua dipartita. La reputazione è dunque, come avevamo anticipato precedentemente, un elemento importante, se non addirittura fondante, del rapporto di fiducia e cooperazione per i mercanti tardo medievali. Essa serve da garante di un valore che, altrimenti, non si potrebbe misurare, ovvero l'affidabilità.

Alla luce di questo fatto, sorge tuttavia una domanda: perché la fiducia era tanto cercata dai mercanti? Che valore aveva essa all'interno delle logiche commerciali e di mercato, oltre a quelle prettamente morali ed etiche?

Come si è detto nelle pagine precedenti, la fiducia aveva – e ha tutt'ora – risvolti estremamente pratici e tangibili all'interno dell'economia. Alla fine del XIV secolo, quando si assiste alla riorganizzazione dei sistemi aziendali, nonché all'allargamento, non casuale, dei mercati, la fiducia era la qualità necessaria per svolgere qualsiasi attività di tipo creditizio nel settore del grande commercio. Se infatti l'economia locale poteva basarsi spesso, ma non sempre, su un sistema di pagamento immediato, in moneta coniata, lo stesso non poteva dirsi per quei traffici a lunga gittata, nei quali intervenivano diversi agenti e molteplici – usando il lessico mercantile del tempo – "mani".

Al contrario di quanto si pensava almeno fino agli anni Venti del secolo scorso, l'acquisto di merci e la vendita delle stesse su base creditizia era una pratica estremamente comune in Europa sin dalla seconda metà del XIV secolo, e in alcuni casi anche precedente. L'orizzonte dipinto da una distorta visione positivista dell'economia – come quella di Hildebrand alla fine del XIX secolo – che vedeva l'evoluzione economica dividersi in tre fasi, ovvero quella preistorica e altomedievale del baratto, quella tardomedievale dell'economia in contanti (*cash economy*) e infine quella moderna, ovvero basata sul credito (Hildebrand, 1885, pp. 454-455), è stata ampiamente confutata da Postan nei suoi studi sull'utilizzo del credito nel commercio medievale in Inghilterra. La grande mole di *recognizances* inglesi analizzate da Postan – che in Italia avevano il proprio corrispettivo nelle Ricordanze e nei Memoriali che avrebbe studiato una cinquantina di anni dopo Federigo Melis, su cui ci si soffermerà a breve – in cui erano segnate le registrazioni dei debiti e dei crediti contratti dai mercanti al momento della vendita o dell'acquisto delle merci, dimostravano in maniera e-

vidente l'incongruenza delle tesi di Hildebrand e dei suoi allievi, a favore di una visione ben più dinamica e complessa di tutto il mercato medievale.

In particolare, la forma più comune (poteva abbracciare anche il 75% delle transazioni mercantili)³ di utilizzo del credito in ambito mercantile segnalata da Postan fra XIV e XV secolo in Inghilterra, era caratterizzata dai cosiddetti "Sale credits", ovvero "credits in shape of deferred payments for goods sold or advances for future delivery" (Postan, 1928, p. 238).

Per le finalità che si vogliono raggiungere con il presente elaborato, l'aspetto più interessante di questa forma di credito commerciale sta, tuttavia, non tanto nella sua diffusione, quanto nella sua capacità di creare vere e proprie "chain of credit" dal luogo di produzione fino al diretto consumatore e superare i confini prettamente "nazionali", trasladosi anche nei rapporti fra mercanti di diverse regioni europee.

L'esempio più calzante fra quelli riportati da Postan per descrivere meglio questo fenomeno, riguarda uno dei prodotti più importanti dell'industria inglese nel Medioevo, ovvero la lana, che veniva esportata in grandi quantità verso paesi più o meno distanti, come le Fiandre, la Spagna, la Francia e l'Italia. Nei conti della compagnia mercantile Cely – specializzata proprio nell'esportazione di questo prodotto – la "catena di credito" spesso cominciava ancor prima che la lana arrivasse nelle loro mani, in quanto molti dei loro agenti e collaboratori la acquistavano su base creditizia dallo stesso produttore.

Da quel momento e in ogni step successivo, la "chain of credit" non si interrompeva mai, nemmeno quando passava nelle mani di mercanti di lana stranieri: "In other worlds, from the wool grower in the Cotswolds to the buyer of Dutch cloth in Poland or Spain there was one uninterrupted succession of credit sales" (Postan, 1928, p. 241). Sia che la diffusione del credito fosse dovuta alla necessità di creare un mercato fluido e dinamico che non dipendesse dal bisogno di pagare all'avvenuto atto di scambio, facendosi rallentare dagli ingenti spostamenti di denaro e moneta coniata – non sempre disponibile, tra l'altro –, sia che dipendesse da altri fattori, resta il fatto che l'uso del credito nel commercio medievale era non solo una pratica comune, ma ricercata dagli stessi mercanti.

³ Non ci si soffermerà in questa sede a spiegare tutte le dinamiche che hanno portato il credito a essere tanto diffuso in Inghilterra fra XIV e XV secolo, specialmente perché sul tema il dibattito è ancora estremamente aperto. Vale la pena tuttavia evidenziare quanto fosse comune il suo utilizzo in varie regioni europee oltre all'Italia, nonché in aree extraeuropee. (Cfr. Nightingale, 1990 per il dibattito relativo al credito in Inghilterra e Udovitch, 1967 per il valore del credito nel commercio di area islamica).

Sostenere che alla base di tutto questo sistema ci fosse esclusivamente una cieca fiducia nei confronti dei propri partners o degli altri mercanti con cui si collaborava sarebbe evidentemente un azzardo, tuttavia, come si è anticipato precedentemente, il concetto di fiducia che soggiaceva alla base dei rapporti interpersonali fra gli agenti economici medievali, si basava su una scala di valori tutt'altro che soggettiva e altruistica: tradire la fiducia e perdere dunque la reputazione tanto difficilmente guadagnata significava pagarne il pegno con l'uscita dal mondo degli affari o con la perdita di numerosi contatti, il che poteva tradursi nella completa esclusione da molti rapporti commerciali.

Dunque, se da una parte la rete fiduciaria svolgeva il ruolo di fondamento necessario per la creazione di una altrettanto salda "rete di credito" – o "chain of credit", citando Postan – non mancavano anche altre motivazioni di carattere squisitamente economico a rendere l'utilizzo del credito allettante agli occhi dei mercanti. L'uomo d'affari del XIV secolo, specialmente il "grande mercante", come lo avrebbe chiamato Federigo Melis, sapeva benissimo che una buona attività economica doveva possedere come principale qualità una spiccata versatilità, che si traduceva in efficienza e capacità di destreggiarsi attorno a quei costi accessori che orbitavano attorno al commercio e che potevano pesare sulla buona riuscita degli affari. Il cercare di abbattere queste spese imprescindibili, cioè che nessun mercante poteva evitare di sostenere, come quelle relative ai trasporti, diventò lo scopo principale di tutti quegli operatori economici tardo medievali che volevano raggiungere buoni livelli di sviluppo e di guadagno.

Il credito era una soluzione più che ottimale a questo proposito: in un mondo che doveva forzatamente fare i conti con pesanti fattori di tipo spaziale e temporale – si pensi solo alla distanza dei mercati, al tempo necessario per raggiungerli – la possibilità di non dipendere completamente dal "ready payment", ovvero il pagamento immediato in contanti di un servizio, di un acquisto o vendita di merce, permetteva a tutti gli ingranaggi del sistema commerciale di muoversi con più scioltezza e meno ostacoli.

Come si è detto prima richiamando alla memoria gli studi di Postan in merito al credito mercantile, una merce difficilmente passava per le mani di un solo mercante. Al contrario, la rete di trasporti, prevedeva tragitti formati da più tappe in cui erano presenti diversi collaboratori, membri spesso della medesima compagnia mercantile, pronti a far proseguire alle merci il loro viaggio verso la destinazione finale.

Quando un mercante, che chiameremo qui "committente", voleva commerciare un prodotto presente su una piazza diversa rispetto a quella in cui lavorava, doveva necessariamente rivolgersi ad un proprio collaboratore che fosse in grado, in quanto presente in loco, di acquistare i prodotti e spedirli. Questo se-

condo mercante, ovvero il commissionario, prima acquistava la merce – a volte grazie all’aiuto di un altro sub-commissionario (Melis, 1972, p. 30) – e poi la inviava, gravandosi dei costi di spedizione oltre che di quelli di acquisto, verso una destinazione precisa: se quest’ultima non era la definitiva, un altro commissionario prendeva in carico la spedizione, pagando il dazio di entrata e di uscita in città e permettendo alla merce di continuare il suo viaggio.

Gli attori della macchina del grande commercio, poiché è di questo che si parla, visto che quello piccolo o locale poteva fare leva su dinamiche evidentemente diverse, erano dunque molteplici e fra di loro vigeva un’invisibile, ma necessariamente salda, rete di fiducia. Quest’ultima, motivata dai canoni di affidabilità di cui si è già parlato, consentiva ad essi di svolgere attività commerciali a nome di altri collaboratori anticipando loro il denaro per finanziare tutte le operazioni necessarie: acquisto, imballaggio, pagamento dei dazi, trasporto, arrivo al mercato e vendita. L’investimento dei commissionari a favore del committente garantiva al mercato una mobilità che, senza il credito non sarebbe stata nemmeno vagamente immaginabile. La possibilità di creare un vero e proprio flusso di merci spedite e ricevute, emancipandosi dall’idea del pagamento immediato, alimentava in maniera diretta il mercato e, di conseguenza, rendeva i mercanti capaci di rispondere alla domanda di determinati prodotti con un sistema commerciale molto efficiente e adatto anche alla la spedizione di grandi quantità di merci, senza temere che i costi accessori ne compromettesse il guadagno⁴.

Ovviamente anticipare il denaro necessario per l’acquisto e il trasporto della merce era costoso e rientrava nell’interesse del commissionario – a cui andava aggiunta, oltre al rimborso delle spese, una percentuale per il suo servizio, detta provvigione – avere strumenti contabili per poter registrare quanto gli spettasse e inviarlo su carta al committente.

Lo strumento che i mercanti cominciarono ad usare per questa operazione sin dal XIV secolo era l’estratto-conto. Federigo Melis, analizzando i molto estratti-conto conservati presso l’Archivio di Stato di Prato ne ha studiato la struttura formale e lo scopo. Se la forma non presenta grandi variazioni e normalmente si presenta come una lunga lista di spese incolonnate e ben evidenziate, la finalità di questi documenti dipendeva da alcuni fattori che hanno consentito a Melis di suddividerli in tre macro categorie.

⁴ Si vedrà nel prossimo paragrafo come un discorso simile si possa fare per l’evoluzione dei trasporti e dei loro costi a partire dalla seconda metà del XIV secolo.

I primi sono gli estratti conto di netto ricavo (per gli atti di vendita), in cui il ricavo, appunto, veniva sottratto dalle spese effettuate dal commissionario⁵. Nei secondi, ovvero gli estratti-conto di costo e spese (per gli atti d'acquisto), viene aggiunta ai costi di trasporto anche quella necessaria per l'acquisto della merce. Infine, gli estratti-conto di spese, riguardano più in generale le "spese che il mercante all'uopo incaricato ha sostenuto attorno a un lotto di merci in traslazione, senza che in sue mani si sia manifestato il ricavo o il costo" (Melis, 1972, p. 29).

Successivamente il committente segnava sui già ricordati Memoriali – le *recognizances* a cui si riferiva Postan – a quanto ammontasse il debito (o il credito) che aveva nei confronti del proprio partner in vista di un futuro pagamento o riscossione, che poteva essere esplicito sia tramite l'utilizzo del denaro, che attraverso servizi simili a quelli elargiti dal creditore (acquisto e spedizione di merci, ricezione e vendita di particolari prodotti e così via).

L'analisi degli estratti-conto presenta numerose potenzialità per lo studio di diversi aspetti della storia economica, come i trasporti e i loro costi, gli itinerari e le rotte più utilizzate, i prodotti maggiormente commerciati e così via. Fortunatamente, presso l'Archivio di Stato di Prato, se ne sono conservati un numero straordinario, rendendo dunque possibile la presa in esame di una vasta fetta del mercato in cui operava Francesco Datini e i suoi collaboratori, in luoghi diversi, con prodotti diversi e meccanismi di trasporto differenti.

Tuttavia, per lo scopo che questo elaborato si prefigge, la sola loro analisi non è sufficiente, in quanto, benché ve ne siano conservati molti presso l'Archivio Datini, il loro numero non basta per provare a dimostrare quanto l'utilizzo del credito all'interno dell'attività mercantile sia stato motore, dalla seconda metà del XIV secolo, dello sviluppo del mercato stesso.

Per farlo, sarebbe necessario trovare delle fonti alternative – da sommare agli estratti-conto – nelle quali siano presenti grandi quantitativi di merci a dimostrazione del fatto che, la possibilità di poter ragionare su base creditizia, evitando così i costi di trasferimento di denaro e lunghe attese per il pagamento in contanti, abbia giovato al mercato e alla sua capacità di rispondere efficientemente alla domanda di determinati prodotti, con diretti risvolti sulla sfera dei consumi.

⁵ Gli estratti conto non sono documenti unilaterali, ovviamente, nel senso che non si muovono solamente sui binari del credito, ma anche del debito. Negli estratti-conto di netto ricavo poteva capitare che il guadagno ottenuto dalla vendita dei beni superasse i costi delle altre spese (sommati, come sempre, alla provvigione) e in quel caso il commissionario diventava debitore del committente.

Una fonte simile potrebbe essere rappresentata dai registri dei dazi, documenti estremamente schematici e sintetici – a guisa degli estratti-conto – ma capaci di poter abbracciare un maggior arco cronologico, offrendo di conseguenza un numero più alto di dati su cui riflettere.

In particolare, l'Archivio di Stato di Bologna ne custodisce un buon numero, coprendo un discreto arco di tempo, dal 1388 al 1448. Ovviamente sono presenti delle lacune, ma non tali da impedirne uno studio sistematico e unitario.

All'interno di questi registri venivano segnate tutte le merci in uscita dalla città di Bologna, con precise informazioni circa il peso, la data di partenza, la destinazione, la tipologia della merce, il nome del mercante che la spediva e, soprattutto, il nome del mercante per conto di cui la inviava (Ognibene, 2017, pp. 77-78).

Da un punto di vista formale tutti i registri si presentano scritti nel medesimo modo, l'unica differenza sta nella loro classificazione, che può essere riassunta in due grandi categorie: da una parte i registri cosiddetti *Universalia*, al cui interno è registrata l'attività commerciale di diversi mercanti, dall'altra i Nominali che si focalizzano sulle spedizioni di un singolo mercante. Tuttavia l'elemento che più ci interessa far emergere è che, fino al 1410, la stragrande maggioranza dei mercanti presenti sia negli *Universalia* che nei Nominali, collaborava con Francesco Datini e, nello stesso modo, i mercanti al cui nome venivano spedite le merci fuori da Bologna erano partners del pratese.

L'appartenenza ad un contesto commerciale comune ha permesso di svolgere un'attività di ricerca archivistica incrociata fra le fonti conservate a Bologna e quelle a Prato⁶ che ha ampliato il numero di informazioni e fornito dati che, altrimenti, non si sarebbero potuti ottenere.

Un esperimento simile è possibile farlo anche con gli estratti-conto, per più di una ragione: in primo luogo, come detto poc'anzi, lo studio incrociato garantirebbe maggiori informazioni rispetto a quelle presenti in solo una delle due fonti; in secondo luogo, poiché alcuni dei mercanti che redigono gli estratti-conto conservati a Prato compaiono come commissionari o committenti dei collaboratori datiniani attivi sulla piazza bolognese, si può ovviare al problema della lacunosità e della non organicità dei primi, osservando l'andamento delle merci e la loro quantità grazie ai documenti bolognesi.

⁶ Per esempio, sono state trovate diverse Lettere di vettura scritte dai mercanti che operavano a Bologna in cui avvisavano Datini di avere spedito diverse merci, le quali sono anche segnate sui registri bolognesi: in questo modo è stato possibile aggiungere più dati rispetto a quelli che si avevano tramite l'analisi dei soli registri dei dazi, come il tragitto usato o il costo del trasporto.

Ciò che è sì è compreso dalle ricerche che sono state svolte finora è che sia gli estratti-conto pratesi che i registri bolognesi, oltre a riferirsi al medesimo contesto economico e alla stessa Compagnia, erano inseriti all'interno di un'importante rotta commerciale che prendeva il suo avvio da Venezia e terminava a Porto Pisano (Melis, 1985, p. 90) attraverso più tappe: da Venezia le merci venivano convogliate verso Porto Francolino e Ferrara, poi sostavano a Bologna e, per la via appenninica raggiungevano Firenze, da cui partivano verso Pisa e Porto Pisano oppure, quando quest'ultimo era precluso ai fiorentini per i frequenti embarghi, verso altri porti di ripiego, come ad esempio Talamone, in territorio pisano o Motrone in territorio lucchese (Melis, 1985, p. 87).

Le "mani" da cui passavano queste merci erano dunque plurime e ogni step di questa rotta faceva affidamento sulle regole del credito mercantile enunciato più volte nelle pagine precedenti: anticipo dei soldi da parte di un mercante che curava l'acquisto e la spedizione – o solamente la spedizione, come nel caso dei mercanti attivi a Bologna – e successivo invio dell'estratto-conto per chiedere di porre sul Memoriale le spese sostenute.

Le potenzialità possedeva questo itinerario sono piuttosto evidenti: i fiorentini, vedevano la rotta che passava attraverso Bologna come una notevole opportunità su cui valeva la pena investire, poiché combinava da una parte la possibilità di risparmio grazie agli ingenti sconti sul dazio di cui godevano a Bologna (Greci, 2004, pp. 77-107), dall'altra la possibilità di collegare la costa adriatica a quella tirrenica attraverso un tragitto estremamente veloce,

allo scopo e di guadagnare tempo rispetto ai navigli veneziani che dovevano fare il periplo della penisola e al fine di ripartire su più percorsi i fasci delle loro transazioni con Venezia e mantenere, così, in efficienza, una pluralità di itinerari⁷.

Tuttavia, è lecito domandarsi se questa rotta sarebbe stata altrettanto allettante per i motivi appena citati, qualora i collaboratori di Datini non avessero utilizzato per le proprie transazioni commerciali il credito. Probabilmente no, perché tutti e due i vantaggi che questo itinerario possedeva si sarebbero irrimediabilmente persi: la possibilità di risparmiare grazie agli sconti sul dazio vi sarebbe sempre stata, ma si sarebbero affiancate altre spese dovute al trasferimento di moneta agli altri mercanti, mentre il fattore velocità avrebbe perso peso a

⁷ Chiaramente, Firenze praticava con le sue merci anche il tragitto marittimo che prevedeva il periplo della penisola, seguendo la logica tipica dell'organizzazione dei trasporti alla fine del XIV secolo, ovvero quella di utilizzare il maggior numero di rotte possibili, in maniera da tenere attivi molti canali di comunicazione ed abbassare il fattore del rischio (che, per quanto riguarda il trasporto medievale è sempre da tenere a mente). Cfr. Melis, 1985, p. 87.

causa della lentezza che accompagna qualsiasi transazione basata sul “ready payment”.

Il credito, in poche parole, era molto probabilmente una delle chiavi capaci di trasformare questa rotta da “occasione in potenza” a una vera e propria opportunità di investimento.

Che questa strategia commerciale abbia avuto successo lo testimoniano molto bene i registri dei dazi della città di Bologna, in cui molto frequentemente sono registrati carichi di merci di dimensioni colossali, quasi incredibili, contando che, seguendo la via di Firenze l’unico mezzo di trasporto era rappresentato dall’animale da soma.

Per fare un esempio, nel registro di Matteo di ser Nello, datato 1388-1389, compare una mastodontica spedizione di sessanta sacchi di pepe destinati a Firenze⁸. In soli cinque giorni Matteo paga il dazio e invia un totale di 20897 libbre di pepe, pari circa a sette tonnellate nel sistema metrico odierno.

Anche calcolando il privilegio sul dazio riservato ai fiorentini come Matteo di ser Nello, che ammontava a due soldi al centinaio, contro gli otto per i non fiorentini (Greci, 2004, p. 97), l’investimento rimaneva comunque estremamente alto, senza contare anche le altre spese accessorie, come corde e imballaggi⁹.

Di esempi simili ve ne sono moltissimi all’interno dei registri bolognesi, ma a parte questi carichi eccezionali, che portano in un breve lasso di tempo una grande quantità di merce, ciò che stupisce è, in un lungo arco di tempo, come un anno – la durata media di ogni registro – il quantitativo che certi prodotti – alcuni molto rari e costosi – raggiungono.

Chiaramente, l’intensità con cui veniva utilizzata questa rotta è sintomo del fatto che fosse un buon investimento e che il sistema di pagamento attraverso il credito dava realmente i suoi frutti, permettendo di sfruttare al massimo sia le risorse umane (i collaboratori che agivano in piazze diverse) che quelle logistiche (gli itinerari più rapidi e concorrenziali, mezzi di trasporto migliori).

Nonostante questi ragionamenti, tuttavia, viene spontaneo domandarsi se il credito sia stato veramente l’unica chiave di volta per la ripresa dei mercati e del commercio alla fine del XIV secolo. Sicuramente no e come in tutte le cose è la somma di diversi fattori a fare un risultato.

In questo caso, si cercherà, ora che si è visto come l’utilizzo del credito abbia agevolato l’attività mercantile dalla seconda metà inoltrata del XIV secolo, di

⁸ ASBO, Camera del Comune, Soprastanti, Depositari e Conduitori dei dazi, XXIII/93, reg. anno 1388 (Matteo di Ser Nello), c. 19r

⁹ Il trasporto in questo caso – è possibile desumere quest’informazione dalle lettere di vettura che Nello inviava quando spediva la merce – era a carico del destinatario, il quale comunque poteva essere un altro commissionario.

dimostrare che le sue potenzialità siano derivate anche dall'evoluzione che interessò un altro importante settore legato all'economia e che giocò un ruolo altrettanto rilevante nell'ampliamento dei mercati e nello snellimento delle operazioni commerciali: i trasporti.

3. Un potente "motore" per il commercio: la rinascita dei trasporti

Dalla seconda metà del XIV secolo, il settore dei trasporti fu protagonista di un profondo sviluppo che ebbe risvolti estremamente importanti sul mercato e sull'economia tardo medievale, tant'è che Federigo Melis definì questo progresso "rivoluzionario, quanto quello dell'avvento del motore" (Melis, 1985, p. 43) in piena età moderna. Quello che a cui si assiste, tuttavia, non è un'evoluzione unidirezionale, ma al contrario frutto di vettori multipli, che avevano origine sia dagli operatori del trasporto che dai loro primi clienti, ovvero i mercanti.

È noto per esempio che dal XIV secolo il settore dei trasporti venne investito da un'importante evoluzione tecnologica e organizzativa: l'introduzione di nuovi tipi di imbarcazione (Ognibene, 2017, p. 182) – come la cocca di modello nordico, a vela quadra e con timone situato a poppa, anziché posto a lato della nave (Stussi, 1967, pp. LX-LXII) – pose le basi per l'âge d'or della navigazione e per i grandi viaggi della fine del XV secolo, rendendo disponibili imbarcazioni molto capienti e maggiormente stabili in mare. I trasporti terrestri, invece, se non videro crescita da un punto di vista tecnico, furono protagonisti della nascita di vere e proprie corporazioni di vetturali (Frangioni, 1983, p. 102), capaci di seguire rapidi itinerari e cambiarli con grande disinvoltura nel caso in cui alcuni di essi non fossero percorribili, sia per ragioni politiche – embarghi, guerre – che per motivi naturali – eventi atmosferici, condizioni climatiche –.

Queste innovazioni possono essere paragonate ad una vera e propria forza centrifuga che si espande da uno dei due poli del commercio, ovvero l'attività mercantile da una parte e la sfera dei trasporti dall'altra. Quest'ultima, dalla seconda metà del XIV secolo, si attrezzò per poter soddisfare al meglio i propri clienti, offrendo un servizio efficace e soprattutto dotato di maggior sicurezza. Ovviamente chi operava in questo settore aveva ottimi motivi per rendere il proprio servizio efficiente e sicuro, sia che si trattasse di trasporto terrestre che navale, in quanto garantire un buon servizio avrebbe aumentato i servizi richiesti dai mercanti. In particolare gli armatori delle navi dipendevano enormemente dalla frequenza con cui questi usufruivano dei loro servizi: portare una nave a pieno carico voleva dire non solo un maggior guadagno, ma anche una maggiore sicurezza, grazie alla stabilità che il peso complessivo delle merci garantiva all'imbarcazione (Tucci, 1985, pp. 447-473). Bisognava dunque essere certi

che, una volta arrivati a destinazione e scaricata la nave, altre merci e altri servizi fossero richiesti per non fare il viaggio di ritorno con la stiva vuota. In poche parole era necessario che sulle rotte commerciali ci fosse un continuo flusso di merci, evitando il più possibile dannose interruzioni o rallentamenti.

La risposta dell'altro polo, tuttavia, non tardò ad arrivare: sempre nella seconda metà del XIV secolo, infatti, i mercanti cominciarono a rivolgersi al settore dei trasporti con un atteggiamento completamente diverso rispetto a quello precedente: ciò che di norma veniva considerato come un semplice costo accessorio – peraltro molto caro – e terziario, iniziò ad essere visto come parte della spina dorsale della loro attività economica, da cui dipendeva, in maniera diretta e imprescindibile, la buona riuscita degli affari (Melis, 1985, p. 43). Le ragioni che portarono ad esempio alle stipulazione di contratti assicurativi, nonché alla cosiddetta “rivoluzione dei noli”, viaggiavano sui medesimi binari che spinsero gli operatori del trasporto a rinnovare il sistema in cui lavoravano. Le assicurazioni, veri e propri investimenti nella sicurezza, permettevano ai mercanti di proteggersi dai tanti pericoli che si celavano dietro a un viaggio, così come dalla cattiva conservazione delle merci trasportate da parte degli armatori (Ceccarelli, 2003, pp. 191-192). La rivoluzione dei noli (Melis, 1985, pp. 43-68), invece, permettendo di calcolare la merce non più *ad quantitatem*, bensì *ad qualitatem*, rese possibile la spedizione di quantitativi di merci molto più elevati, equilibrando il costo di quelle preziose con il quasi nullo – o completamente gratuito – trasporto di quelle povere e pesanti, utili per la stabilità dell'intera imbarcazione¹⁰.

Alla luce di questi spunti di riflessione, ciò che risulta essere interessante, tuttavia, non è il ruolo giocato da ognuno di questi fattori innovativi all'interno dello sviluppo dei trasporti tardo medievali, quanto il risultato che si ottenne tramite la loro somma e reciproca collaborazione: un sistema “agile”, dal “carattere unico, composito, fatto di segmenti marittimi, di segmenti terrestri e di tratti in acque interne” (Melis, 1985, p. 169): in altre parole una rete di trasporti combinata, simile a una lunga catena di montaggio, dove ai lunghi trasporti via mare seguivano immediatamente trasporti fluviali e terrestri¹¹, senza perdite di tempo, senza attese dannose e infruttuose. Come un organismo vivente, tutte le arterie del traffico (marittimo, fluviale, terrestre) pulsavano con un flusso conti-

¹⁰ Melis fornisce un esempio in cui, un armatore savonese aveva utilizzato per “insavorrar la nave” il 16,6% della capienza massima dell'imbarcazione, facendo viaggiare a titolo gratuito – o a prezzi tendenti allo zero – fra le 75000 libbre e le 90000 libbre di sale (fra i 25466 e i 30539 kg), pari a circa 56 botti. Cfr, Melis, 1985, p. 51.

¹¹ Spesso utilizzati per raggiungere altri sbocchi marittimi, come si è già detto precedentemente riguardo alla via Venezia-Porto Pisano, passante per Bologna.

nuo di merci in viaggio, a seconda di quale mezzo di trasporto fosse più efficace, per ragioni di tempo, spazio e stagione.

I mercanti, che avevano modificato la propria concezione dei trasporti, lo avevano compreso molto bene: si pensi ad esempio a quando, nel 1401, diversi mercanti fiorentini e lombardi riuscirono a far deviare il servizio di Stato veneziano, di ritorno in laguna dalle Fiandre. Cinque galee si fermarono a Porto Pisano – sosta normalmente non praticata – lasciando che quattro quinti del carico continuasse via terra, anziché lungo la canonica rotta marina, essendo la prima molto più veloce (Melis, 1985, p.169). La fluidità di questo sistema, alla fine del XIV secolo più sicuro e meno caro, permetteva ai mercanti di diversificare i propri investimenti su un ampio ventaglio di rotte, riuscendo così a ovviare ulteriormente sia le problematiche connesse alla sicurezza – se il viaggio su una rotta si fosse rivelato disastroso non avrebbero perduto completamente il carico –, sia quelle relative al tempo – far arrivare le merci rapidamente sul mercato, voleva dire primeggiare su di esso rispetto ai propri concorrenti –.

4. Trasporti e credito: conclusioni, ipotesi, e appunti su un rapporto virtuoso.

Alla fine di questo percorso che si è cercato di strutturare partendo dal valore del credito mercantile nel basso medioevo e arrivando infine ad accennare alle principali innovazioni nel settore dei trasporti dalla seconda metà del XIV secolo, cercando di trovare dei nessi comuni, è possibile trarre alcune conclusioni e, perlomeno, porsi delle domande sul loro rapporto e ruolo all'interno del sistema commerciale tardo medievale. Come si è potuto sottolineare più volte nelle pagine precedenti, dietro alla struttura esterna del mercato si trovava un intricato insieme di "reti" sovrapposte l'una all'altra che svolgono contemporaneamente il ruolo di base su cui fondare l'attività mercantile e carburante per mantenerla avviata e farla crescere.

Nello strato più profondo vi era una complessa "rete fiduciaria" che collegava tutti i mercanti, sia coloro che facevano parte del medesimo gruppo (come nel caso della Compagnia Datini), sia che non lo fossero (come nel caso dei mercanti inglesi). La fiducia, che apparentemente sembra capace di superare i confini e le nazionalità, si costruiva su basi concrete e da un'analisi logica circa le potenzialità del soggetto a cui la si doveva dare, nonché dalla sua fama civica. Reputazione e affidabilità economica sono le due qualità senza le quali non sarebbe potuto nascere un rapporto fiduciario mercantile e dunque non si sarebbe potuto creare nemmeno la seconda "rete", più superficiale rispetto alla fiducia, ma non meno complessa: la "rete creditizia".

Tramite il credito i mercanti cercavano di raggiungere dei chiari obiettivi, alcuni dei quali sono stati sottolineati nelle pagine precedenti.

In primo luogo vi troviamo quello di creare un sistema commerciale fluido ed efficiente, nel quale il flusso di merci inviate e ricevute poteva procedere senza rallentamenti, dovuti ad esempio da quei trasferimenti immediati di monete che l'uso del credito consentiva di evitare.

La possibilità di non dover basarsi sul pagamento immediato, evitava anche ai mercanti di sostenere quei costi che il suddetto trasferimento di monete – che spesso sarebbe stato ingente, contando certe spedizioni massicce, come quella del registro di Matteo di ser Nello, ricordata precedentemente – avrebbe comportato: dunque, in secondo luogo, si cercava di avere un sistema che consentisse di risparmiare sui costi aggiuntivi.

Infine, si potrebbe ragionare sul fatto che il credito comportava anche una discreta sicurezza, considerando che la spedizione di monete coniate poteva non andare a buon fine a causa delle frequenti azioni di brigantaggio sui principali itinerari commerciali.

A fronte di queste considerazioni, è plausibile pensare che “fluidità”, “risparmio” e “sicurezza” possano essere pensate come alcuni dei principali effetti positivi del credito sull'attività mercanti – e di conseguenza sullo sviluppo del mercato nel tardo medioevo.

Sopra alla rete del credito, infine, soggiace quella più superficiale dei trasporti: una fitta trama fatta di vie, rotte e mezzi, sulla quale si impernava tutto il gioco degli scambi economici.

Osservandone l'evoluzione, ciò che emerge dietro ai singoli sviluppi dei trasporti terrestri e navali, nonché alla nuova concezione dei mercanti circa questo importantissimo settore, è che anche in questo ambito gli obiettivi erano estremamente simili, se non identici a quelli del credito mercantile. L'evoluzione tecnologica delle navi, o la capacità dei vetturali di cambiare percorso senza compromettere e ritardare troppo la spedizione, oppure la strategia dei mercanti di investire su un vasto numero di percorsi per tenere attive più vie di comunicazione possibili, utilizzando vari mezzi di trasporto su una stessa rotta, ha come scopo quello di proteggere e rendere più sicuri i viaggi. Le navi così potevano contare su maggior stabilità, i vetturali su percorsi meno pericolosi e i mercanti sul fatto che, qualora una delle spedizioni non fosse andata a buon fine, ve ne sarebbero state altre per compensare quella perdita.

Lo stesso si può dire per le assicurazioni e la discriminazione dei noli: le prime consentirono ai mercanti di poter contare su una base di appoggio contrattuale di indennizzo nel caso di perdita della merce, incentivandoli a dare fiducia – termine non usato a caso, ovviamente – agli stessi operatori del trasporto.

to, mentre la seconda permise di creare un flusso di merci molto più ampio, capace di rinvigorire il mercato della fine del Trecento, alimentandolo e facendosi alimentare da esso – sembra di richiamare alla memoria anche la riflessione di Zamagni sulla fiducia e sul mercato –.

Infine, il nuovo utilizzo dei trasporti, fatto di tante piccole tappe fino alla destinazione finale, riflette quel passaggio plurimo di “mani” a cui era soggetta la merce: una singola spedizione, è meglio ripeterlo, comprendeva il lavoro di diversi mercanti, alcuni dediti all’acquisto, altri alla vendita, altri al ricevere e spedire nuovamente i prodotti: tutti, in ogni caso spendevano o guadagnavano denaro a nome di altri, creando in tal modo un continuo flusso sia di merci che di credito.

Ciò che si vuole sostenere con questo elaborato, è che la spinta positiva che ebbe l’uso del credito sul mercato e l’altrettanta fertile influenza che ebbe il settore dei trasporti nell’evoluzione del commercio tardo medievale fossero legate dalla ricerca delle medesime finalità e che, soggiacendo l’una sopra l’altra nell’intricato ginepraio delle reti commerciali, è plausibile pensare che, se un’evoluzione del mercato c’è stata, la si deve alla loro duplice azione. Non c’è, detto in altre parole, un unico protagonista, ma una corale di fattori che scatenarono e rinvigorirono il mercato tramite un’azione sinergica, cooperativa.

Il sistema di credito mercantile e il sistema di trasporti sembrano pertanto legati da fili invisibili, ma estremamente saldi e importanti, tanto da far presupporre che, in assenza di uno, l’altro non avrebbe potuto dare al mercato la medesima spinta evolutiva.

È lecito, se non addirittura necessario, infatti, domandarsi se in assenza di un sistema di trasporto efficiente, il credito avrebbe potuto esercitare la propria funzione, così come –al contrario – se una riorganizzazione dei trasporti avrebbe potuto raggiungere i suoi obiettivi in assenza di un sistema di pagamento creditizio ben strutturato.

Alla luce dei fatti precedentemente esposti e considerando le simili finalità che trasporti e credito si proponevano di raggiungere, la risposta sembrerebbe negativa: i due fattori necessitavano vicendevolmente l’uno dell’altro. D’altro canto, senza voler semplificare troppo, il commercio – in senso generale – ha sempre necessitato del trasporto, come quest’ultimo ha necessitato del primo. Per concludere con due esempi, si pensi che l’utilizzo di un ampio ventaglio di rotte e di mezzi di trasporto – con la conseguente creazione di un tragitto formato da plurime tappe e altrettanti collaboratori mercantili – non avrebbe realmente “oliato” l’intera macchina commerciale, se si fosse basato esclusivamente sul pagamento immediato tramite moneta, il suddetto ready payment, il quale avrebbe provocato per forza dei rallentamenti. Allo stesso modo, un sistema

fondato sulla fiducia e il credito, ma privo di trasporti vantaggiosi e ben organizzati, o senza contratti assicurativi che proteggessero gli interessi dei mercanti, non avrebbe potuto creare quel flusso agile di merci necessario per rinvigorire il mercato nel suo insieme.

In un futuro, partendo dalle fonti sopracitate, ovvero gli estratti-conto, i registri dei dazi e le Lettere di Vettura, potranno emergere più dati che aiuteranno sicuramente a fare maggior luce su questo intrigante argomento.

5. Bibliografia

- Arrow Kenneth Joseph (1972) 'Gifts and Exchanges', in *Philosophy & Public Affairs*, Vol 1, Hoboken, NJ: Wiley, , pp. 343-362
- Ceccarelli, Giovanni (2004) 'Tra solvibilità economica e status politico: il mercato delle assicurazioni marittime a Firenze (sec XIV-XV)', in *Politiche del credito: investimento, consumo, solidarietà*. Asti: Arti grafiche TSG, , pp.191-221
- Frangioni Luciana, Milano e le sue strade, costi di trasporto e vie di commercio dei prodotti milanesi alla fine del Trecento. Cappelli, Bologna, 1983
- Greci Roberto (2004) Mercanti, politica e cultura nella società bolognese del basso medioevo. Bologna:, CLUEB.
- Hildebrand Bruno, (1864) *Natural-, Geld- und Creditwirtschaft*, Jahrbuch Nationalökonomie.
- Melis, Federigo (1972) Documenti per la Storia Economica dei secoli XII-XVI. Firenze: Leo S. Olschki.
- (1985) *I trasporti e le comunicazioni nel Medioevo*, a cura di Frangioni L, Firenze: Le Monnier.
- (1987) *La banca pisana e le origini della banca moderna*. Firenze: Le Monnier.
- Nightingale, Pamela (1990) 'Monetary contraction and Mercantile Credit in Later Medieval England', in *The Economic History Review*, 43 (4), pp. 560-575.
- Ognibene, Daniele (2016) 'Prima della tavola il viaggio: vie di uomini e di cibo dal registro di Nello di ser Bartolomeo (1391-1392)', in Campanini, Antonella *Bologna e il cibo. Percorsi archivistici nel Medioevo della "Grassa"*. Bra (CN): Polientia University Press, pp. 73-97.

- (2017) 'Cibi in viaggio alla fine del XIV secolo dal registro di Nello di ser Bartolomeo (1391-92) e alcune considerazioni sulle immagini del trasporto alimentare', in Lollini, F. - Grasso, M. (a cura di), *Le arti e il cibo. Modalità ed esempi di un rapporto - encore*. Bologna: BUP.
- Palermo, Luciano (2018) 'Moneta, credito e cittadinanza economica tra Medioevo ed Età moderna', *Mélanges de l'École française de Rome - Moyen Âge* [Online], 125-2 | 2013, <<http://journals.openedition.org/mefrm/1339>> (11 aprile 2018).
- Postan, Michael (1928) 'Credit in Medieval Trade', *The Economic History Review*, 1 (2), pp. 234-261.
- Roniger, Louis (1992) 'Towards a comparative sociology of trust in modern societies', 1989, in Zamagni Stefano, *L'economia del bene comune*. Roma: Città Nuova Editrice.
- Stussi Alfredo (a cura di) (1967) *Zibaldone da Canal, manoscritto mercantile del secolo XIV*. Venezia: Il Comitato.
- Todeschini Giacomo (2004) 'Credito, credibilità, fiducia: il debito e la restituzione come forme della socialità tra Medioevo ed Età Moderna', in Boschiero, G. - Molina, B. (a cura di), *Politiche del Credito, investimento, consumo, solidarietà*. Asti.
- Todeschini Giacomo (2011) 'La reputazione economica come fattore di cittadinanza nell'Italia dei secc. XIV-XV', in Lori Sanfilippo, I. - Rigon, A. (a cura di), *Fama e publica vox nel Medioevo*. Atti del convegno di studio svoltosi in occasione della XXI edizione del Premio internazionale Ascoli Piceno, Ascoli Piceno 3-5 dicembre 2009. Roma, p. 103-118.
- Tucci Ugo (1985) 'I trasporti terrestri e marittimi nell'Italia dei secolo XIV-XVI', in *Aspetti della vita economica Medievale*, Atti del Convegno di Studi nel X Anniversario della morte di Federigo Melis. Firenze: Università degli Studi di Firenze - Istituto di Storia Economica, pp.447-463.
- (2000) 'Gli itinerari marittimi nel Tardo Medioevo', in Gensini, Sergio (a cura di), *Viaggiare nel Medioevo*. Pisa: Pacini.
- Udovitch Abraham L. (1967) 'Credit as a Means of Investment in Medieval Islamic Trade', *Journal of the American Oriental Society*, 87 (3), pp. 260-264.
- Zamagni Stefano (2008) *L'economia del bene comune*. Roma: Città Nuova Editrice.

6. *Curriculum vitae*

Daniele Ognibene è PhD presso l'Università di Ginevra in cotutela con l'Università di Bologna, dove sta portando a termine un progetto incentrato sul commercio internazionale di derrate alimentari e, soprattutto, di spezie tra la fine del '300 e la prima metà del '400. Oltre alla storia dell'alimentazione, i suoi interessi di ricerca si concentrano sulla storia del vino, sul commercio vitivinicolo tra il tardo medioevo e la prima età moderna e sulla costruzione delle identità alimentari/territoriali legate ai panorami vitivinicoli.

© Copyright: Author(s).

Gli autori che pubblicano con *RiMe* conservano i diritti d'autore e concedono alla rivista il diritto di prima pubblicazione con i lavori contemporaneamente autorizzati ai sensi della

Authors who publish with *RiMe* retain copyright and grant the Journal right of first publication with the works simultaneously licensed under the terms of the

“Creative Commons Attribution - NonCommercial 4.0 International License”



Il presente volume è stato pubblicato online il 30 giugno 2021 in:

This volume has been published online on 30th June 2021 at:

<http://rime.cnr.it>

CNR - Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
Via Giovanni Battista Tuveri, 128 - 09129 Cagliari (Italy).
Telefono | Telephone: +39 070403635 / 070403670.
Sito web | Website: www.isem.cnr.it

